RAMO: NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

IPLACEX
instituto profesional

UNIDAD I

RELACIONES COMERCIALES

CLASE 01

1. RELACIONES COMERCIALES

Las relaciones comerciales se pueden focalizar en distintos ámbitos del quehacer económico, en donde no sólo se encuentran las transacciones típicas entre dos personas, sino que también pueden orientarse en el intercambio realizado entre empresas a nivel doméstico, y en las relaciones comerciales a escala internacional (intercambio comercial entre países), en donde las transacciones traspasan las fronteras de cada país.

Dado los diversos enfoques y la amplitud del tema, en la presente unidad el análisis se focalizará en el comercio internacional, basado en las relaciones que puede establecer Chile con el resto de los países, a fin de fomentar la apertura comercial y su integración a la economía mundial.

De acuerdo a lo anterior, las relaciones comerciales a escala internacional se pueden definir como *"el conjunto de actividades de ámbito comercial que implica trasladar bienes y servicios desde y hacia fronteras de distinto territorio".*

Las relaciones comerciales tienen el propósito de integrar progresivamente las economías, de asegurar la ampliación de sus mercados, de fomentar la producción y el intercambio de bienes y servicios, de elevar los niveles de vida y empleo de sus respectivas poblaciones, y de contribuir, de esta manera, a restablecer la unidad económica entre los países. En este contexto, Chile ha optado por una economía abierta, competitiva y orientada al libre comercio, lo cual implica la incorporación de nuevas y complejas dimensiones del comercio internacional, como son: los servicios, las inversiones, la propiedad intelectual, las normas técnicas, etc.

En los últimos años, una de las políticas adoptadas por el gobierno ha sido la inserción internacional basada en la "apertura comercial"; lo cual significa disminuir los impuestos de importación y exportación[1], de modo tal de fomentar el intercambio de bienes con el resto del mundo. Por lo tanto, en un proceso de apertura, las barreras arancelarias y no arancelarias[2] tienden a disminuir.

[1] Los impuestos de importación y exportación, corresponden al arancel que se paga al importar o exportar un producto con aquellos países con los cuales Chile ha suscrito acuerdos comerciales.

[2] A modo recordatorio, las barreras arancelarias son todas aquellas restricciones relacionadas con el pago gravámenes arancelarios, al momento de ingresar una mercancía al país; tal es el caso de los derechos arancelarios, impuestos y tasas. En cambio, las barreras no arancelarias son aquellas trabas que se emplean al momento de internar un producto al país, que no tienen relación con los tributos a cancelar por los mismos; entre los que se encuentran restricciones cuantitativas o prohibiciones a la importación de ciertas mercancías, regulaciones de higiene y seguridad, precios mínimos y máximos, entre otros.

La inserción económica internacional realizada por Chile, se basa en tres modalidades: la apertura unilateral, las negociaciones comerciales multilaterales y la apertura negociada a nivel bilateral, regional o multilateral.

La *apertura unilateral* corresponde a la reducción del arancel que un país decide implementar, independiente de lo que haga el resto. Esta medida contribuyó al acelerado crecimiento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, además de estimular una mayor diversificación en términos de productos y mercados de destino.

Por Ejemplo

Chile a partir de 1998 estableció una disminución unilateral gradual de un 1% a la tasa general de derecho ad valorem (derecho de entrada hacia el país), el cual se encontraba establecido en 11%; hasta llegar en el año 2003 al 6%, la cual se ha mantenido estable hasta hoy en día.

Las *negociaciones comerciales multilaterales* complementan la apertura unilateral y permiten la apertura o liberalización de los otros mercados para los productos chilenos. En este caso, las negociaciones comerciales llevadas a cabo por Chile buscan alcanzar acuerdos de amplio alcance, además de establecer procedimientos reguladores y de solución de controversias, lo cual debe ser congruente a lo establecido por la Organización Mundial de Comercio.

Los *acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales,* tienen por finalidad llegar a un consenso sobre determinados parámetros. En lo que se refiere a comercio de bienes, dichos acuerdos abordan los siguientes temas: acceso a mercados, lo cual impulsaría las exportaciones chilenas; reglas de origen, lo cual permitirá la aplicación de las respectivas desgravaciones arancelarias, en caso de existir acuerdos comerciales entre las partes (país de origen y país de destino); procedimientos aduaneros, que permiten la regulación y control de salidas y entradas de mercancías; y medidas salvaguardias, lo cual busca limitar el perjuicio causado al país producto de la liberalización comercial, efectuándose por medio del reestablecimiento transitorio de medidas proteccionistas.

Junto con lo anterior, en los acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales, también se abordan otros temas como: comercio de servicios, inversiones, disciplinas comerciales, solución de controversias, propiedad intelectual, y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Por Ejemplo

En el ámbito multilateral, Chile integra la Organización Mundial de Comercio (OMC), ente que realiza actividades de promoción orientadas hacia la reducción de aranceles, monitorea las políticas comerciales domésticas de los países miembros, actúa como árbitro en disputas, etc. Mientras que a nivel regional, Chile forma parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), quien se encarga de promover la expansión de la integración de la región, de modo tal de asegurar el desarrollo económico y social de ésta; y del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), cuya función se focaliza en la promoción de la apertura comercial y la cooperación económica entre los países miembros.

Junto con lo anterior, Chile también participa activamente en el proceso de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en donde se buscan eliminar progresivamente las barreras al comercio y a las inversiones, comenzando a regir desde el año 2005. Así como también persigue proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso, con el fin de concretar sus oportunidades y aumentar su nivel de desarrollo; procurar que las políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente, tomando en cuenta los esfuerzos emprendidos por la OMC y otras organizaciones internacionales; asegurar, de conformidad con las respectivas leyes y reglamentos nacionales, el respeto y promoción de los derechos, reconociendo que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) es la entidad competente para establecer y ocuparse de las normas fundamentales del trabajo, etc.

Además de las modalidades de inserción económica internacional mencionadas anteriormente, también existen otros tipos de acuerdos que permiten el normal funcionamiento de las relaciones comerciales internacionales, ellos son: la promoción y protección a las inversiones, la doble tributación y el aerocomercial.

A continuación, se explicará a grandes rasgos cada uno de ellos, visualizando los países con los cuales Chile ha suscrito este tipo de acuerdos.

a) Promoción y Protección a las Inversiones

El propósito de este tipo de convenio es el de intensificar la colaboración económica de Chile con aquellos países con los que se ha firmado este acuerdo, a través del incremento de las inversiones recíprocas, en donde se busca la creación de condiciones favorables para las inversiones de las naciones o sociedades de un estado en el territorio de otro estado, y reconociendo que el fomento y la protección de las inversiones, mediante la suscripción de acuerdos, pueden servir para estimular la iniciativa económica privada e incrementar el bienestar, tanto de Chile como de los países que forman parte de dichos acuerdos.

Dado lo anterior, este tipo de acuerdo permite normar el tratamiento que se le dará a las inversiones efectuadas, focalizándose en el establecimiento de ciertas garantías básicas

para los inversionistas, en donde cada Estado asumirá un compromiso internacional al obligarse a mantener un marco de seguridad jurídica básica que favorecerá al inversionista. Por lo tanto, a través de los acuerdos de promoción y protección a las inversiones, se busca brindar mayor seguridad al inversionista, así como también se definen procedimientos de solución de conflictos, a los que el inversionista podrá acudir en caso de que suceda algo imprevisto en el proceso que atente contra sus derechos.

Por Ejemplo

En Bolivia, el actual gobierno de Evo Morales, decidió la nacionalización de los hidrocarburos y del gas. Para cumplir dicho objetivo, se dictó el decreto supremo 28.701, el cual fue ratificado por Morales, en donde se obliga a las transnacionales a entregar toda su producción al Estado, para su comercialización e industrialización.

Asimismo, se ha hecho uso de la ocupación militar para apoderarse de los campos petroleros y de gas establecidas por inversionistas extranjeros en el país, quienes tenían la propiedad y el control sobre esta industria (principales plantas petroleras: brasileña Petrobras, española Repsol YPF, británicas British Gas y British Petroleum, y francesa Total). De esta forma, el gobierno boliviano ha presionado a los inversionistas extranjeros a que firmen nuevos contratos para que se adecuen al nuevo proceso, y advirtió que si lo rechazan, deberán abandonar el país en un plazo no superior a 180 días, puesto que el gobierno intervendrá sus instalaciones por la fuerza.

Por medio de la nacionalización del gas e hidrocarburos, Bolivia retoma el control absoluto de sus recursos naturales, y vuelve a tener la propiedad absoluta sobre éste.

Dada la situación anterior, se ha creado un conflicto tanto para inversionistas extranjeros, quienes ven como los recursos que han invertido en este país les fueron quitados, sin tener aún una visión clara de lo que sucederá; como para el gobierno boliviano, el cual se ve envuelto en un conflicto a nivel internacional, con aquellos países que desean proteger a sus inversionistas.

Dado lo anterior, a través de este tipo de acuerdo, los países intentan proteger:

- La propiedad de bienes muebles e inmuebles y demás derechos reales, como hipotecas y derechos de prenda.
- Participaciones y títulos de otra índole en sociedades.
- Derechos a fondos empleados para crear un valor económico o a prestaciones que tengan un valor económico.
- Derechos de propiedad intelectual, en especial derechos de autor, patentes.

- Modelos de utilidad, modelos y dibujos industriales, marcas, nombres comerciales, secretos industriales y comerciales, procedimientos técnicos, know how y derechos de llave.

- Concesiones otorgadas por entidades de derecho público, incluidas las concesiones de exploración y explotación; una modificación en la forma de inversión de los bienes no afecta a su carácter de capital invertido.

Chile, en el concepto de inversiones, ha realizado acuerdos de promoción y protección a las inversiones con 38 países, los cuales se encuentran suscritos, ratificados y vigentes; mientras que con 14 países, este tipo de acuerdo se encuentra en un estado de suscrito y no ratificado; y con 8 países se está en la fase de negociación. En el Anexo Nº 1 de la presente unidad, se podrán visualizar los países con los cuales se ha llevado a cabo este tipo de acuerdo, así como el estado en el cual se encuentran.

CLASE 02

b) Doble Tributación

Las normas que rigen la doble tributación en Chile se encuentran contenidas en la “Ley de la Renta”, en donde se fijan claramente las instrucciones para computar en el país, todas aquellas rentas de fuentes extranjeras y la forma en que deben invocarse como crédito los impuestos pagados, retenidos o adeudados en el exterior.

Dado lo anterior, en dicha ley se establece como objetivo, “el reducir la doble tributación que se produce por aquellas inversiones directas efectuadas en el exterior. Para estos fines, las normas sobre la materia permiten reconocer en el país como crédito a deducir de los impuestos chilenos, los tributos pagados, retenidos o adeudados en el exterior, si corresponde, hasta el límite de un 17%, lo cual equivale a la tasa del impuesto de primera categoría que debe pagarse en Chile por las mencionadas utilidades”.

Pese a lo anterior, el Estado chileno además de intentar atenuar la doble tributación que afectaba a todos los contribuyentes que realizaban inversiones en el exterior, también busca fomentar la inversión en el extranjero, en donde las normas apuntan a indicar la forma en que se deben utilizar los créditos. Producto de lo cual no sólo se logra incentivar la inversión en el exterior, sino que también se logra un beneficio al traer a Chile las utilidades logradas fuera del país, ya que al usar como crédito el impuesto pagado en el exterior, se podrá hacer uso de los recursos sin ningún tipo de restricción (a nivel empresarial).

Finalmente, los beneficios que se logran al traer a Chile las utilidades logradas en el exterior, se puede visualizar en la oportunidad de invertir en el país aquellas ganancias obtenidas afuera, en donde no sólo podrán participar chilenos, sino que también los socios

que se tuvieron en el extranjero, lo que permitirá obtener un mayor ingreso de divisas al país y mayor trabajo a la gente.

Como se ha podido observar, las normas que rigen la doble tributación en Chile buscan la obtención de diversos objetivos a nivel de país. Sin embargo, al relacionar la doble tributación a nivel internacional, se puede observar que los acuerdos suscritos entre países relativos a la doble tributación, persiguen evitar y prevenir la evasión fiscal en relación al impuesto a la renta y al patrimonio. Así como también buscan coordinar las bases que regirán a las personas o empresas que posean negocios o bienes en ambos países contratantes del acuerdo de doble tributación, en donde se entregarán pautas claras sobre el lugar dónde deberá cancelarse la tributación, los gastos reconocidos, beneficios del contribuyente, y las tasas porcentuales que regirán en cada país y que deberán descontarse.

Este tipo de convenio se encuentra en vigencia con diversos países, entre los que se encuentran: Argentina, Canadá, México, Noruega, entre otros. (Ver Anexo Nº 2), los cuales tienen como finalidad evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal en relación a los impuestos a la renta y al patrimonio. Asimismo, el acuerdo de doble tributación se ha suscrito con diversas naciones, mientras que con otras aún se encuentra en la etapa de negociación.

Generalmente, dentro de los impuestos comprometidos en este tipo de acuerdo, se encuentran los siguientes[3]:

- Impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, exigibles por cada uno de los países contratantes, cualquiera sea el sistema de recaudación que empleen.

- Impuestos sobre la renta y el patrimonio, que gravan la totalidad de la renta o del patrimonio, o cualquier parte de los mismos, incluidos los impuestos sobre las ganancias derivadas de la enajenación de bienes muebles o inmuebles, los impuestos sobre el importe de sueldos o salarios pagados por las empresas, así como los impuestos sobre las plusvalías.

En forma particular, los impuestos actuales a los que se aplica este tipo de convenio son:

a) En el caso del Estado contratante, los impuestos establecidos por ellos en la "Ley del Impuesto a la Renta".

b) En el caso de Chile, los impuestos establecidos en la "Ley de la Renta", en adelante denominado "impuesto chileno".

[3] Como se puede observar, en este caso sólo se mencionan en términos generales aquellos impuestos a los cuales se enfoca este tipo de convenios; sin embargo, se debe tener presente que cada acuerdo tiene sus propias definiciones, los que pueden o no incluir a los impuestos señalados.

El acuerdo de doble tributación también se aplicará a los impuestos de naturaleza idéntica o análoga (al impuesto a la renta), e impuestos al patrimonio que se establezcan con posterioridad a la fecha de la firma del mismo, y que se añadan a los actuales o les sustituyan.

En aquellos casos que existan modificaciones en las legislaciones de los países contratantes del acuerdo, las autoridades competentes de los mismos deberán comunicarse mutuamente, a fin de informar sobre los cambios substanciales que se han introducido en sus respectivas legislaciones impositivas.

Es importante indicar que los temas relacionados con el impuesto a la renta quedan fuera de las negociaciones realizadas en los tratados de libre comercio, puesto que éstos se focalizan en temas relacionados con el ámbito aduanero, relativo a la entrada y salida de bienes y servicios, desde un país a otro. Por lo tanto, la doble tributación debe considerarse en una negociación diferente, correspondiente a los acuerdos para evitar la doble tributación, en donde sólo se analizan materias tributarias, relacionadas con el impuesto a la renta.

c) Aerocomercial

Todas las operaciones comerciales efectuadas por empresas aéreas deben contar con la autorización de vuelo, lo cual les permite el libre uso del espacio aéreo, a lo que se denomina “derechos de tráfico aéreo”. A través de dicho derecho, cada Estado, producto de la soberanía que ejerce sobre sus cielos, puede conceder a las empresas aéreas las libertades de aire que determinen.

De acuerdo a lo anterior, los derechos de tráfico aéreo pertenecen a cada Estado, siendo éstos los encargados de decidir a quienes se les otorgará dichos derechos y a quienes no, mediante un proceso de negociación y contratación; por lo tanto, los derechos de tráfico aéreo no pertenecen a las empresas que los ejercen, puesto que éstas sólo son sus concesionarias.

En conclusión, cada Estado, por medio de las autoridades competentes, negociará con empresas aéreas los derechos de tráfico aéreo, y celebrarán los contratos que autorizarán el ingreso a sus cielos, lo que se denomina como “acuerdos de transporte aéreo”.

Por ejemplo

En el caso de Chile, la autoridad aeronáutica encargada de administrar y de entregar a concesión los derechos de tráfico aéreo, es la Junta de Aeronáutica Civil, comúnmente llamada JAC; lo cual se encuentra establecido expresamente en la ley de aviación comercial, D.L. Nº 2.564.

Como se ha podido observar, a nivel individual, cada Estado puede efectuar contratos de transporte aéreo con empresas aéreas extranjeras; sin embargo, cada país también puede celebrar acuerdos bilaterales de tráfico aéreo con un país particular, es lo que se denomina “aerocomercial”. En el Anexo Nº 3 de la presente unidad, se detallan los acuerdos de aerocomercial sucritos por Chile.

En el caso chileno, la política aerocomercial utilizada se basa en los cielos abiertos, la cual busca que no existan restricciones al número de vuelos y a los puntos de operación; lo anterior como respuesta a los principios de libre mercado en los cuales se funda dicha política, la cual se encuentra establecida en la ley de aviación comercial (D.L. Nº 2.564, 1979), cuyo fin perseguido es alcanzar la mayor apertura de cielos con el resto de las naciones, y así lograr los objetivos fijados: libre acceso a los mercados, libertad tarifaria y mínima intervención de la autoridad.

En los acuerdos de aerocomercial, los Estados contratantes pueden otorgar diversas libertades de aire a las empresas aéreas extranjeras para su operación comercial. Dichas libertades, como se dijo anteriormente, determinarán los derechos que poseerán las empresas aéreas sobre el aire, para su explotación.

Dado lo anterior, las libertades de aire otorgados por cada Estado a empresas aéreas extranjeras, podrán ser más o menos restringidas. En el cuadro que se muestra a continuación, se darán a conocer las libertades de aire a que pueden hacer uso las empresas de transporte aéreo.

Cuadro Nº 1: Libertades de Aire

Tipo de Libertad	Derechos Otorgados
Primera libertad	La empresa aérea extranjera puede sobrevolar el territorio de la contraparte, sin derecho a aterrizar.
Segunda libertad	La empresa aérea extranjera puede aterrizar en el territorio del otro país contratante, sin embargo, su operación no debe tener un fin comercial.
Tercer libertad	La empresa aérea extranjera podrá llevar pasajeros desde su propio país hacia el territorio de la contraparte.
Cuarta libertad	La empresa aérea extranjera podrá transportar pasajeros desde el territorio de la contraparte hacia su propio país.
Quinta libertad	La empresa aérea extranjera podrá realizar el transporte de pasajeros, en ambas direcciones, desde el país contratante hacia un tercer país, sin embargo, el requisito es que los vuelos se originen en su propio país (país de origen de la empresa aérea extranjera). Asimismo, para poder ejercer dicho derecho, la empresa aérea extranjera debe contar con el derecho de tráfico aéreo otorgado por el tercer país.
Sexta libertad	La empresa aérea extranjera podrá efectuar el transporte de pasajeros, en ambas direcciones, entre el territorio de la contraparte y un tercer país, sin embargo, la condición que se establece en este caso es que la empresa aérea pase por su propio país y cuente con el derecho de tráfico aéreo otorgado por el tercer país.
Séptima libertad	Es similar a la quinta libertad, sin embargo, no es requisito que el vuelo de la empresa aérea extranjera se inicie en su propio país.
Octava libertad	La empresa aérea extranjera podrá realizar el transporte de pasajeros entre dos puntos al interior del país contratante; sin embargo, es requisito que el vuelo se haya originado en su propio país.
Novena libertad	Es similar a la octava libertad, sin embargo, no es requisito que el vuelo efectuado por la empresa aérea extranjera se haya iniciado en su propio país.

CLASE 03

1.1 Acuerdos Internacionales

Como se ha podido observar, el Estado de Chile posee diversos tipos de acuerdos comerciales internacionales; sin embargo, en esta unidad el enfoque se centrará en tres de ellos, los cuales han tenido efectos en la economía nacional desde el año 1990, ellos son:

- Los Tratados de Libre Comercio (TLC).
- Los Acuerdos de Complementación Económica (ACE).
- Los Acuerdos de Asociación Económica

A continuación, se explicarán cada uno de ellos, de manera tal que pueda identificar las diferencias que se presentan entre éstos.

1.1.1 Tratados de Libre Comercio

Los tratados de libre comercio (free trade agreement, en inglés) se han definido de múltiples maneras; es así como una de sus definiciones señala que un tratado de libre comercio "es un acuerdo firmado entre dos o más países, en donde no sólo se determina la disminución gradual de los aranceles y barreras no arancelarias, sino que también trata temas relacionados con la inversión, derechos de propiedad intelectual, políticas de competencia, legislación laboral y ambiental, etc.".

Otra definición que apunta a este tema indica que un tratado de libre comercio, consiste en "un conjunto de reglas que buscan normar la venta de bienes y servicios entre dos o más países".

Asimismo, se dice que un tratado de libre comercio es "un acuerdo suscrito entre dos partes que liberaliza el intercambio de bienes, servicios e inversiones".

Como se puede observar, existen diversas definiciones que buscan explicar en qué consisten los tratados de libre comercio; sin embargo, todas ellas concuerdan en que *"es un acuerdo, llevado a cabo por dos o más países, a fin de establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre sí".*

Dado lo anterior, a través de un tratado de libre comercio, se logra establecer un marco regulador común que rige a las partes y que permite, entre otros beneficios, eliminar impuestos aduaneros en forma total o gradual a través del tiempo, lo cual implica la desgravación respecto a los derechos de entrada de los productos hacia el país (a los cuales

se denomina derechos ad valorem), lo cual permitirá generar zonas de libre comercio entre aquellos países que forman parte del acuerdo.

Por lo tanto, una de las principales funciones de un tratado de libre comercio consiste en lograr la eliminación de los aranceles de internación de los productos importados, es decir, que a un país no le encarezcan los productos con el arancel aduanero, para que logre ser competitivo en el mercado al cual está penetrando.

Por Ejemplo

En el tratado de libre comercio suscrito entre Chile y Estados Unidos, el 95.4% de los productos chilenos exportados tendrán una la liberalización arancelaria inmediata, lo cual comenzó a regir desde el 01 de enero de 2004; sin embargo, el resto de ellos, tendrá una desgravación arancelaria gradual, cuyo plazo podrá variar entre los dos y doce años.

Respecto a lo anterior, sólo el 1.1% de los productos chilenos a exportar hacia Estados Unidos deberá esperar entre diez y doce años para poder acceder a una liberalización arancelaria total; mientras que el 3.5% restante se desgravará en un horizonte de dos a ocho años.

En el siguiente cuadro, se pueden visualizar los plazos de desgravación que regirán a los productos chilenos exportados hacia Estados Unidos.

Horizonte Temporal para la Desgravación de las Exportaciones Chilenas hacia EE.UU
Cifras en miles de dólares

Desgravación	Productos	%	Montos exportados por Chile	%
Inmediata	9.721	95,4%	2.756.482	87
2 años	1	0%	246.542	7,8
4 años	198	1,9%	5.996	0,2
8 años	145	1,4%	17.420	0,5%
10 años	66	0,6%	248	0%
12 años	56	0,5%	141.508	4,5%
Total	10.187	100%	3.168.196	100

Fuente: Departamento de Acceso a Mercados, DIRECON

Los tratados de libre comercio involucran, además de las negociaciones de bienes, otras materias de carácter más amplio, tales como: propiedad intelectual, servicios, inversiones, etc.; lo cual permite que se regulen los procesos entre las partes para mejorar el libre intercambio y la protección a otras materias, distintas al traslado de bienes entre los países contratantes.

Los tratados de libre comercio también establecen mecanismos para resolver controversias y facilitar la apertura de nuevos negocios en territorio de la contraparte. De acuerdo a lo anterior, los distintos tratados suscritos, presentan cláusulas en donde se especifica la forma en que tratarán las controversias originadas entre las partes, producto del

tratado; es así como el TLC suscrito entre Chile y Estados Unidos, en su capítulo 22 (Solución de Controversias) indica “Las Partes procurarán en todo momento llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación de este Tratado, y realizarán todos los esfuerzos, mediante cooperación y consultas, para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria en cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento”.

Por Ejemplo **

Actualmente el gremio que agrupa a las empresas farmacéuticas de Estados Unidos se encuentran en pie de guerra con Chile, por la vulneración de patentes. Los argumentos que exponen dichas empresas se refieren a un incumplimiento en derechos de patentes establecidos en el tratado de libre comercio suscrito entre Chile y Estados Unidos.

Las multinacionales agrupadas en la Cámara de la Industria Farmacéutica (CIF), sostienen que el TLC ha sido pasado a llevar. "Esto ocurre -según explica el presidente de CIF-, cuando el Instituto de Salud Pública (ISP) entrega registro sanitario a laboratorios que han copiado productos de nuestras empresas de investigación, debidamente patentados, y la información que han utilizado para crear esos fármacos alternativos la han sacado de información que de acuerdo al TLC, no puede ser divulgada".

Expertos en el tema defienden el espíritu de cumplimiento de las normativas existentes en Chile. Es así como Carolina del Río, gerente general de Clarke Modet -multinacional española experta en materia de propiedad intelectual e industrial-, sostiene que "Chile ha adoptado todos los mecanismos para ajustarse a lo establecido en el TLC. Existe la voluntad de respetar las normas, y éstas se encuentran bastante a la par de lo que se aprecia en el resto del mundo".

Como se puede observar, en este caso existe un conflicto entre un sector de Estados Unidos, puesto que se ha visto perjudicado por una práctica establecida en el TLC, quienes señalan que Chile no está cumpliendo las normas relativas a los derechos de patentes establecidas en el acuerdo; mientras que Chile señala que la normativa contemplada en el TLC ha sido cumplida cabalmente.

Dado lo anterior, es probable que en esta controversia se requiera una opinión externa a ambos países involucrados, de modo de mantener la imparcialidad en el asunto y poder resolver el conflicto.

** El Mercurio online, cuerpo Economía y Negocios, 25 de mayo 2006.

Asimismo, estos tratados buscan generar la cooperación mutua entre los países contratantes, especialmente en áreas tecnológicas, científicas y económicas; de modo tal de desarrollar la educación, el transporte, la agricultura, las telecomunicaciones y los servicios. Por ejemplo, en Chile, existe conciencia del bajo nivel de Investigación y Desarrollo que

posee el país, por lo cual se ha previsto en los tratados de libre comercio suscritos con países ricos en la materia, una cooperación mutua de desarrollo en distintas áreas de investigación y desarrollo; dado lo anterior, en los últimos tiempos se han traído hacia Chile diversos trabajos de empresas de investigación, lo que constituye una materia de sumo interés para el desarrollo futuro de los países en vías de desarrollo. Tal es el caso de empresas farmacéuticas, quienes invierten millones de dólares en proyectos de innovación.

De acuerdo a lo estudiado anteriormente, se puede decir que los tratados de libre comercio son instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior, empleados por los países para consolidar y ampliar el acceso de sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como para establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes.

CLASE 04

- Estructura de los Tratados de Libre Comercio

Cada tratado de libre comercio posee una estructura definida, la cual se basa en el seguimiento de un conjunto de actividades, cada una de las cuales debe estar regulada antes de la entrada en vigencia del tratado. Las principales actividades que se analizan en la mayor parte de los TLC son:

- *Disposiciones generales.* En este apartado, se establecerán los objetivos que perseguirá el tratado de libre comercio, los cuales se desarrollarán en forma específica de acuerdo a los principios y reglas que tendrán como base, en donde se deberán incluir los principios de trato nacional, nación más favorecida y de transparencia.

- *Definiciones generales.* En este punto, se dan a conocer las definiciones de los diversos términos que se emplearán en cada sección de los tratados.

- *Trato nacional y acceso a mercancías nacionales.* En este punto, se establece el tratamiento que deberá darse a las mercancías originarias de la contraparte, en donde se analizan diversas materias, tales como: trato nacional, eliminación arancelaria, valoración aduanera, mercancías usadas, exenciones arancelarias, reimportación, medidas no arancelarias, impuestos, subsidios, salvaguardas agropecuarias, etc.

- *Reglas de origen y procedimientos de origen.* En este punto, se dan a conocer las normas de origen contempladas entre los países signatarios y los productos que estarán sujetos a desgravaciones por ser originarios de la contraparte. Asimismo, se definen los métodos a aplicar para determinar el valor del contenido regional, valor de los materiales, empaques, contenedores, códigos arancelarios, etc., así como también se determinan los procedimientos de origen, solicitud de origen, certificado de origen, obligaciones asumidas en la importación y exportación, etc.

- *Administración aduanera.* En este punto, se establece la obligatoriedad de cada país contratante de contar con un sitio web, en donde se publiquen las leyes de carácter aduanero que los rigen, regulaciones y procedimientos administrativos. Así como también se indiquen los procedimientos para la formulación de consultas y reclamos.

- *Medidas sanitarias y fitosanitarias.* Este apartado busca normar las condiciones de higiene y seguridad que deberán presentar las mercancías comercializadas entre ambas partes contratantes, de modo tal de proteger la salud humana, animal y vegetal en los territorios de cada país; lo cual también permitirá mejorar la implementación del acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, establecido por la OMC, proporcionar un foro para abordar las materias bilaterales sanitarias y fitosanitarias, resolver asuntos comerciales, y de esta manera expandir las oportunidades de comercio.

- *Obstáculos técnicos al comercio.* Este apartado tiene como finalidad incrementar y facilitar la cooperación entre las partes contratantes; por lo tanto, sus reglas apuntan a la implementación del acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) definido por la OMC, en donde se establecen las bases para la eliminación de los obstáculos técnicos al comercio consistentes en reglamentos técnicos y normas.

- *Defensa comercial.* En esta parte, los países signatarios buscan establecer los métodos de protección a utilizar ante posibles amenazas a sectores productivos determinados de cada país, entre los que se encuentran las medidas de salvaguardias[4], derechos antidumping[5] y compensatorios.

- *Contratación pública.* En este punto, se definen pautas claras respecto a la contratación de empresas públicas, las cuales deberán ceñirse a aquellos principios que sustenten la apertura comercial, la transparencia y el debido proceso. Asimismo, la contratación pública deberá cumplir con los principios en los cuales se basa la OMC, debiéndose cumplir fehacientemente las normas de trato nacional y de no discriminación. Dado lo anterior, cada parte contratante deberá proporcionar cobertura integral de los mercados de contratación pública, mediante la eliminación de los obstáculos de acceso a mercados para el suministro de mercancías y servicios, incluidos los servicios de construcción.

- *Inversión.* Esta sección de los TLC, persigue el establecimiento de normas que regulen la inversión extranjera, lo cual se focaliza en aquellas medidas adoptadas por una de las partes contratantes, relacionadas con los inversionistas de la contraparte, el tipo de inversiones cubierta, y los procedimientos adoptados para el común de las inversiones en el propio país. Respecto a lo anterior, Chile al ser miembro de la OMC; deberá basar el

[4] Las medidas de salvaguardias, buscan proteger y conservar un sector o producto nacional que se vea amenazada su existencia producto de la liberalización comercial.
[5] Los derechos antidumping son aquellos tributos que tienen como finalidad neutralizar el efecto ocasionado por prácticas comerciales desleales, como lo es el dumping, en donde los productores de un país introducen al mercado de otro país, productos a un precio inferior al que se comercializan normalmente en ese mercado; por tal razón, se dice que el dumping es la venta bajo los costos de producción.

tratamiento a las inversiones extranjeras de acuerdo a los principios establecidos por dicha organización.

- *Comercio transfronterizo de servicios.* Esta sección, persigue la regularización del comercio internacional de servicios entre ambas partes contratantes; debiendo cada país entregar el mismo trato a los proveedores de servicios de la contraparte.

- *Servicios financieros.* Esta sección, indica el tratamiento que se le entregará a aquellos servicios financieros proveídos por la contraparte; los cuales incluyen aquellas medidas adoptadas por una parte en torno al funcionamiento de las instituciones financieras de su contraparte; los inversionistas e inversiones efectuadas por la otra parte en el país, y el comercio internacional de servicios financieros.

- *Telecomunicaciones.* En este apartado se busca entregar a las empresas de la contraparte el mismo trato que el recibido por las empresas nacionales, en cuanto al acceso, uso y suministro de servicios de telecomunicación; asimismo, se establecen las obligaciones que presentan las empresas dominantes en el país y las medidas que deberán adoptarse para evitar prácticas anticompetitivas.

- *Entrada temporal de personas de negocios.* En esta sección, se manifiesta la relación preferencial que existirá entre las partes, puesto que busca brindar las facilidades de ingreso al país a aquellas personas de negocio, quienes se mantendrán por un tiempo determinado en el mismo. Así como también busca a nivel interno, garantizar las condiciones de seguridad fronteriza y la protección a la fuerza laboral local, por medio del resguardo del empleo permanente.

- *Comercio electrónico.* Dada la relevancia que presenta el comercio electrónico actualmente, producto de sus altas tasas de crecimiento, los tratados de libre comercio deben considerar el tratamiento que se le dará a los productos comercializados a través de esta vía, tanto en términos de tributos, como a su uso y desarrollo.

- *Política de competencia, monopolios designados y empresa del estado.* En esta sección, se establece la necesidad de contar con prácticas y leyes que busquen evitar la competencia desleal, y las acciones interventoras que deberán adoptarse en caso de existir prácticas anticompetitivas, que influyan sobre el bienestar de los consumidores.

- *Derechos de propiedad intelectual.* En esta sección de los tratados de libre comercio, se establecen los procedimientos que buscan proteger los derechos de propiedad intelectual, de modo tal de impulsar la innovación tecnológica, y el desarrollo social y económico de la contraparte.

- *Trabajo.* En esta sección, se reconoce la capacidad de cada país contratante de fijar sus propias normas laborales; sin embargo, cada parte procurará asegurar que su fijación será consistente con los derechos laborales internacionalmente reconocidos.

- *Medioambiente.* En esta sección de los tratados, se busca que cada parte en forma mutua contribuya y colabore con la promoción de la utilización óptima de los recursos, de acuerdo con el objetivo del desarrollo sustentable.

- *Transparencia.* En esta sección, se busca establecer en forma previa el lugar específico con el cual se deberá contactar cada parte, en caso de presentar dudas o consultas sobre asuntos comprendidos en el tratado, en donde se les prestará la ayuda requerida.

- *Administración del tratado.* En los tratados de libre comercio se deberán designar aquellos individuos que integrarán la Comisión de Libre Comercio, la cual estará encargada de la administración y funcionamiento del tratado, desde que éste es implementado.

- *Solución de controversias.* Todos los tratados de libre comercio disponen de cláusulas en donde se indican los procedimientos a seguir en caso de existir controversias respecto a la aplicación e interpretación del tratado que puede afectar su funcionamiento, lo cual permite que se llegue a una solución satisfactoria para ambas partes.

Como se puede observar, el marco general utilizado en los tratados de libre comercio, abarca diversas actividades, las cuales no sólo involucran las normas que regirán las relaciones comerciales de bienes, sino que también se focalizan en áreas de servicios e inversiones.

CLASE 05

1.1.2 Acuerdos de Complementación Económica

Los acuerdos de complementación económica (ACE), son aquellos que buscan la cooperación mutua entre los países signatarios, a fin de fomentar y estimular ciertas actividades productivas locales. Por lo tanto, representan acuerdos cuyo objetivo fundamental es facilitar el comercio entre las partes e incentivar las inversiones y movimientos de capital.

Dado lo anterior, por medio de este tipo de acuerdo, cada una de las partes busca la facilitación en torno a diversas materias, las cuales podrán incluir aquellas relacionadas con el ámbito económico, comercial, institucional, de cooperación, etc. Así, los países que forman parte del acuerdo podrán alcanzar una integración entre sus economías y desarrollar el comercio en aquellos sectores sensibles.

Por lo tanto, este tipo de acuerdo presenta una menor amplitud que los tratados de libre comercio, siendo su principal objetivo lograr la reducción o eliminación de aranceles, de modo de fomentar la liberación comercial. Asimismo, los acuerdos de complementación económica permiten la supresión de barreras no arancelarias, es decir, de aquellas trabas

que no están vinculadas al pago de impuestos aduaneros, sino que a otro tipo de requisitos, como es la presentación de certificados técnicos o fitosanitarios.

Al igual que en el caso de los tratados de libre comercio, cada acuerdo de complementación económica, cuenta con una estructura determinada, en donde se fijan las normas que regularán a las partes contratantes, en relación a las materias involucradas en él.

Como se puede observar, los acuerdos de complementación económica, presentan un carácter específico, dado que sólo buscan normar aquellas materias que permiten la cooperación mutua entre las partes.

Por Ejemplo

El acuerdo de complementación económica suscrito entre Chile y Argentina busca lograr una cooperación mutua en materias específicas, tal es el caso de las normas que regulan el suministro de gas entre las partes, el tránsito de productos de origen vegetal, el trasporte general (aéreo, marítimo y terrestre), y la integración minera.

Dado lo anterior, la principal diferencia que existe entre los tratados de libre comercio y los acuerdos de complementación económica, es la amplitud en torno a las materias que analizan. Es así como los TLC tienen una mayor amplitud que los ACE, puesto que incluyen un programa de liberalización de mercados total, en donde se define la degravación arancelaria, la fijación de normas de origen, propiedad intelectual, normas ambientales, etc.; mientras que los acuerdos de complementación económica apuntan sólo a la integración de los mercados a través de la cooperación mutua en áreas específicas de interés.

Por lo tanto, a pesar que se pueda pensar que los ACE son similares a los TLC, la diferencia sustancial, es que los primeros sólo abarcan determinadas materias, sólo aquellas que son de interés mutuo y que pueden ser fuente de conflictos continuos. Mientras que los tratados de libre comercio, son aquellos que permiten la concesión en forma mutua de determinados beneficios, lo cuales tienen por función la eliminación de las barreras comerciales, la promoción de la competencia justa y de la inversión, el fomento a la investigación mediante la protección a los derechos de propiedad intelectual, el establecimiento de procedimientos para la estimulación de la producción nacional, la cooperación mutua y métodos de solución de controversias.

1.1.3 Acuerdos de Asociación Económica

Este tipo de acuerdo tiene un carácter estratégico, y se funda en la creación de una asociación económica a nivel regional, que va más allá de lo estrictamente comercial. De esta manera, aparte de la amplia gama de materias que abarca el acuerdo, se negocia un

memorando de entendimiento sobre cooperación laboral y un acuerdo de cooperación medioambiental.

Dado lo anterior, los acuerdos de asociación económica buscan la integración regional, lo cual implica que el acuerdo no sólo involucra la asociación con un país determinado, sino que contempla una alianza con un grupo de países; es así como Chile ha suscrito acuerdos de asociación económica con la Unión Europea y ha formado una asociación con Singapur, Nueva Zelanda y Brunei, a lo que se denominó el grupo "P4".

El principal objetivo perseguido por los acuerdos de asociación económica es disminuir las barreras comerciales entre los países signatarios, de modo tal de liberar las economías domésticas, mediante mecanismos comerciales que fomenten las iniciativas para la integración regional, lo cual permitirá promover un desarrollo sustentable y disminuir la pobreza.

De acuerdo a la experiencia chilena, los principales beneficios que generan los acuerdos de asociación económica son los siguientes:

- *Diversificación exportadora.* A través de este tipo de acuerdos, se busca generar nuevas oportunidades comerciales para los exportadores, especialmente para la pequeña y mediana empresa regional; esto se debe a que mediante los acuerdos de asociación económica se podrá incrementar la cantidad de productos exportables, lo cual se origina al ampliarse el mercado exportador (número de empresas exportadoras). Por ejemplo, a través de este tipo de acuerdos, muchos productores nacionales pequeños tendrán la posibilidad de exportar sus productos y mantener el nivel de competitividad en los mercados externos, lo cual se produce al tener acceso a zonas de libre comercio.

- *Promoción de exportaciones y nuevos negocios.* A través de Prochile, los exportadores pueden promocionar sus productos, lo cual les brinda la oportunidad para concretar nuevos negocios.

- *Crecimiento de las exportaciones.* Si los productos chilenos tienen acceso a nuevos mercados con menores trabas arancelarias y no arancelarias, las exportaciones chilenas tenderán a crecer, siempre que dichas oportunidades sean aprovechadas por los empresarios.

- *Mayor presencia de Chile en el mundo.* A través de este tipo de acuerdos, Chile también puede ganar presencia a nivel mundial, puesto que al acceder a nuevos mercados, muchos productos exportables no tradicionales podrán darse a conocer; asimismo, por medio de programas de difusión efectuadas por embajadas y oficinas comerciales, Chile puede mejorar su imagen en los países con los cuales se suscribirán dichos acuerdos.

- *Cooperación.* Esto se logra por medio de programas que buscan apoyar a la pequeña y mediana empresa chilena y fortalecer el sector público chileno en la eficaz implementación de los acuerdos.

- *Nueva relación con la contraparte.* Dado que este tipo de acuerdo busca reforzar las relaciones entre los países contratantes, por medio de este tipo de acuerdos Chile no sólo podrá fortalecer los aspectos económicos, sino que también podrá abarcar nuevas áreas que son de interés mutuo para las partes, tales como el intercambio cultural y el desarrollo del turismo.

CLASE 06

1.2 Inserción de Chile en el Comercio Internacional

El comercio exterior de Chile ha ido evolucionando a través del tiempo, producto del deseo de fomentar el desarrollo y crecimiento económico del país, lo cual depende en gran medida del comercio internacional. Dado lo anterior, el Estado de Chile ha adoptado una serie de medidas que buscan profundizar su inserción en nuevos mercados; es así como se encuentra alerta a prácticas de competencia desleal, promueve las exportaciones, incorpora la apertura unilateral, las negociaciones multilaterales y bilaterales, etc.

Por tal razón, el mercado ya no posee las mismas características que tenía hace 40 años atrás, debiendo las empresas adecuarse al nuevo entorno y tornarse más competitivas; puesto que ya no sólo enfrentarán a empresas locales, sino que también deberán prepararse para resistir y enfrentar la competencia externa.

Chile, a partir de los años 90, comienza a desarrollar una política de integración regional y mundial, orientada a expandir sus fronteras comerciales. Lo cual ha desencadenado la firma de 23 acuerdos, entre los que se encuentran tratados de libre comercio, acuerdos de complementación económica, acuerdos de asociación económica y acuerdos de alcance parcial; de los cuales actualmente se encuentran vigentes catorce de ellos.

La apertura comercial implementada por Chile a partir de la década de los 90, ha generado un incremento sobre el intercambio comercial general a través de los años. En el siguiente cuadro se puede observar la evolución del comercio chileno, durante el período 2000 – 2005, en donde se visualiza claramente la tendencia creciente del comercio exterior local; asimismo, durante los años 2002 – 2003, período en que entra en vigencia la asociación económica entre Chile y la Unión Europea, se puede identificar el incremento significativo en el monto total exportado (en millones de dólares), así como en el monto total importado; y durante los años 2003 - 2004, se puede observar un desarrollo mayor en las exportaciones e importaciones chilenas, lo cual viene aparejado con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio con Estados Unidos (enero de 2004).

Cuadro Nº 2: Evolución del Comercio Chileno entre 2000 y 2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	19,210	18,272	18,177	21,046	32,000	39,536
Importaciones	17,091	16,428	15,921	18,031	22,956	30,300
Balanza Comercial	2,119	1,844	2,256	3,015	9,044	9,236
Intercambio Comercial	36,302	34,700	34,098	39,077	54,957	69,836

Fuente: ProChile, 2006

Durante el período 2004 – 2005 también se observa un importante desarrollo en el comercio exterior, consecuencia de las estrategias emprendidas por Chile para lograr una economía abierta, competitiva y orientada al libre comercio.

Junto con lo anterior, Chile durante el período 2000 – 2005, también ha logrado diversificar su oferta exportadora de productos, es así como en dicho período ha logrado insertar 1.554 productos en mercados extranjeros. Sin embargo, la diversificación exportadora no sólo viene dada en torno a los productos ofrecidos, sino que también involucra a nuevas empresas exportadoras, las cuales se han ido adicionando año a año, a fin de aprovechar las oportunidades comerciales generadas; de acuerdo a ello, durante el período 2000 – 2005, la cantidad de empresas que ha ingresado al mercado exportador asciende a 1.214, es decir, el número se ha incrementado en un 21,55%.

Asimismo, Chile ha logrado penetrar en nuevos mercados, lo cual ha sido consecuencia de los tratados y acuerdos que ha suscrito con diversos países del orbe; de acuerdo a ello, durante el mismo período 2000 – 2005, el país ha logrado insertar sus productos en nueve mercados nuevos.

Cuadro Nº 3: Diversificación de Productos, Mercados y de Empresas Exportadoras

Año	Productos	Mercados	Empresas
2000	3,749	175	5,666
2001	3,749	173	6,009
2002	5,160*	158	6,118
2003	5,232	165	6,435
2004	5,238	171	6,636
2005	5,303	184	6,880

Fuente: ProChile

(*) El año 2002 se produce la apertura de la glosa arancelaria, es decir, aumenta el número de descripciones de productos, por lo que la cantidad de productos exportados entre el 2001 y el 2002 aumenta significativamente.

Durante el año 2005 se exportaron 5.303 productos a 184 mercados diferentes, participando en dicho proceso un total de 6.880 empresas exportadoras. De acuerdo a ello, y respecto al año anterior, se puede identificar que se produjo una diversificación en las exportaciones chilenas, incorporándose 65 glosas arancelarias y 244 empresas; lográndose insertar los productos chilenos, además, en 13 nuevos mercados.

Al analizar los diez principales productos (agrupados), se observa que éstos concentran prácticamente el 70% del total exportado, experimentando en conjunto, un incremento en su valor exportado de alrededor de 25%, contribuyendo así al crecimiento de los envíos durante el año 2005. Entre los principales productos, figuran el cobre, salmón y truchas, concentrados de molibdeno, celulosa, vinos, madera aserrada, uvas, metanol, harina de pescado, y oro en bruto.

El buen desempeño de las exportaciones chilenas, derivado del acuerdo de asociación económica con la Unión Europea, y el tratado de libre comercio con Estados Unidos, que han anotado incrementos en el valor de 18%, y 37%, respectivamente; y las buenas expectativas de los nuevos acuerdos vigentes desde el 2004 con Corea del Sur y EFTA, el acuerdo de libre comercio firmado con China y el acuerdo de alcance parcial suscrito con India, que entrarían en vigencia durante el año 2006; países con los cuales se incrementaron las exportaciones aproximadamente en 37% y 16%, respectivamente en el año 2005; y finalmente, el mejor desempeño de las economías latinoamericanas, encabezados por Argentina y Brasil, han hecho que Chile tenga un intercambio comercial record en su historia, llegando a los 69.836 millones de dólares.

En el cuadro que se muestra a continuación, se pueden visualizar los diversos acuerdos en los que Chile participa, cada uno de los cuales se encuentra en un estado determinado (suscrito, en negociación, en trámite parlamentario, vigente).

Cuadro Nº 4: Acuerdos Suscritos por Chile

País o Grupo de Países	Tipo de Acuerdo	Fecha Firma	Entrada en Vigencia
P4 [1]	A.As.Ec.	18 julio 2005	En trámite parlamentario
Unión Europea [2]	A.As.Ec.	18 noviembre 2002	01 febrero 2003
Canadá	TLC	05 diciembre 1996	05 julio 1997
Centroamérica [3]	TLC	18 octubre 1999	-
Corea	TLC	15 febrero 2003	01 abril 2004
China	TLC	18 noviembre 2005	-
Costa Rica	TLC	18 octubre 1999	14 febrero 2002
EFTA [4]	TLC	26 junio 2003	01 diciembre 2004
El Salvador	TLC	18 octubre 1999	03 junio 2002
Estados Unidos	TLC	06 junio 2003	01 enero 2004
Guatemala	TLC	18 octubre 1999	Bilateral en negociación
Honduras	TLC	18 octubre 1999	Bilateral en negociación
México	TLC	17 abril 1998	01 agosto 1999
Nicaragua	TLC	18 octubre 1999	Bilateral en negociación
Panamá	TLC	5 febrero 2006	-
Japón	TLC	En negociación	-
Bolivia	ACE	06 abril 1993	07 julio 1993
Colombia	ACE	06 diciembre 1993	01 enero 1994
Cuba	A. Alcance Parcial [5]	21 agosto 1998 [6]	Falta tramitación parlamentaria
Ecuador	ACE	20 diciembre 1994	01 enero 1995
MERCOSUR [7]	ACE	25 junio 1996	01 octubre 1996
Perú	ACE	22 junio 1998	01 julio 1998
Venezuela	ACE	02 abril 1993	01 julio 1993
India	A. Alcance Parcial	8 marzo 2006	-

Fuente: www.direcon.cl

[1] El grupo P4, está formado por Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam y Chile.

[2] Los países que participan como miembros de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Luxenburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia y desde el 1º de Mayo de 2004, los 10 nuevos países miembros: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa.

[3] Centroamérica integra a los países de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. En dos etapas, la primera consiste en un acuerdo entre los países mencionados y Chile, el cual contiene las normas comunes en Centroamérica; y la segunda parte se compone de protocolos bilaterales entre Chile y cada país centroamericano.

[4] La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) está Integrada por: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

[5] Los acuerdos de alcance parcial son aquellos que no incluyen a todo el universo arancelario, así como tampoco a todas las normas y disciplinas comerciales. Generalmente, dichos acuerdos involucran a un número determinado de países, los cuales pertenecen a una agrupación comercial mayor, cuya operación es a modo bilateral, aunque pueden existir listas de productos comunes al grupo.

[6] La fecha sólo indica el cierre de las negociaciones.

[7] El Mercado Común del Sur está integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Chile participa como país asociado del acuerdo, al igual que Bolivia.

Como se puede observar en el cuadro anterior, Chile en su estrategia de regionalismo abierto, ha llevado a cabo diversas negociaciones a nivel multilateral y bilateral, de modo tal de poder establecer zonas de libre comercio, al acordar la eliminación o rebajas arancelarias. Dichas negociaciones, han tenido como consecuencia la suscripción de diversos tipos de convenios con diferentes países.

Asimismo, se puede señalar que Chile ha negociado sólo dos acuerdos de alcance parcial (Cuba e India), de los cuales aún ninguno de ellos se encuentra vigente; sin embargo, con India, dicho acuerdo se encuentra en etapas más avanzadas, ya que se encuentra suscrito por ambos países, es decir, se encuentra aprobado por el gobierno hindú, debiendo sólo esperar la ratificación por parte del parlamento chileno para su entrada en vigencia; dado lo anterior, a través de dicho acuerdo se han logrado establecer preferencias arancelarias para un universo determinado de productos. Es así como Chile rebajó arancelariamente 296 productos a India, mientras que India concedió 266 productos a Chile, entre los que se encuentran en una beneficiosa situación el cobre, celulosa, tableros de madera y salmones[6].

Respecto a los tratados de libre comercio, se han suscrito 13 acuerdos, con un total de 15 países, de los cuales 7 se encuentran en vigencia (involucrando a 10 países); faltando en el resto, sólo la ratificación del parlamento para su puesta en marcha. Asimismo, uno de los tratados se encuentra en etapas de negociación, lo cual corresponde a Japón.

Chile, también ha suscrito seis acuerdos de complementación económica, los cuales actualmente se encuentran vigentes, involucrando un total de nueve países, todos ellos ubicados en el continente americano.

Finalmente, Chile, en su proceso de integración, ha llevado a cabo acuerdos de asociación con dos bloques económicos; la Unión Europea, el cual comenzó a regir a partir del año 2003, y con el grupo P4, acuerdo que al primer semestre de 2006, aún se encontraba en trámite parlamentario, es decir, falta la aprobación del congreso para su puesta en vigencia.

Cabe destacar que dentro de los tratados que actualmente están en negociaciones se encuentra el de Japón, China e India; siendo el de China e India los que han presentado avances más significativos, estando Japón aún en etapa de negociaciones.

Realice ejercicio nº 1

[6] Fuente: Chile Noticias, Nº 80, 29 de Mayo de 2006; Ministerio Secretaria General de Gobierno, Departamento de Análisis y Prensa Internacional, p.5.

CLASE 07

1.2.1 Mercado Potencial Chileno Generado por los Tratados de Libre Comercio

Como se dijo anteriormente, la apertura comercial que ha decidido implementar Chile a partir de la década de los 90, ha provocado que sus productos no sólo puedan ser comercializados a nivel local, sino que también puedan penetrar hacia nuevos mercados con accesos arancelarios preferenciales, muchos de los cuales presentan atractivas oportunidades para las empresas exportadoras chilenas, al ingresar a mercados de mayor amplitud.

En el cuadro que se presenta a continuación, se pueden observar los mercados potenciales de Chile, en donde se detalla la cantidad de clientes a los cuales podrían las empresas chilenas acceder, producto de los tratados de libre comercio suscritos. Asimismo, se señala el ingreso percápita de cada país, en dólares de los Estados Unidos de América, con los cuales Chile ha suscrito un TLC; lo cual corresponde al ingreso anual promedio de cada habitante.

Cuadro Nº 5: Mercado Potencial de Chile Generado por los Tratados de Libre Comercio, 2005

País	Población	Percápita US$
Canadá	31,592,804	24,800
Estados Unidos	278,058,881	36,200
México	101,879,171	9,100
Corea	47,904,370	16,100
Islandia	277,906	24,800
Liechtenstein	32,528	23,000
Noruega	4,503,440	27,700
Suiza	7,283,274	28,600
Guatemala	12,974,361	3,700
Honduras	6,406,052	2,700
Costa Rica	3,773, 057	6,700
El Salvador	6,237,662	4,000
Nicaragua	4,918,393	2,700
Panamá	2,845,647	6,000
TOTAL	508,687,546	15,436

Fuente: Prochile

En el cuadro anterior se pueden visualizar los tratados de libre comercio que Chile ha suscrito con el resto de los países, algunos de los cuales se encuentran en vigencia,

mientras que otros aún están en la etapa de negociación. Como se puede observar, el ingreso percápita anual general es de US$ 15.436, lo cual está muy por sobre el ingreso percápita chileno, que corresponde a US$ 8.498 aproximadamente (fuente: Banco Central, 2005). Asimismo, si piensa que Chile sólo tiene a nivel local aproximadamente 16 millones de habitantes, al formar parte de tratados de libre comercio, este mercado se ampliará en un 3.200% aproximadamente, puesto que el mercado total al cual Chile podrá acceder dada la apertura de los mercados, aumenta a 508.687.546 habitantes, lo cual representa el mercado potencial para los productos chilenos.

Respecto a lo ello, se debe notar que el cuadro anterior no contempla el tratado de libre comercio suscrito con China, el cual permitirá a las exportaciones chilenas acceder a un importante mercado, el cual aproximadamente cuenta con 1.300 millones de habitantes. Así como tampoco registra el TLC con Japón, el que se encuentra en procesos de negociación y cuyo mercado contempla a 127,9 millones de habitantes.

Como se puede observar en el cuadro anterior, los primeros tres países (Canadá, Estados Unidos y México) conforman el bloque norteamericano, y representan para Chile uno de los principales mercados, puesto que alcanzan a los 411.530.856 habitantes y potenciales clientes para los productos nacionales, lo que en términos porcentuales representa el 80,9% de los potenciales clientes para Chile, de acuerdo a este tipo de tratados (excluidos China y Japón).

Asimismo, se debe tener presente que dentro de los países anteriormente señalados, Estados Unidos es el principal socio comercial de Chile y del mundo, puesto que en su conjunto Estados Unidos consume alrededor del 23% de la producción mundial y representa el 22% del PIB mundial.

Respecto a ello, durante el primer semestre de vigencia del TLC con Estados Unidos (primeros seis meses del año 2004), las exportaciones chilenas se incrementaron en un 10% y las importaciones aumentaron en un 15,4%; en donde se pudo observar una variación en la composición de productos transados. Es así como las exportaciones de cobre disminuyeron, para dar paso a productos de la industria manufacturera, tales como: muebles, textiles, madera, etc. Mientras que durante enero – octubre de 2005, se añadieron 515 nuevos productos a la canasta exportadora chilena respecto del mismo período del año anterior, en donde sobresalen las alcachofas, aceites combustibles, trajes de lana y ácido sulfúrico.

Dado lo anterior, el tratado de libre comercio con el bloque norteamericano presenta nuevas oportunidades para las exportaciones chilenas, puesto que existen indicios hacia una diversificación en la canasta exportadora hacia dicho territorio. Además, es importante indicar que la diversificación también se genera por aquellas empresas chilenas que han decidido añadirse a la dinámica exportadora, sobre todo a la pequeña y mediana empresa, quienes tienen como principal destino, EE.UU.

En el siguiente cuadro, se puede observar el destino de las exportaciones chilenas, con aquellos países con los cuales se han suscrito tratados de libre comercio, así como el volumen exportado, en millones de dólares. Mediante dicho cuadro se puede comprobar la importancia que presenta el bloque norteamericano para el comercio exterior chileno, el cual representa el 77% de los envíos (período 2005), mientras que hacia Corea se exporta el 19% del volumen total, quedando para el bloque centroamericano y el EFTA en su conjunto, sólo un 4% de las exportaciones totales.

Cuadro Nº 6: Países de Destino de las Exportaciones Chilenas, en Millones de Dólares

MERCADOS	2004	2005	% Variación
Canadá	778	1,069	37.5
México	1,304	1,582	21.3
Estados Unidos	4,569	6,248	36.8
Corea del Sur	1,804	2,211	22.5
Costa Rica	97	116	19.4
El Salvador	56	85	51.4
Nicaragua	8	9	2.4
Honduras	57	52	-8.5
Guatemala	166	129	-22.2
EFTA	188	101	-46.3
	9,027	11,602	10.4

Fuente: Prochile

Por lo tanto, los productos con mayor viabilidad exportadora para los países que integran este bloque son: el cobre, salmón, uvas, vinos, servicios, celulosa, madera aserrada, manzanas frescas, entre otros.

Finalmente, se debe destacar que el bloque norteamericano posee un promedio de ingreso percápita de US$ 23.367, muy por sobre el ingreso percápita promedio del resto de los países con los cuales Chile posee un tratado de libre comercio (TLC), lo cual en términos nominales indica el poder adquisitivo que presentan los habitantes de dicha región.

Volviendo al cuadro Nº 5, se puede identificar que Corea también representa un mercado importante para Chile, dada la cantidad de clientes potenciales a los que se podrá acceder. Como se puede observar, la población coreana asciende a 47.904.370 habitantes, lo que en términos porcentuales representa el 9.4% del mercado potencial para Chile, respecto de los países con los cuales ha suscrito TLC. Asimismo, el ingreso percápita anual del mercado coreano asciende a US$ 16.100, lo cual se encuentra levemente por sobre el promedio percápita general, lo cual es una fuente atractiva para los exportadores chilenos, puesto que representa el poder adquisitivo nominal de dicho mercado.

Cabe destacar que Chile, durante el año 2005, tuvo un intercambio comercial con Corea de 3.286 millones de dólares (importaciones más exportaciones), lo cual generó una balanza comercial positiva con dicho país, donde el volumen total exportado fue de US$ 2.211 millones y el monto total importado ascendió a US$ 1.075 millones.

Como se puede recordar, el tratado de libre comercio entre Chile y Corea, se puso en vigencia en el año 2004; si se observan los montos exportados hacia dicho país (Cuadro Nº 6), se podrá identificar que en el año 2005 las exportaciones aumentaron respecto al año anterior en un 22.5%, lo cual favorece al mercado exportador chileno, sobre todo a la pequeña y mediana empresa, quienes pueden aprovechar las rebajas arancelarias generadas por el tratado.

Asimismo, el consumidor chileno también se ha visto favorecido, puesto que el tratado ha permitido la diversificación de las importaciones provenientes de Corea, sobre todo los productos de línea blanca y celulares; y a nivel industrial, el tratado ha generado un incremento en las importaciones de bienes de capital, lo cual ha permitido a las empresas adquirir maquinaria intensiva en tecnología, de modo tal de poder mejorar sus procesos productivos. Junto con lo anterior, las importaciones provenientes de Corea, durante el período abril 2004 – enero 2005, registraron un incremento sustancial respecto a igual período del año anterior, el cual ascendió a un 49,4%[7].

Los principales productos exportados hacia Corea contemplan al cobre, metanol, celulosa, carnes de porcino, harina de pescado, uvas, vinos, salmones, madera aserrada, kiwis y otros; de los cuales, los de mayor éxito son las frutas, los productos del mar, la carne de porcino y los vinos. Respecto a las importaciones chilenas, los principales productos adquiridos desde Corea contemplan: aceites de combustibles, vehículos de personas y de transporte, receptores, polietileno, lavadoras, televisores, unidades de memoria, entre otros.

Como se ha podido visualizar, la mayor concentración de potenciales clientes se encuentra en el bloque norteamericano (Canadá, Estados Unidos y México) y Corea, quienes en total abarcan el 90,3% de la población total a la cual Chile podrá acceder, a través de tratos preferenciales producto de los tratados de libre comercio.

Pese a lo anterior, en el Cuadro Nº 5 se puede observar que la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), en donde participa Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza, representa un importante mercado para Chile, debido al poder adquisitivo que posee, lo que en promedio se encuentra en los US$ 26.025 percápita, el mayor ingreso como bloque económico con el cual Chile posee un TLC.

Asimismo, este bloque cuenta con una población total de 12.097.148 habitantes en total, lo cual corresponde a un 2,4% de los potenciales clientes a los cuales Chile podrá acceder por medio de este tipo de tratados, siendo Suiza quien concentra la mayor cantidad

[7] Adaptado de "Evaluación del Primer Año de Vigencia del Tratado de libre Comercio entre Chile y Corea", Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, marzo 2005.

de habitantes y de ingreso percápita. Además, como se puede observar, Suiza en términos de ingreso percápita sólo es superado por Estados Unidos, quien posee el mayor poder adquisitivo del grupo de países con los cuales Chile ha suscrito TLC.

Chile, durante el año 2004, tuvo un intercambio comercial con el EFTA de 359 millones de dólares, cuyas exportaciones ascendieron a US$ 188 millones y las importaciones alcanzaron a US$ 171 millones. Sin embargo, a pesar que el tratado de libre comercio comenzó a regir desde diciembre de 2004, las exportaciones hacia dicho país cayeron fuertemente (ver Cuadro Nº 6), alcanzando sólo los US$ 101 millones, lo que en términos porcentuales representa una disminución del 46,3%.

Los productos de mayor importancia para el mercado exportador fueron el cobre, vinos, servicios, harina de pescado, salmones y truchas, frambuesas, manzanas, miel y la madera enchapada; mientras que para el mercado importador chileno, los productos de mayor demanda contemplan a los medicamentos preparados, barcos para transporte, propano, medicina veterinaria, prótesis, entre otros.

Finalmente, Chile ha firmado tratados de libre comercio con países que conforman el bloque centroamericano (Guatemala, Honduras, Costa Rica, El Salvador y Nicaragua), quienes a pesar de presentar en términos nominales los menores ingresos percápita anual, estando muy por debajo del promedio general de ingreso percápita, representa un mercado potencial bastante atractivo para los productos nacionales, tales como: frutas, hortalizas, vinos, maderas, entre otros; ya que el mercado al cual puede acceder Chile alcanza en conjunto a los 37.155.172 habitantes, lo que en términos porcentuales asciende al 7,3% del mercado total con el cual Chile ha suscrito o está en vías de suscribir TLC (exceptuando a China y Japón).

De acuerdo al Cuadro Nº 6, se puede identificar que las exportaciones chilenas destinadas al bloque centroamericano (conjunto de países), se han incrementado durante el período 2005, respecto al año anterior, en un 1.82%. Sin embargo, hay que tener presente que al analizar las exportaciones en forma individual, se visualiza que las exportaciones chilenas hacia dos países que integran el bloque económico han caído durante el mismo período (Honduras y Guatemala).

Entre los principales productos exportados hacia el bloque centroamericano fueron el cobre, manzanas frescas, vinos, papeles y cartones, uvas, madera aserrada, tableros, carne bovina, entre otros; y respecto a las importaciones chilenas, los productos principales contemplan a los procesadores, láminas de hierro, miniconectores, cables conductores, teléfonos celulares, papel de aluminio, etc.

Como se puede recordar, el cuadro Nº 5 no incluía información sobre China, país con el cual se suscribió en noviembre de 2005 el tratado de libre comercio, el cual al primer semestre de 2006 aún no se encontraba en vigencia. Dado lo anterior, es preciso reiterar que este país representa un importante mercado para las exportaciones chilenas, puesto que

presenta alrededor de 1.300 millones de habitantes, cuyo crecimiento anual es aproximadamente de un 9.3% (Diario Estrategia, 09 de Agosto 2004). Asimismo, es importante indicar que su ingreso percápita durante el período 2000 – 2005 ha ido incrementándose, llegando el 2005 a US$ 1.300 aproximadamente. En el siguiente cuadro se visualiza la tendencia experimentada por China en su ingreso percápita.

Cuadro Nº 7: Ingreso Percápita de China, en Dólares Norteamericanos

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ingreso Percápita	853	921	989	1.118	1.232	1.300

Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – Chile

Asimismo, en el Cuadro Nº 5 tampoco se entrega información sobre Japón, país con el cual actualmente Chile se encuentra en procesos de negociación. Sin embargo, en el punto 1.2.4 de la presente unidad se profundizará en dicho mercado.

Si analiza la ubicación geográfica que posee Chile, se podrá dar cuenta que ésta representa una fuente de desventaja para el intercambio del país con el resto del mundo, no sólo a nivel comercial, sino que también a escala cultural y social, dada la lejanía que existe con aquellos países desarrollados y ricos culturalmente; por tal razón, es imprescindible que se establezcan lazos con aquellos países, de modo tal de poder fomentar el intercambio a todo nivel.

Una de las estrategias chilenas para lograr mayor apertura comercial ha sido el establecimiento de tratados de libre comercio con diversos países, los cuales han generado para el país diversas ventajas. Como se ha visto anteriormente, una de las mayores ventajas provocadas por los TLC es la oportunidad de negocios que se originan, dado que los productos chilenos podrán ingresar a nuevos mercados, con tasas preferenciales; es decir, por medio de los TLC, los productos podrán penetrar a otros mercados con menores, o sin restricciones de índole arancelaria y no arancelaria. Dado lo anterior, cada uno de los bloques y países con los cuales Chile ha suscrito tratados de libre comercio, independiente de su magnitud, presentan oportunidades para el mercado chileno, puesto que además de poder introducir productos, servicios, inversiones, etc., a mercados más amplios, las empresas pueden desarrollar su capacidad exportadora.

Asimismo, desde el punto de vista importador, los consumidores chilenos pueden acceder a una mayor diversidad de bienes de consumo, fomentándose de esta forma la competencia, lo cual provoca disminuciones en los precios y mejoras en la calidad de los productos; así como también el empresariado puede adquirir bienes de capital con tecnologías que ayudan a incrementar la productividad de sus organizaciones.

En conclusión, de los bloques económicos el más importante para Chile en relación a potenciales clientes es el norteamericano, seguido por Corea, Centroamérica y el EFTA. En relación a ingreso percápita los más importantes son el bloque EFTA, Norteamérica, Corea y Centroamérica.

Realice ejercicios nº 2 al 5

CLASE 08

1.2.2 Mercado Potencial Chileno Generado por los Acuerdos de Complementación Económica

Como se puede recordar, los acuerdos de complementación económica permiten reforzar el comercio de determinados productos o servicios entre los países, buscando la reducción total de aranceles, fomentando de esta forma la cooperación mutua en materias comerciales, institucionales, económicas, etc. En otras palabras, los ACE son acuerdos emprendidos por dos o más países, y que tienen por función fomentar, estimular y complementar actividades productivas localizadas en sus territorios, a favor de la facilitación del comercio y del estímulo de inversiones y movimientos de capitales, todo con el fin de integrar las economías en forma mutua.

En el siguiente cuadro, se puede visualizar la cantidad de consumidores potenciales a los que podrá acceder Chile a través de los acuerdos de complementación económica, los cuales en su mayoría se concentran en países sudamericanos, destacando el hecho de que en este tipo de acuerdo se encuentran los países que forman parte del Mercado Común del Sur – MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay); así como también se puede identificar el ingreso percápita anual de cada uno de ellos, los que a pesar de no ser significativos, como es el caso de los países con los que Chile ha firmado un TLC, siguen siendo importantes para el fomento productivo, el comercio nacional y la integración económica regional.

Cuadro Nº 8: Mercado Potencial de Chile Generado por los Acuerdos de Complementación Económica, 2005

País	Población	Percápita US$
Bolivia	8,300,463	3,000
Colombia	40,349,388	6,200
Ecuador	13,183,978	2,900
Perú	27,483,864	4,550
Venezuela	23,916,810	6,200
MERCOSUR	220.947.635	-
Argentina	37,384,816	12,900
Brasil	174,468,575	6,500
Paraguay	5,734,139	4,750
Uruguay	3,360,105	9,300
Total	334,182,138	6,256

Fuente: Prochile

Como se puede observar, el mercado potencial formado por aquellos países con los cuales Chile ha suscrito acuerdos de complementación económica concentra un total de 334.182.138 habitantes, quienes constituyen los clientes posibles de los productos chilenos, lo cual representa un 5,5% de la población mundial. Asimismo, el ingreso percápita promedio anual es de US$ 6.256, el cual se encuentra por debajo al ingreso percápita anual chileno, que corresponde a US$ 8.498.

Como bloque, el MERCOSUR es quien concentra la mayor población, puesto que abarca a 220.947.635 habitantes, correspondiente al 66% de la población con la cual Chile posee un ACE, y cuyo ingreso percápita promedio es de US$ 8.362, siendo Brasil el país con mayor proporción de habitantes, alcanzando el 52% de la población total con la cual Chile ha suscrito un acuerdo de este tipo, y el 79% del total de población conformada por el bloque MERCOSUR.

Así, el ingreso percápita promedio alcanzado por los países que conforman el MERCOSUR es similar al que presenta Chile; sin embargo, si se analiza cada país en forma individual, se puede identificar que sólo Argentina y Uruguay superan el ingreso percápita chileno.

Junto con lo anterior, es importante indicar que el resto de los países con los cuales Chile ha establecido un ACE (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), representan en conjunto el 34% de la población, cuyo ingreso percápita promedio es de US$ 4.570,

significativamente inferior al ingreso anual percibido por cada chileno, lo que se debe principalmente al bajo ingreso presentado por Ecuador, Bolivia y Perú.

Cuadro Nº 9: Destino de las Exportaciones Chilenas, en Millones de Dólares

MERCADOS	2003	2004	2005	Variación Porcentual (05/04)
Bolivia	140,5	139,1	210,7	51,5
Colombia	284,1	309,1	347,5	12,4
Ecuador	293,5	322,7	341,4	5,8
Perú	425,6	526,2	724,8	37,7
Venezuela	147,5	273,2	358,4	31,2
MERCOSUR	1.225,8	1.951,0	2.468,2	26,5
Argentina	323,7	447,8	626,1	39,8
Brasil	839,0	1.402,6	1.729,0	23,3
Paraguay	24,1	33,5	40,4	20,4
Uruguay	39,0	67,0	72,7	8,6
Total	2.517,0	3.521,3	4.451,0	25,9

Fuente: Prochile

Es importante indicar que, los principales destinos de las exportaciones chilenas, están conformados por aquellos países que integran el bloque MERCOSUR, quienes concentraron durante el año 2005, el 55.5% de participación de las exportaciones chilenas hacia los países con los que Chile ha suscrito un ACE, lo que representa del total nacional el 6.4%. Sin embargo, dentro de este grupo, sobresale fuertemente Brasil, puesto que el 38.9% de las exportaciones chilenas se dirigen hacia dicho territorio.

Cabe destacar que la tendencia muestra que el volumen de exportaciones hacia los países que conforman el MERCOSUR, en millones de dólares ha aumentado; sin embargo, en términos porcentuales, ésta se ha mantenido relativamente constante durante el transcurso de los años analizados, puesto que durante el año 2003, las exportaciones representaron aproximadamente el 49% del total; mientras que durante los años 2004 y 2005, éstas se mantuvieron cercanas al 55%.

Dado lo anterior, el crecimiento de las exportaciones nacionales hacia el MERCOSUR durante el año 2005 respecto a igual período anterior fue de 26,5%.

Cabe destacar que dentro de los países que integran el MERCOSUR, los que presentan un menor impacto para las exportaciones chilenas son Paraguay y Uruguay, puesto que sólo el 1% aproximado de las exportaciones se destina a cada uno de dichos países con los cuales Chile ha suscrito un acuerdo de complementación económica.

Dentro de las exportaciones que Chile envía a los países que conforman este grupo se encuentra el cobre, el hierro, minerales de cobre, metanol, salmones, papel de prensa en bovinas, productos químicos, restos de minería metálica, industria alimenticia, entre otros. Además, respecto a las importaciones provenientes desde dichos países, Chile principalmente adquiere aceites crudos de petróleo, teléfonos celulares, carnes bovinas, maderas enchapadas, leche, arroz, etc.

En relación al resto de los países con los cuales Chile posee un ACE, se encuentra Bolivia, país que concentró durante el 2005 el 4,7% de las exportaciones chilenas, cuyos productos más requeridos fueron los aceites comestibles, cargadores frontales, panales para bebe, entre otros. Mientras que las importaciones chilenas provenientes de Bolivia se focalizaron en residuos de aceite de soya, palmitos, aceites para lubricantes, tableros de fibra, cerveza de malta, etc.

Cabe destacar que durante el período 2004 – 2005, las exportaciones dirigidas hacia Bolivia, en millones de dólares, se incrementaron en un 51,5%, lo cual representa una excelente oportunidad para los exportadores chilenos.

Chile, además ha suscrito acuerdos de complementación económica con Colombia, Ecuador y Venezuela, cada uno de los cuales adquirió durante el 2005 aproximadamente el 8% del total de las exportaciones chilenas realizadas a aquellos países con los cuales Chile posee un ACE.

Los principales envíos que se realizaron a Colombia contemplaban pastas químicas, cartulinas, cobre refinado, alambre de cobre, etc., y dentro las importaciones chilenas provenientes de este país están las hullas bituminosas para uso térmico, aceite crudo de petróleo, azúcar de caña, policloruro de vinilo, entre otros.

Entre los productos chilenos que tuvieron como destino Ecuador, se encontraban los butanos licuados, medicina para venta al por menor a seres humanos, polipropileno, papel de prensa en bovina, manzanas frescas, alambres de cobres, entre otros. Mientras que los principales productos importados contemplan al aceite crudo de petróleo, bananas frescas y secas, atún entero, camarón ecuatoriano, entre otros.

Asimismo, las exportaciones chilenas que tuvieron como destino Venezuela incluyeron alambres de cobre, tejidos, puré y jugo de tomates, pasta química, papel de prensa en bovinas, malta, manzanas frescas, vinos, entre otros. Mientras que las importaciones chilenas se focalizaron en urea, amoniaco, aceites combustibles, mechas para filtros, carbono, ron, etc.

Finalmente, Chile también suscribió un acuerdo de complementación económica sucrito con Perú, el cual se encuentra vigente desde la década de los 90. El mercado peruano, después de Brasil, es el más importante para las exportaciones chilenas, puesto que es el territorio a donde se dirige anualmente el 16% aproximado de los envíos chilenos, mediante este tipo de acuerdos.

Los principales productos exportados contemplan: cartulinas, ácido sulfúrico, placas de poliuretano, cigarrillos, pasta química, melocotones, panales, entre otros. Mientras que entre los productos peruanos importados por Chile se encuentra el concentrado de molibdeno, aceite crudo de petróleo, minerales de cobre, barras de acero, aceite de pescado crudo, propano licuado, entre otros.

En conclusión, sólo un bloque económico forma parte de este tipo de acuerdo, el MERCOSUR, cuyos países constituyen el principal destino de los envíos chilenos; especialmente Brasil, quien representa el principal socio comercial de los ACE, dado que posee una participación del 38,9%.

El orden de importancia que tienen para las exportaciones chilenas, el resto de los países con los cuales se ha suscrito un ACE, es el siguiente: Perú, Venezuela, Colombia, Ecuador y Bolivia.

Realice ejercicio nº 6

CLASE 09

1.2.3 Mercado Potencial Chileno Generado por los Acuerdos de Asociación Económica

Como se dijo anteriormente, los acuerdos de asociación económica presentan características estratégicas, dado que lo que se pretende alcanzar por medio de ellos es una integración del país a nivel regional, de modo que la negociación no contempla un país particular, sino que el acuerdo se lleva a cabo con un grupo de países, los cuales en conjunto forman un bloque comercial y económico.

Dado lo anterior, Chile ha suscrito sólo dos acuerdos de asociación económica, uno de ellos se realizó con el grupo P4, el cual al primer semestre del 2006 aún no se encontraba en vigencia; y el otro con la Unión Europea, el cual comenzó a regir en febrero del 2003.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar el mercado al cual podrá acceder Chile por medio de este tipo de acuerdo, cuyo número de consumidores potenciales para las exportaciones chilenas es muy atractivo, puesto que incluye negociaciones a nivel multilateral, las cuales agrupan un conjunto de países a los cuales los productos nacionales podrán penetrar, y si se compara con el mercado chileno local, se puede identificar que éste aumenta aproximadamente en un 2.989%. Asimismo, se puede visualizar el ingreso percápita anual de cada país, en dólares de los Estados Unidos de América, con los cuales Chile ha suscrito un acuerdo de asociación económica, lo cual representa el poder adquisitivo que posee cada consumidor en el mercado externo.

Cabe destacar que los mercados a los cuales Chile tendrá acceso por medio de este tipo de acuerdos representan aproximadamente el 7,7% del mercado mundial, alcanzando los 462.237.257 habitantes, cuyo ingreso percápita asciende en promedio a US$ 18.776 anual.

Cuadro Nº 10: Mercado Potencial de Chile Generado por los Acuerdos de Asociación Económica, 2005

País	Población	Percápita US$
GRUPO P4	8,508,201	20,600
Nueva Zelanda	3,864,129	17,700
Singapur	4,300,419	26,500
Brunel Darussalam	343,653	17,600
UNIÓN EUROPEA	453,729,056	18,557
Alemania	83,029,536	24,400
Austria	8,150,835	25,000
Bélgica	10,258,762	25,300
Dinamarca	5,352,815	25,500
España	40,037,995	18,000
Finlandia	5,175,783	22,900
Francia	59,551,227	24,400
Grecia	10,623,835	17,200
Italia	57,679,825	22,100
Irlanda	3,840,838	21,600
Luxemburgo	442,972	36,400
Países Bajos	15,981,472	24,400
Portugal	10,066,253	15,800
Reino Unido	59,647,790	22,800
Suecia	8,875,053	22,200
Chipre	758,363	22,334
Eslovaquia	5,414,937	10,200
Eslovenia	1,930,132	12,000
Estonia	1,423,316	10,000
Hungría	10,198,844	11,200
Letonia	2,385,231	7,200
Lituania	3,610,535	7,300
Malta	394,583	14,300
Polonia	38,633,912	8,500
República Checa	10,264,212	12,900
Total	462,237,257	18,776

Fuente: Prochile

De acuerdo al cuadro anterior, se puede observar que el bloque P4 posee una cantidad de 8.508.201 habitantes, lo cual representa el 1,8% de la población con el cual Chile ha suscrito acuerdos de asociación, quienes tienen en promedio un ingreso percápita igual a US$ 20.600.

Dentro de este bloque se encuentra Singapur, país que posee la mayor población y el mayor poder adquisitivo dentro bloque.

Asimismo, como se puede observar, la población total de este bloque es relativamente pequeña, incluso es inferior al mercado interno chileno, el que como se puede recordar presenta una población de 16 millones de habitantes aproximadamente.

Respecto al bloque formado por la Unión Europea, se puede observar que éste abarca el 98,2% de los consumidores potenciales con los cuales Chile ha suscrito este tipo de acuerdo, quienes presentan un ingreso percápita promedio anual de US$ 18.557.

Cuadro Nº 11: Destino de las Exportaciones Chilenas, en Millones de Dólares

Mercados	2004	2005	Variación Porcentual
Unión Europea	7,715	9,070	17.6
Grupo P4	82	99	21.1
Total	7,797	9,169	19.35

Fuente: Prochile

Chile, durante el año 2005, llegó a exportar US$ 9.070 millones hacia la Unión Europea, lo que representa el 23% del total de exportaciones nacionales; importándose de dicho territorio, en igual período, un total de US$ 5.017 millones, lo que genera una balanza comercial positiva proveniente de tal región.

De acuerdo al cuadro anterior, se puede observar la importancia comercial que presenta el mercado europeo para Chile, puesto que de los dos bloques con los cuales ha suscrito acuerdos de asociación, aproximadamente el 99% de las exportaciones chilenas tienen como destino los países que forman parte de la comunidad europea, las cuales tuvieron un crecimiento del 17,6% en el año 2005, respecto a igual período anterior.

Las principales exportaciones chilenas hacia este mercado se componen por: cobre, concentrados de molibdeno, vinos, celulosa, ferro molibdeno, salmón y truchas, uvas, manzanas frescas, harina de pescado, entre otras. Mientras que los productos de mayor importación provenientes de la Unión Europea fueron los automóviles, teléfonos celulares, tornos, maquinarias para alimentos, neumáticos, furgones, entre otros.

Respecto al bloque P4, si bien no hay un significativo intercambio comercial entre Chile y los países que forman parte de dicho grupo, la importancia de ir generando ventajas para los productores y consumidores nacionales es una tarea que se deberá realizar a nivel global, de modo que el país logre una integración y liberación comercial total, es decir, con todos los países del mundo.

Entre los principales envíos chilenos hacia los países que forman parte del P4 se encuentran productos del mar y del cobre, frutas y vinos. Mientras que los productos de mayor importación fueron: el polietileno, radios, memorias de discos, grabadoras, radiorreceptores, entre otros.

En conclusión, de los dos bloques económicos con los cuales Chile ha suscrito un acuerdo de asociación, el de mayor importancia es aquel llevado a cabo con la Unión Europea, tanto en términos de amplitud de mercados, como de diversificación de productos; constituyéndose en este contexto en el principal socio comercial de Chile.

Realice ejercicios nº 7 y 8

CLASE 10

1.2.4 Acuerdos en Procesos de Negociación

Como se estudió anteriormente, existen diversos tratados y acuerdos que todavía no se encuentran en vigencia, dado que los países involucrados se encuentran en etapas de negociación o los acuerdos aún requieren de la tramitación parlamentaria para su aprobación; sin embargo, entre dichos tratados y acuerdos, es preciso analizar aquellos que contemplan a Japón, China e India, dado el impacto que tienen para Chile.

En el siguiente cuadro, se puede visualizar el mercado potencial que representan dichos países para las exportaciones chilenas; así como el ingreso percápita anual, lo que indicaría el poder adquisitivo del cual dispondría cada habitante para su consumo.

Cuadro Nº 12: Apertura de Mercados en Proceso de Negociación, 2005

País	Tipo	Habitantes	Percápita (US$)	ESTADO
Japón	TLC	127,900,000	37,180	Negociación
China	TLC	1,300,000,000	1,300	Tramitación Parlamentaria
India	AAP	1,080,300,000	*3,400	Tramitación parlamentaria
Total		2,508,200,000	13,960	

Fuente: Direcon

* Ingreso percápita a Junio de 2005

Los tres países en conjunto concentran al 40,5% de la población mundial, cuyo promedio anual de ingreso percápita asciende a US$ 13,960, siendo los habitantes de Japón quienes presentan mayor poder adquisitivo.

El 18 de noviembre del 2005 comienzan las negociaciones entre Chile y Japón para establecer un tratado de libre comercio; a la fecha se han desarrollado dos rondas de negociaciones, a fin de fijar los parámetros a utilizar por cada país en el desarrollo económico y comercial.

Como se puede observar en el cuadro anterior, las ventajas que entrega Japón al comercio nacional, se basan fundamentalmente en el mercado potencial al cual Chile tendrá acceso preferencial, quienes representan el 2,1% de la población mundial, con un ingreso percápita muy alto (US$ 37.180), siendo a nivel mundial uno de los países que presenta mayores niveles de vida.

Actualmente Japón es el segundo socio comercial más importante de Chile (en primer lugar se encuentra EE.UU.); realizándose durante el año 2005 un total de US$ 4.535 millones en exportaciones, cuya participación representó aproximadamente el 12% del total de envíos nacionales.

Las principales exportaciones chilenas hacia dicho mercado, durante el año 2005, contemplaron productos del mar, del cobre y de origen animal, así como productos de la industria de la madera y vino. Mientras que las importaciones más relevantes realizadas por Chile desde el mercado japonés incluyeron productos de la industria automotriz y artículos electrónicos.

El 23 de abril de 2004 comienzan las negociaciones con la futura primera potencia económica mundial, China para establecer un tratado de libre comercio; y sólo en noviembre de 2005 se logra suscribir dicho tratado, encontrándose el finalizar el primer semestre de 2006, aún en trámite parlamentario. Los crecimientos sostenidos de este mercado, que

alcanzan anualmente entre el 8 y 10%, junto con la magnitud poblacional que posee (alcanza el 21,2% de la población mundial), hacen de este país, un atractivo mercado para el resto del mundo, y en el cual Chile ya posee avances significativos en materia de negociaciones.

Como se puede observar, China actualmente posee un ingreso percápita aproximado de sólo US$ 1.300, lo cual se considera bajo a niveles mundiales, pero que ha crecido fuertemente en los últimos años; asimismo, se debe considerar la cantidad importante de personas que componen a esta economía, quienes constituirían un importante mercado potencial para Chile.

Respecto a las exportaciones nacionales, actualmente China constituye el tercer socio comercial más importante para Chile, puesto que durante el año 2005 los envíos hacia China fueron de US$ 4.389 millones, lo que representó el 11,4% del total de las exportaciones chilenas.

Entre los principales productos exportados hacia China destacan el cobre, salmón y truchas, concentrado de molibdeno, celulosa, vinos, madera aserrada, uvas, metanol, harina de pescado y manzanas frescas. Mientras que las principales importaciones provenientes desde dicho país contemplaron productos de computación, artículos electrónicos, productos de la industria textil, calzado, y juguetes plásticos.

China al proyectarse como la potencia económica mundial del futuro, abre grandes expectativas tanto para los exportadores como para los consumidores nacionales y el mundo. Actualmente, al ser el tercer socio comercial de Chile, hace pensar que prontamente alcanzará, una vez puesto en vigencia el tratado de libre comercio, el primer lugar como socio comercial de Chile.

El 8 de marzo de 2006 se firmó el acuerdo entre Chile e India para llevar a cabo un acuerdo de alcance parcial (AAP). Para que entre en vigencia este acuerdo se debe esperar la aprobación del congreso.

India posee una población de 1.080,3 millones de habitantes, lo cual representa el 17,2% de la población mundial, con un ingreso percápita de US$ 3,400, que al igual que China, constituye uno de los países con menores ingresos percápita. Sin embargo, pese a ello, este mercado sigue siendo de mucha importancia para Chile, dada la magnitud del mercado al cual se podrá ingresar sin trabas arancelarias y no-arancelarias.

Respecto a las exportaciones chilenas efectuadas durante el año 2005, India ocupa el lugar número 17, con un total de US$ 493 millones, lo que representa sólo el 1,3% del total de envíos chilenos al exterior.

Las principales exportaciones realizadas hacia dicho mercado incluyen a minerales de cobre, yodo, papel prensa en bovinas, harina de pescado, almendras con cáscaras, concentrado de molibdeno, tableros de fibra, papel, manzanas frescas, entre otros.

Asimismo, dentro de los principales productos importados se encuentran los automóviles, guantes, medicina para seres humanos, sulfato de cobalto, ropas de mesa de algodón, soportes para gravar, artículos de uso domestico, alfombras, medicinas con insulinas, etc.

En conclusión, estos tres acuerdos son de suma importancia para Chile, puesto que por medio de ellos, la cobertura de ingreso a mercados extranjeros aumentará en un 40,5% de la población mundial, lo cual sumado al 21,5% de la población con la que Chile actualmente posee algún tipo de acuerdo vigente, daría una cobertura de ingreso en el corto plazo del 62% de la población mundial, y en cuyos acuerdos se incluirían los países más importantes del orbe.

Realice ejercicios nº 9 y 10

1.2.5 Mercados Globales de Acceso

Chile, durante el año 2005 realizó un intercambio comercial de US$ 69.836 millones, lo que produjo como resultado la obtención de una balanza comercial positiva por un monto equivalente a US$ 9.236 millones.

Como se dijo anteriormente, Chile por medio de los distintos tratados vigentes tiene acceso al 21,5% de la población mundial y con potencial de crecer en un 40,5%, debido a los acuerdos con los cuales se está en procesos de negociación, lo cual generaría para el país el acceso, con tasas preferenciales, al 62% del total de la población mundial.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar el mercado potencial al cual se puede acceder, libre de trabas, por medio de los distintos tipos de acuerdos

Cuadro Nº 13: Acceso a Mercados de acuerdo a Acuerdos Vigentes y Futuros, 2005

Acuerdos	Total	Percápita US$
Acuerdo de Asociación Económica	462,237,257	18,776
Tratados de Libre Comercio (TLC)	508,687,546	15,436
Acuerdos de Complementación Económica (ACE)	334,182,138	6,256
Total	1,305,106,941	13,489
Principales Negociaciones Actuales	2,508,200,000	13,960
Total	3,813,306,941	12,478

De acuerdo al cuadro anterior, se puede identificar que el mercado más pequeño lo entregan los acuerdos de complementación económica, quienes presentan al mismo tiempo los ingresos percápita más bajos; lo que se debe principalmente a que dichos acuerdos se han llevado a cabo con países latinoamericanos.

Respecto a los acuerdos de asociación económica, se puede observar que son ellos quienes aportan el mayor ingreso percápita, lo que se debe a que están compuestos por países pertenecientes a la comunidad europea. Asimismo, los tratados de libre comercio, presentan altos ingresos percápita lo que se origina principalmente por la influencia de la primera potencia mundial, es decir, Estados Unidos.

En relación con las principales negociaciones que está llevando a cabo Chile, se puede observar que en promedio presentan un ingreso percápita superior al chileno, siendo su principal aporte el atractivo mercado potencial al cual podrán tener acceso preferencial los productos chilenos.

Cabe destacar que dentro de los acuerdos vigentes, en cada tipo de acuerdo existen países que siempre han sido socios comerciales importantes para Chile; tal es el caso de la Unión Europea, mercado que constituye el principal socio comercial chileno, dado que el 23% de las exportaciones nacionales se dirigen hacia los países que forman parte de dicho bloque económico.

En el caso de los tratados de libre comercio, el principal socio comercial chileno es Estados Unidos, país que absorbe el 6,4% del total de envíos chilenos al exterior.

En relación a los acuerdos de complementación económica, el MERCOSUR representa el bloque más importante para Chile, puesto que el 16% de los envíos nacionales tienen como destino los países que integran este grupo comercial.

Dentro de las principales negociaciones actuales, se encuentran dos países de suma importancia para Chile, Japón y China, ya que como se dijo anteriormente, actualmente son el segundo y tercer país de destino de las exportaciones nacionales. Mientras que en el caso de India, el gran potencial que representa para Chile, es el acceso preferencial que podrá tener al segundo país más poblado del mundo.

Al entrar en vigencia estos tratados, Chile prácticamente tendrá acceso preferencial a casi el 100% de los principales países de destino de las exportaciones locales (los 20 principales países de exportación concentran el 87% de los envíos al exterior), exceptuando a Taiwán, que últimamente a mostrado un gran interés en comenzar las negociaciones con Chile para un futuro TLC.

CLASE 11

1.3 Ventajas y Desventajas Generadas por los Distintos Tratados

Todo acuerdo o tratado genera para los países signatarios ciertas ventajas y desventajas; siendo muchas de ellas específicas para el tipo de acuerdo que se realiza, lo que se origina por los sectores económicos que se ven involucrados en la negociación, así como también por los países que formarán parte del acuerdo, dado que cada uno de ellos presentará ciertas ventajas comparativas y competitivas.

Por lo tanto, en los procesos de negociación de los diversos acuerdos, siempre se deben evaluar los beneficios y los costos que tendrá para el país cada uno de ellos, de forma tal que al ponerse en vigencia tenga el menor impacto negativo en aquellos sectores que se ven afectados, y que a nivel de país se logre un beneficio neto. Dado lo anterior, los acuerdos comerciales entre países sólo convendrían si sus ventajas excedieran sus costos.

A continuación, se darán a conocer las principales ventajas que se generan para el país a través de los distintos tipos de acuerdo, y que son comunes a ellos.

En primer lugar, se debe indicar que la eliminación de las barreras al comercio, por medio de la puesta en vigencia de los diversos acuerdos, permite al país el acceso a un importante número de mercados del mundo. En el caso de Chile, actualmente tiene un ingreso preferencial al 21,5% de la población mundial, y si se ratifican los acuerdos con los países asiáticos, dicho acceso se incrementará al 62%.

Asimismo, a través de los acuerdos, los países establecen normas fijas, a través de las cuales se ofrece una mayor seguridad a los inversionistas, dado que garantizan el cumplimiento de reglas permanentes, lo que genera mayor estabilidad a los mercados y un menor riesgo a nivel de país. Por lo tanto, se produce un mayor incentivo a la inversión extranjera.

De acuerdo a lo anterior, a través de los acuerdos comerciales se puede brindar una imagen de estabilidad y confianza de la economía nacional hacia otros países, lo cual fomentaría el ingreso de capitales extranjeros, por medio de la inversión.

Los consumidores locales también se benefician de los acuerdos comerciales, dado que después de cierto tiempo estarían en capacidad de adquirir todos los productos que provienen de los acuerdos al mismo precio que en el país de origen, más los costos de transporte. También implica el uso, sin trabas, de servicios como por ejemplo el seguro y la banca.

Junto con lo anterior, el consumidor tendrá acceso a una mayor diversidad de productos, y la alta competencia provocará la reducción de precios y mejoras en la calidad de los mismos.

Los acuerdos establecen el cumplimiento de ciertas normas de calidad y medioambientales; de acuerdo a ello, los productores nacionales están en la obligación de cumplir dichas normas, y aunque algunos argumenten que son medidas proteccionistas, pues aumentan los costos de producción, se puede indicar que representan un beneficio para el país, puesto que el consumidor se beneficiaría al obtener productos con estándares de calidad mayor y proteger al mismo tiempo, la salud y el ambiente de las personas.

La teoría del libre comercio explica que los países se benefician si hay libre movimiento de bienes, servicios y capital, pero también de la gente. Dado lo anterior, parte del éxito de la integración ha sido la libre migración. Con ello, se ha logrado obtener un intercambio no sólo a nivel comercial, sino que también cultural y social.

Así como los acuerdos comerciales generan ventajas para el país, éstos también provocan ciertos costos; a continuación se darán a conocer en términos generales aquellos que son comunes a los diversos tipos de acuerdos.

Entre las principales desventajas generadas por los acuerdos comerciales se encuentra el surgimiento de altos costos vinculados a la competencia directa de productos, los cuales entrarían libres de toda traba hacia el país. Lo anterior implicaría altos costos económicos, sociales y políticos, resultantes del ajuste, la reestructuración y el desplazamiento de los productores locales a otros sectores, especialmente del sector agropecuario.

Por lo tanto, para la economía estos acuerdos significan la necesidad de adoptar un nuevo modelo económico, que iría en contra de sectores que entrarían en un proceso de extinción, los cuales deberán desplazarse a nuevos sectores, en donde la producción sea más eficiente.

Otra fuente de desventaja es aquella relacionada con los rubros que poseen subsidios en el país de origen, puesto que en un eventual acuerdo, representarían puntos de discordia para los productores locales, al ingresar dichos productos a precios inferiores al país de destino, provocado por los subsidios a la producción.

Generalmente, dentro de los sectores más perjudicados, se encuentra la agricultura tradicional orientada hacia el consumo interno, y el fisco, al desaparecer los aranceles que se aplican sobre los productos importados.

Hasta ahora se ha realizado un análisis de los diversos tipos de acuerdos en los que Chile participa con el resto del mundo, sin embargo, no se han dado a conocer aquellos organismos internacionales no gubernamentales que regulan el comercio global, y en las cuales Chile participa como miembro. Por tal razón, a continuación se estudiarán a grandes rasgos, las principales instituciones que se encargan de vigilar y regular el intercambio comercial mundial.

2. ORGANISMOS INTERNACIONALES

Existen diversos organismos internacionales que regulan el comercio mundial, imponiendo normas para que el intercambio entre los países miembros sea efectuado de una manera equitativa, de modo tal de evitar tratos preferenciales y discriminatorios. Entre ellos se encuentra la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) y la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD).

Dada la importancia y la influencia que ejercen dichos organismos a nivel mundial, a continuación se estudiarán cada uno de ellos.

2.1 Organización Mundial de Comercio

Esta organización, con sede en la ciudad de ginebra (Suiza), fue fundada el primero de enero de 1995, tras la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Actualmente cuenta con *148 miembros*, los que representan cerca del *98% de los flujos de comercio a nivel mundial*. Desde septiembre de 2005, su Director General es el francés Pascal Lamy, quien se había desempeñado hasta entonces como el Alto Comisionado Comercial de la Unión Europea.

La misión de la OMC consiste en supervisar el sistema multilateral de comercio que ha venido implantándose gradualmente en los últimos 50 años, así como promover la expansión del comercio internacional de bienes y servicios, permitiendo un acceso sin trabas, seguro y predecible.

La OMC es la sucesora del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT: General Agreement on Tarifs and Trade), acuerdo que reguló el comercio internacional desde su suscripción en 1947, y del cual Chile fue uno de los 23 miembros fundadores. Sin embargo, mientras que el GATT únicamente es un acuerdo aplicable al comercio de mercancías, la OMC es una organización de carácter mundial que adopta e institucionaliza el GATT como su acuerdo base, pero lo profundiza y expande a un total de 13 acuerdos que abarcan todos los ámbitos del comercio de bienes.

Entre los principales objetivos que presenta la OMC se encuentran los siguientes:

- Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que en conjunto configuran la OMC.
- Servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales.
- Resolver controversias comerciales.
- Supervisar las políticas comerciales nacionales.
- Cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas y/o tengan relación directa con el comercio a nivel mundial (por ejemplo, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional).

La OMC basa su funcionamiento en siete principios fundamentales; a continuación se explicarán a grandes rasgos cada uno de ellos:

- *Consenso.* Todos sus compromisos deben ser aprobados o al menos no objetados por ningún miembro.

- *No discriminación.* Este precepto se traduce en dos importantes principios que rigen todos los acuerdos de la OMC: trato nacional y trato de la nación más favorecida.

  a) *Trato nacional:* establece que ningún miembro puede otorgar a productos o servicios de otros países un trato menos favorable que aquél concedido a los productos o servicios similares de origen nacional. En otras palabras, ningún país puede, salvo las excepciones declaradas, discriminar entre productos extranjeros y nacionales.

  b) *Trato de la nación más favorecida:* significa que ningún miembro puede otorgar a un producto o servicio de determinado país un mejor trato que aquél otorgado a los otros miembros de la OMC, excepto mediante aquellas excepciones consideradas bajo los Acuerdos de la OMC, como los acuerdos de libre comercio o acuerdos de complementación económica suscritos bajo la cláusula de habilitación entre dos miembros en vías de desarrollo; en otras palabras, cualquier ventaja o privilegio concedido a un producto o servicio de otro país debe ser concedido inmediatamente a todo producto o servicio similar originario de todos los demás miembros, salvo las excepciones previamente mencionadas.

- *Transparencia.* Los miembros se comprometen a informar de las modificaciones a su legislación comercial, reglamentos, etc., cuando éstas tengan efectos comerciales importantes.

- *Previsibilidad.* Con el fin de garantizar que no se establecerán obstáculos comerciales de manera arbitraria, los miembros "consolidan" sus compromisos en materia de aranceles y apertura de mercados.

- *Competencia leal.* Se desalientan las prácticas “desleales” como las subvenciones a la exportación, el dumping o barreras no arancelarias con fines proteccionistas.

- *Trato especial y diferenciado.* Muchas de las disciplinas comerciales acordadas en la OMC, consideran compromisos más flexibles tanto en grado de exigencia como en los plazos para su cumplimiento para los países en desarrollo, y adicionalmente se otorgan privilegios especiales a los países menos adelantados.

Para un país pequeño como Chile, cuya estrategia de desarrollo está basada, en parte importante, en el comercio internacional, el sistema multilateral de comercio establecido en la OMC es altamente relevante por varias razones:

En primer lugar, establece un sistema con reglas y disciplinas claras y obligatorias para todos los miembros de la OMC, otorgando estabilidad y predicibilidad al comercio, limitando la discrecionalidad en el ejercicio de las políticas comerciales.

En segundo lugar, al basarse la OMC en el consenso, todos los miembros tienen poder de negociación y un espacio para hacer valer sus opiniones, las que – en el caso de países pequeños como Chile, de no existir la OMC, no tendrían el mismo peso.

En tercer lugar, la OMC cuenta con un Mecanismo de Solución de Diferencias, el que actúa como tribunal comercial y al que cualquier miembro puede acudir para reclamar contra prácticas comerciales de otros miembros que considere discriminatorias, contrarias a los compromisos de la OMC y que afectan su comercio. Este mecanismo otorga protección, sobretodo a los países más pequeños, contra las acciones unilaterales que puedan adoptar otros miembros de la OMC.

Entre los principales compromisos adquiridos por Chile en la OMC se encuentran:

- Rebaja y consolidación del arancel de 35% al 25% (y a 31,5% para un número reducido de productos agropecuarios, como aquellos cubiertos por el sistema de bandas de precio (trigo, harina de trigo y 98 % para el azúcar). Si bien el arancel chileno aplicado actualmente es de 6% (salvo con aquellos países con que hemos suscrito un acuerdo de libre comercio), su consolidación en la OMC significa que Chile no puede sobrepasar dicho nivel sin consultarlo con el resto de los miembros de la OMC.

- Adopción de disciplinas y compromisos en bienes, servicios, y propiedad intelectual.

- A raíz de lo anterior se asumió, por ejemplo, el compromiso de "congelar" los niveles de acceso al mercado chileno en materia de servicios (es decir, no aumentar las barreras a futuro), y de eliminar algunos requisitos de desempeño en materia de inversión.

- Finalmente, Chile, al igual que todos los miembros de la OMC, se somete periódicamente a una revisión de su política comercial; para el ejercicio, la Secretaría de la OMC elabora un informe de las políticas comerciales del país bajo revisión. El último informe se encuentra disponible en la página web de la OMC; el cual en el caso de Chile fue realizado en septiembre del 2003.

CLASE 12

2.2 Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico

APEC, es un foro consultivo económico intergubernamental de carácter no institucional, creado en 1989, a instancias de Australia y Japón, en respuesta a la creciente interdependencia entre las economías de Asia Pacífico.

De ser un grupo informal de diálogo, hoy es el principal vehículo regional para promover el comercio abierto y la cooperación económica. Su propósito es desarrollar el dinamismo económico en la región, junto al sentido de comunidad.

Dado lo anterior, el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico busca apoyar el crecimiento y desarrollo de la región; contribuir a una mayor liberalización de la economía mundial; reforzar los efectos positivos resultantes de la creciente interdependencia económica; y reducir las barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones.

Al igual que la OMC, la APEC se basa en determinados principios, a saber:

- Toda decisión es por consenso.
- Los miembros no son países, sino "economías".
- Es practicado el principio de "regionalismo abierto".
- Son reconocidos distintos niveles de desarrollo y diversidad cultural.
- Es consistente con el GATT y OMC.
- La liberalización, y facilitación del comercio y las inversiones son prioritarias en sus acciones.
- Es realizada una intensa cooperación técnico-económica

Como se dijo anteriormente, la APEC tiene por objetivo desarrollar el libre comercio entre los países miembros, para lo cual se propuso una agenda de desgravación arancelaria (eliminar los impuestos de internación), además de impulsar una serie de programas que facilitan el comercio y la inversión. Teniendo presente esto, a Chile se le ofrecieron programas de cooperación tecnológica para que los países de menor desarrollo tecnológico pudieran ser parte de esta agrupación. Por lo tanto, se pretendió que la APEC ayudara a mejorar la educación, el transporte, telecomunicaciones y la energía.

Este foro cuenta con 21 miembros, llamados "Economías Miembros", que en conjunto representan más de 2.500 millones de personas, un PIB total de 19 billones de dólares, y 47% del comercio mundial. APEC tiene el orgullo de representar a la región de mayor dinamismo económico del mundo, que en sus primeros 10 años ha generado aproximadamente 70% del crecimiento económico global.

Las economías miembros corresponden a Australia; Brunei Darussalam; Canadá; República de Corea; Chile; República Popular de China; Estados Unidos; República de Filipinas; Hong Kong-China; Indonesia; Japón; Malasia; México; Nueva Zelandia; Papua Nueva Guinea; Perú, Rusia, Singapur; Tailandia, Taipei Chino (Taiwán), y Vietnam. Con Presidencias anuales que son rotadas entre sus integrantes, APEC tiene su Secretariado permanente en Singapur.

Chile fue invitado a ingresar a la APEC como miembro pleno en noviembre de 1994, después de participar como invitado durante un año en los grupos de trabajo, y a partir de 1995 ha participado en las reuniones de los grupos de promoción comercial, comercio e inversión, ciencia y tecnología, cooperación energética, telecomunicaciones, recursos marinos, transporte, turismo y pesca.

La participación de Chile en APEC responde a los objetivos de la política comercial del país, y es compatible con el principio de "regionalismo abierto", que inspira a la política de integración chilena.

Asimismo, el creciente intercambio comercial con los integrantes de este Foro jugó un importante rol en la decisión de ingresar, en la que pesaron otros argumentos, como el hecho de que gran parte de los principales inversionistas extranjeros en Chile son también miembros de APEC (Estados Unidos, Canadá, Australia y Japón).

Junto a estas razones estratégicas, también están los beneficios que ofrece el participar en esta instancia, entre los que destacan:

- Libertad para llevar a cabo la agenda que se considere más adecuada en materia de relaciones económicas internacionales.
- Consolidación de la orientación de economía abierta de Chile, en forma gradual y consistente con otros acuerdos comerciales.
- Promoción de acuerdos regionales y bilaterales que faciliten y desarrollen el comercio y la inversión, consistentes con el GATT y la OMC, y cuyo objetivo último sea lograr una mayor apertura comercial multilateral.
- Búsqueda de desarrollo en materias en las que no hubo avances significativos a nivel del GATT.
- Apertura de importantes posibilidades para las inversiones chilenas en el exterior y los productos nacionales de exportación.
- Obtener información del manejo de políticas económicas de la región Asia - Pacífico, la cual es una de las de comportamiento más dinámico en el mundo.
- Tomar parte de los programas de cooperación técnica. En particular, en materia de ciencia y tecnología, procedimientos aduaneros y materias migratorias.
- Generar ventajas competitivas para Chile en Sudamérica, reforzando su objetivo de ser puerta de entrada y de salida de los mercados asiáticos al continente americano.

Un principio fundamental en el funcionamiento de APEC es el consenso, que debe primar desde la adopción de la agenda de trabajo hasta las declaraciones, las que son emitidas al concluir las reuniones de las distintas secciones del Foro. Estas manifestaciones escritas describen los planes y metas que, sucesivamente, se va fijando la instancia multilateral, en base a un diálogo abierto y en el que prima un trato equitativo para todos los integrantes.

Cuatro son las principales ocasiones en que los miembros fijan el rumbo de APEC. Estas corresponden a la Cumbre de Líderes, la Reunión Ministerial Conjunta (en la que participan los ministros de relaciones exteriores y de comercio), las Reuniones SOM, y los encuentros ministeriales sectoriales. Cada una de estas citas clave es organizada y solventada por el integrante que ese año está a cargo de la presidencia del Foro de Cooperación Económica de Asia - Pacífico, de modo que este año (2006) es responsabilidad de Corea.

Las citas ministeriales sectoriales permiten desarrollar temas particulares, como educación, energía, medioambiente, desarrollo sustentable, finanzas, desarrollo de capital humano, cooperación regional científica y tecnológica, pequeñas y medianas empresas, industria de las telecomunicaciones y de la información, comercio, transporte, y mujeres.

Por su parte, la reunión de altos oficiales de APEC, regularmente es realizada antes de cada encuentro ministerial. Ello, porque el SOM efectúa recomendaciones a los ministros, y luego concreta sus decisiones; así como también examinan y coordinan, con la aprobación de las autoridades reunidas, los presupuestos y programas de trabajo del foro.

2.3 Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo

LA OECD es un organismo internacional que ayuda a los gobiernos a encarar los desafíos económicos, sociales, y de gobierno en una economía global, cuyo rol fundamental es fomentar la probidad y el funcionamiento de los servicios públicos y la actividad corporativa; así como ayudar a los gobiernos a asegurar el manejo de áreas económicas claves con un monitoreo sectorial.

La OECD se ha constituido en uno de los más influyentes foros mundiales en el que se analizan y establecen orientaciones y normas sobre temas económicos, educacionales, medioambientales y muchos otros de gran relevancia mundial.

Esta organización fue fundada en 1961 por 20 países, los más desarrollados del mundo, contando actualmente con un total de 30 países miembros. Los países fundadores de la OECD fueron Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Noruega, Holanda, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía. Mientras que los países que se han ido integrando a

esta organización son: Japón, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda, México, República Checa, Hungría, Polonia, Corea y Eslovaquia.

El grupo de 30 países miembros (México es el único de Latinoamérica) comparten un compromiso por un estado democrático y por la economía de mercado. Con una relación activa con 70 otros países, organismos no gubernamentales y la sociedad civil, el OECD ha alcanzado un alcance mundial. Su trabajo cubre temas económicos y sociales desde la macroeconomía al intercambio, educación, desarrollo y ciencia, e innovación.

Chile, es un miembro observador de la OECD y, en esa condición, participa en diversos órganos y ha suscrito importantes decisiones adoptadas por esta organización internacional.

El consejo, compuesto por todos los miembros, es el órgano del cual emanan todos los actos de la organización. Éste puede sesionar a nivel de ministros o de representantes permanentes (embajadores). El consejo elige también al Secretario General, quien se constituye en el órgano ejecutivo de la organización, y el cual está formado por el secretario general y cuatro secretarios generales adjuntos.

Los acuerdos que se han logrado a través de esta organización, representan los diversos instrumentos que expresan la manifestación de voluntad de la OECD; cada uno de los cuales posee diversos alcances, a saber:

- *Las decisiones*, son manifestaciones de voluntad del consejo de ministros de la organización, que son vinculantes para los miembros una vez que son ratificadas por éstos, conforme a sus respectivos ordenamientos constitucionales.

- *Las recomendaciones,* son manifestaciones de voluntad del consejo de ministros de la organización, cuya oportunidad de implementación es sometida a la consideración de los países miembros.

- *Las declaraciones,* son textos solemnes negociados en el marco de la organización, adoptados a alto nivel, generalmente por ministros de los países miembros reunidos a propósito de un consejo de ministros de la organización. Se refieren a compromisos sobre políticas a seguir en variados ámbitos. No son actos formales de la OCDE, ni son obligatoriamente vinculantes para los miembros de la organización. Sin embargo, su aplicación es monitoreada por los respectivos comités de la OCDE.

- *Los acuerdos internacionales tradicionales,* son instrumentos adoptados en el marco de la organización. Son vinculantes para las partes contratantes conforme a las condiciones establecidas en el acuerdo y conforme a la normativa que rige los tratados.

– *Otros instrumentos o acuerdos,* son instrumentos negociados y adoptados informalmente en el marco de la organización por algunos países miembros y por la Unión Europea. Se refieren a detallados Códigos de Conducta, cuyos contenidos son compartidos por los participantes en dichos acuerdos. No son actos formales de la organización ni son vinculantes, pero su implementación es monitoreada por órganos de la OCDE.

Anexo Nº 1
Acuerdos de Promoción y Protección a las Inversiones

EUROPA	
País	Estado del Acuerdo
Alemania	Suscrito Bonn, 1977 Promulgado D.S Nº 522, 1999 Publicado D.O. 1999
Austria	Suscrito Santiago, 1997 Promulgado D.S Nº 1.430, 2000 Publicado D.O. 2000
Bélgica	Suscrito Bruselas, 1992 Promulgado D.S Nº 864, 1999 Publicado D.O. 1999
Croacia	Suscrito Santiago, 1994 Promulgado D.S Nº 698, 1996 Publicado D.O. 1996
Dinamarca	Suscrito Copenhague, 1993 Promulgado D.S Nº 1.345, 1995 Publicado D.O. 1995
España	Suscrito Santiago, 1991 Promulgado D.S Nº 291, 1994 Publicado D.O. 1994
Finlandia	Suscrito Helsinki, 1993 Promulgado D.S Nº 463, 1996 Publicado D.O. 1996
Francia	Suscrito París, 1992 Promulgado D.S Nº 1.164, 1994 Publicado D.O. 1994
Grecia	Suscrito Atenas, 1996 Promulgado D.S Nº 320, 2002 Publicado D.O. 2003
Italia	Suscrito Santiago, 1993 Promulgado D.S Nº 412, 1995 Publicado D.O. 1995
Noruega	Suscrito Oslo, 1993 Promulgado D.S Nº 1.119, 1994 Publicado D.O. 1994
Polonia	Suscrito Varsovia, 1995 Promulgado D.S Nº 1.323, 2000 Publicado D.O. 2000
Portugal	Suscrito Lisboa, 1995 Promulgado D.S Nº 35, 1998 Publicado D.O. 2000
Reino Unido e Irlanda del Norte	Suscrito Praga, 1995 Promulgado D.S Nº 563, 1997 Publicado D.O. 1997

País	Estado del Acuerdo
República Checa	Suscrito Praga, 1995 Promulgado D.S Nº 1.401, 1996 Publicado D.O. 1996
Rumania	Suscrito Bucarest, 1995 Promulgado D.S Nº 1.401, 1996 Publicado D.O. 1997
Suecia	Suscrito Estocolmo, 1993 Promulgado D.S Nº 1.717, 1995 Publicado D.O. 1996
Suiza	Suscrito Berna, 1999 Promulgado D.S Nº 137, 2002 Publicado D.O. 2002
Ucrania	Suscrito Santiago, 1995 Promulgado D.S Nº 412, 1997 Publicado D.O. 1997

ASIA PACÍFICO	
País	Estado del Acuerdo
Australia	Suscrito Canberra, 1996 Promulgado D.S Nº 1.334, 1999 Publicado D.O. 1999
China	Suscrito Santiago, 1994 Promulgado D.S Nº 920, 1997 Publicado D.O. 1995
Corea	Suscrito Santiago, 1996 Promulgado D.S Nº 1.335, 1999 Publicado D.O. 1999
Malasia	Suscrito Kuala Lumpur, 1992 Promulgado D.S Nº 605, 1995 Publicado D.O. 1995
Filipinas	Suscrito Manila, 1995 Promulgado D.S Nº 1.237, 1997 Publicado D.O. 1997

AMÉRICA	
País	Estado del Acuerdo
Argentina	Suscrito Buenos Aires, 1991 Promulgado D.S Nº 1.822, 1994 Publicado D.O. 1995
Bolivia	Suscrito La Paz, 1994 Promulgado D.S Nº 622, 1999 Publicado D.O. 1999
Costa Rica	Suscrito San José, 1996 Promulgado D.S Nº 910, 2000 Publicado D.O. 2000
Cuba	Suscrito La Habana, 1996 Promulgado D.S Nº 1.332, 2000 Publicado D.O. 2000
Ecuador	Suscrito Quito, 1994 Promulgado D.S Nº 1.624, 1995 Publicado D.O. 1996
El Salvador	Suscrito Santiago, 1996 Promulgado D.S Nº 1.336, 1999 Publicado D.O. 1999
Guatemala	Suscrito Santiago, 1996 Promulgado D.S Nº 482, 2001 Publicado D.O. 2001
Honduras	Suscrito Santiago, 1996 Promulgado D.S Nº 483, 2001 Publicado D.O. 2002
Nicaragua	Suscrito Santiago, 1996 Promulgado D.S Nº 1.486, 2001 Publicado D.O. 2001
Panamá	Suscrito Santiago, 1996 Promulgado D.S Nº 1.428, 1999 Publicado D.O. 1999
Paraguay	Suscrito Asunción, 1995 Promulgado D.S Nº 986, 1997 Publicado D.O. 1999
Perú	Suscrito Lima, 2000 Promulgado D.S Nº 435, 2001 Publicado D.O. 2001
Uruguay	Suscrito Santiago, 1995 Promulgado D.S Nº 69, 1999 Publicado D.O. 1999
Venezuela	Suscrito Santiago, 1993 Promulgado D.S Nº 1.624, 1994 Publicado D.O. 1994

Acuerdos Suscritos y No Ratificados	
País	Estado del Acuerdo
Brasil	Suscrito Brasilia, 1994
Colombia	Suscrito Cartagena de Indias, 2000
Egipto	Suscrito Santiago, 1999
El Líbano	Suscrito Beirut, 1999
Países Bajos	Suscrito Santiago, 1999
Hungría	Suscrito Santiago, 1997
Indonesia	Suscrito Santiago, 1999
Islandia	Suscrito Kristiansnad, 2003
Islandia	Suscrito Santiago, 1999
República Dominicana	Suscrito Santo Domingo, 2000
Sudáfrica	Suscrito Pretoria, 1998
Túnez	Suscrito Santiago, 1998
Turquía	Suscrito Santiago, 1998
Vietnam	Suscrito Santiago, 1999

País	Estado del Acuerdo
Haití	En negociación, segunda ronda
Islas Mauricio	En negociación
Letonia	En negociación
Marruecos	Negociación finalizada
Barbados	En negociación
Bulgaria	En negociación
Eslovenia	En negociación
Federación Rusa	En negociación

Anexo Nº 2
Convenios de Doble Tributación

Acuerdos de Doble Tributación Vigentes

País	Estado
Argentina	Vigente a partir de 07 marzo 1986
Canadá	Vigente a partir de 08 febrero 2000
México	Vigente a partir de 08 febrero 2000
Brasil	Vigente a partir de 24 octubre 2003
Noruega	Vigente a partir de 20 octubre 2003
Corea del Sur	Vigente a partir de 20 octubre 2003
Ecuador	Vigente a partir de 24 octubre 2003
Perú	Vigente a partir de 05 enero 2004
España	Vigente a partir de 24 enero 2004
Polonia	Vigente a partir de 27 marzo 2004
Reino Unido	Vigente a partir de 16 febrero 2005
Dinamarca	Vigente a partir de 10 febrero 2005
Croacia	Vigente a partir de 16 febrero 2005
Suecia	Vigente a partir de 18 abril 2006

Acuerdos de Doble Tributación Suscritos

País	Estado
Nueva Zelanda	Suscrito el 10 diciembre 2003
Francia	Suscrito el 07 junio 2004
Malasia	Suscrito el 03 septiembre 2004
Rusia	Suscrito el 19 noviembre 2004
Irlanda	Suscrito el 02 junio 2005
Portugal	Suscrito el 07 julio 2005
Paraguay	Suscrito el 30 agosto 2005

Acuerdos de Doble Tributación en Negociación Concluida

País	Estado
Sudáfrica	Negociación finalizada
Tailandia	Negociación finalizada

Acuerdos de Doble Tributación en Negociación

País	Estado
Australia	En negociación
Finlandia	En negociación
Cuba	En negociación
Hungría	En negociación
Holanda	En negociación
Estados Unidos	En negociación
Venezuela	En negociación
Italia	En negociación
República Checa	En negociación
China	En negociación
Bélgica	En negociación
Kuwait	En negociación
India	En negociación

Anexo Nº 3
Acuerdos de Aerocomercial

	ENTRE TERRITORIOS DE LAS PARTES	ENTRE TERRITORIO DE LA CONTRAPARTE Y TERCEROS PAISES	
PAIS	3ª y 4ª LIBERTAD	5ª LIBERTAD	AÑO DE VIGENCIA
Bélgica	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Brunei	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Corea	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Holanda	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Noruega	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Nueva Zelanda	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Singapur	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Suecia	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Suiza	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Estados Unidos	Cielos abiertos	Cielos abiertos	2001
Aruba	Cielos abiertos	Cielos abiertos	1999
Costa Rica	Cielos abiertos	Cielos abiertos	1999
Guatemala	Cielos abiertos	Cielos abiertos	1999
Panamá	Cielos abiertos	Cielos abiertos	1997
Rep. Dominicana	Cielos abiertos	Cielos abiertos	1997
Paraguay	Cielos abiertos	Cielos abiertos	1993
Canadá	Cielos abiertos	14 vuelos sem.	2001
Luxemburgo	Cielos abiertos	2 vuelos sem.	2001
Inglaterra	Cielos abiertos	5 puntos Europa	2000
Italia	Cielos abiertos	7 vuelos sem.	1999
Bolivia	Cielos abiertos	sin derechos	1998
Ecuador	Cielos abiertos	*	1997
Argentina	Cielos abiertos	Sin derechos	1998
Cuba	Cielos abiertos	2 puntos	1995
Malasia	Cielos abiertos	2 vuelos sem.	1992
Israel	Cielos abiertos	Por determinar	1982
Uruguay	Cielos abiertos	Por determinar	1982

	ENTRE TERRITORIOS DE LAS PARTES	ENTRE TERRITORIO DE LA CONTRAPARTE Y TERCEROS PAISES	
PAIS	3ª y 4ª LIBERTAD	5ª LIBERTAD	AÑO DE VIGENCIA
Australia	10 vuelos sem.	10 vuelos sem.	1998
Alemania	9 vuelos sem.	9 vuelos sem.	1998
España	7 vuelos sem.	7 vuelos sem.	1998
Francia (París)	7 vuelos sem.	7 vuelos sem.	1998
Francia (Papeete)	7 vuelos sem.	7 vuelos sem.	1998
México	10 vuelos sem.	Sin derechos	1998
Perú	21 vuelos sem.	14 vuelos sem.	1997
Brasil	17 vuelos sem.	10 vuelos sem.	1996
Jamaica	2 vuelos sem.	2 vuelos sem.	1994
Venezuela	2 vuelos sem.	2 vuelos sem	1992
Total	Cielos abiertos con 29 países	Cielos abiertos con 17 países	

Fuente: Junta de Aeronáutica Civil, diciembre del 2001

Cielos abiertos: sin limitación del número de vuelos y de los puntos de operación, dentro del ámbito a que se refiere cada columna.
* : cielos abiertos dentro de Latinoamérica, limitación a tres frecuencias a Estados Unidos.

RAMO: NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

iPLACEX
instituto profesional

UNIDAD II

NEGOCIACIONES COMERCIALES CON NORTEAMÉRICA

CLASE 01

1. CARACTERÍSTICAS DEL BLOQUE NORTEAMERICANO

El bloque norteamericano está formado por aquellos países que se ubican en América del Norte, es decir, Estados Unidos, Canadá y México; cada uno de los cuales ha suscrito tratados de libre comercio con Chile; por lo tanto, pasan a constituirse en socios comerciales importantes para el país.

El bloque norteamericano está constituido por un mercado que contempla un total de 411.530.856 de habitantes, cuyo ingreso percápita promedio anual nominal asciende a US$ 23.367, siendo Estado Unidos el país que posee un mayor ingreso, con US$ 36.200 dólares y México el de menor ingreso, con US$ 9.100.

En el cuadro que se muestra a continuación, se pueden identificar las principales características demográficas de cada uno de los mercados que conforman el bloque norteamericano.

Cuadro Nº 1: Características Demográficas del Bloque Norteamericano, 2005

País	Población	Percápita US$
Canadá	31,592,804	24,800
Estados Unidos	278,058,881	36,200
México	101,879,171	9,100
TOTAL	411.530.856	23.367

La importancia que reviste el ingreso percápita es que representa el poder adquisitivo que tendrá cada habitante para destinarlo a su consumo. Por tal razón, países con altos niveles de ingreso serán más atractivos que aquellos que presentan menores niveles. Sin embargo, para su comparación en términos reales, se deberá tener en consideración el nivel de precios existente en cada economía; ya que de esta forma se podrá conocer en forma exacta cuál es la canasta de bienes que puede adquirir cada consumidor con un determinado nivel de ingreso. Así por ejemplo, la inflación real de Estados Unidos fue de 3,5%, Canadá del 2,2% y México de 3,3% acumulado en los 12 meses del año 2005, lo cual permite identificar la estabilidad económica de un país.

Como se puede observar en el siguiente cuadro, de los tres mercados mencionados, quien presenta una posición destacada es Estados Unidos, ya que es el principal país de destino de las exportaciones chilenas, concentrando durante el año 2005, el 16,2% del total exportado, cuyo monto ascendió a US$ 6.248 millones.

México, también ocupa un lugar importante respecto a las exportaciones chilenas efectuadas, ya que durante el mismo año (2005), se situó en el octavo lugar, concentrando el 4,1% del total exportado, cuyo monto en dólares norteamericanos fue de US$ 1.582 millones.

Canadá por su parte, se constituye en el socio comercial número once, concentrando el 2,8% de los envíos chilenos hacia el exterior, cuyo monto asciende a US$ 1.069 millones.

Dado lo anterior, en conjunto los tres mercados norteamericanos concentran el 23,1% de los envíos de productos chilenos hacia el exterior, aportando al PIB un monto de US$ 8.899 millones de dólares, en el año 2005.

Cuadro Nº 2: Crecimiento de las Exportaciones por Mercado, en Millones de Dólares

Mercados	2004	2005	% Var (05/04)
Estados Unidos	4.568,8	6.248	36,8
Canadá	777,6	1.069	37,5
México	1.304,2	1.582,1	21,3
TOTALES	6.628,6	8.899,1	34,2

Como se puede identificar en el cuadro anterior, desde el año 2004 al año 2005, las exportaciones chilenas hacia los mercados norteamericanos se han incrementado en gran proporción; siendo el mercado canadiense el que presentó un mayor crecimiento, seguido de Estados Unidos y México; este resultado se puede explicar con la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, y con la consolidación de los tratados con Canadá y México (vigentes desde la década de los 90).

En términos monetarios, el incremento percibido en las exportaciones destinadas hacia Estados Unidos fue de US$ 1.679,2 millones, seguido por Canadá, quien provocó un aumento en los ingresos chilenos por concepto de exportaciones en US$ 291,4 millones; y finalmente se encuentra México, quien generó un incremento en los ingresos chilenos de US$ 277,9 millones.

Dada la importancia que presenta el bloque norteamericano, a continuación se analizarán cada una de las características presentadas por los tratados de libre comercio suscritos con dichos países en forma independiente, los cuales generan múltiples ventajas para la economía chilena.

2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – ESTADOS UNIDOS

La estrategia comercial seguida por Chile, se basa en una política de apertura comercial, en donde se han adoptado diversos mecanismos para su materialización, entre los que se encuentran las negociaciones bilaterales, multilaterales y la desgravación unilateral.

Dado lo anterior, la suscripción del tratado de libre comercio con Estados Unidos, no es sino una derivación de su política de expansión de apertura comercial, la cual comenzó a aplicarse en la segunda mitad de los años setenta, lo cual tuvo como objetivo principal la liberalización de la economía, permitiendo de esta forma el desarrollo económico del país, debiéndose para ello realizar un profundo rediseño en las funciones del Estado y en su tamaño, otorgando al mismo tiempo un rol activo al sector privado.

A partir de la década de los noventa, dicha política de apertura comercial fue consolidada por los gobiernos democráticos, quienes comienzan a suscribir en forma efectiva acuerdos de complementación y de asociación económica, y tratados de libre de comercio; siendo sus principales objetivos la ampliación de los mercados y el fomento a la inversión extranjera.

Respecto a ello, en términos específicos se puede decir que los objetivos principales que tuvo el TLC suscrito con Estados Unidos, además de fomentar el trato nacional, el trato de la nación más favorecida y la transparencia, fueron los siguientes:

a) Mejorar los términos de intercambio; es decir, permitir el libre acceso de las exportaciones chilenas hacia dicho mercado, ya sea a través de las rebajas o eliminación gradual de los aranceles, o bien, mediante la eliminación de barreras para-arancelarias.

Como se puede recordar, los términos de intercambio corresponden a la relación existente entre las exportaciones y las importaciones, ya sea en términos de precios o de cantidades; de acuerdo a ello, al establecer rebajas arancelarias para los productos chilenos, los precios que deberá cancelar el consumidor estadounidense por los productos chilenos será menor, existiendo una mayor cantidad de exportaciones hacia dicho mercado. Por lo tanto, al incrementarse el precio de las exportaciones chilenas (ingresos en términos monetarios), existirá una mejora en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

b) Acceso a un mayor intercambio tecnológico; al poder disponer de mayor tecnología, se fomenta en el país la eficiencia productiva, lo cual permite alcanzar un mayor crecimiento económico, al producir una mayor cantidad de bienes mediante la utilización de menos recursos; por lo tanto, para Chile, el tratado de libre comercio con Estados Unidos también tiene como objetivo poder acceder a aquella tecnología en que dicho mercado es líder, tal es el caso de software, maquinaria y equipos de minería, ingeniería electrónica, entre otros.

c) Mejorar los niveles de riesgo país; ya que a través de la mejora de este indicador, los inversionistas chilenos podrán optar a créditos en el mercado internacional, a menores tasas de interés.

El riesgo país es un indicador que mide la capacidad financiera que presenta un país, para cubrir las deudas contraídas con el exterior. Por lo tanto, corresponde al nivel de riesgo de inversión de un país, al no poder responder de la forma acordada con sus compromisos de pago de deuda externa, tanto en términos de intereses como en capital adeudado. De acuerdo a ello, cuando los inversionistas evalúan la colocación de sus capitales en un país determinado, hacen uso de este criterio, ya que éste les permite identificar si existen probabilidades de que surjan situaciones que hagan peligrar la rentabilidad esperada de su inversión.

En términos específicos, el riesgo país corresponde a la sobretasa que pagan los bonos soberanos chilenos en relación con los intereses de los bonos del Tesoro de Estados Unidos, país considerado como el más solvente del mundo. En otras palabras, el riesgo país es la diferencia existente entre el rendimiento de un título público emitido por el gobierno nacional y un título de características similares emitido por el Tesoro de los Estados Unidos. De acuerdo a ello, dicho riesgo se evalúa en puntos básicos, en donde 100 puntos básicos corresponden a un 1% de sobretasa o de rentabilidad.

Por Ejemplo

Suponga que el riesgo país de Chile se ubica en los 57 puntos básicos, esto indica que el rendimiento promedio para el inversionista que adquiere títulos chilenos hoy, debe ser de 0.57 puntos porcentuales más alto que el rendimiento de los títulos de Estados Unidos. Si se sabe que una cartera de títulos estadounidenses tiene un rendimiento de 4.5% anual, una cartera con similares características de títulos chilenos deberá rendir 5.07%, por lo tanto, el valor que pagará el inversionista por los títulos chilenos será menor.

Dado lo anterior, al incrementarse los niveles de este indicador, se entiende que el país tendrá menos posibilidades para solventar la deuda externa. Por lo tanto, los costos de endeudamiento para el sector privado del país serán mayores, al existir mayor probabilidad de no pago de los compromisos contraídos.

d) Implementación de una estructura institucional; en base al tratado de libre comercio con Estados Unidos, se pretende dotar al país de instituciones jurídicas que permitan mantener relaciones comerciales de largo plazo con dicho mercado, en donde se implementarán mecanismos para la solución de controversias. Entre los mecanismos determinados se encuentran las negociaciones políticas y vías judiciales.

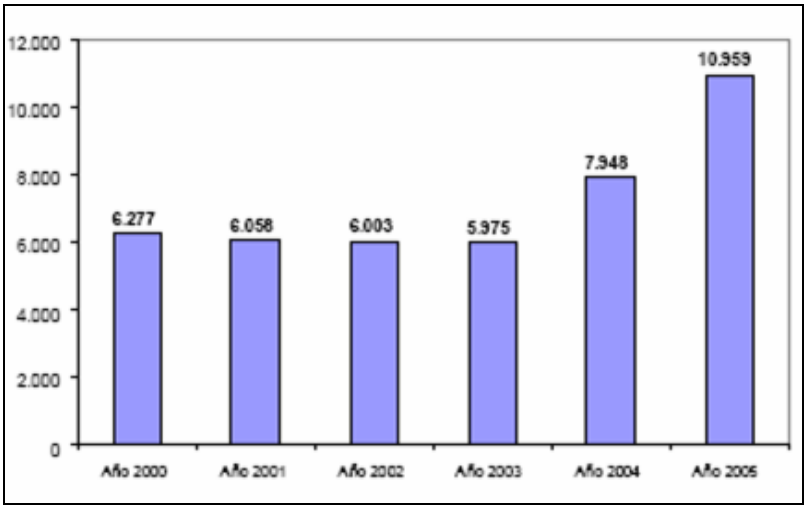
2.1 Aspectos Relevantes del Tratado de Libre Comercio Chile – Estados Unidos

Como se dijo anteriormente, Estados Unidos es la primera potencia mundial, quien consume alrededor del 23% del PIB mundial; asimismo, este mercado concentra una población de 279 millones de habitantes aproximadamente, cuyo ingreso percápita nominal es de 36.200 dólares anuales.

Dada la importancia económica y comercial que presenta el mercado estadounidense, tanto para Chile y el mundo, el 1º de enero de 2004 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito entre Chile y Estados Unidos, luego de doce años de largas negociaciones. Mediante dicho tratado, Chile y Estados Unidos han mejorado sustancialmente las relaciones comerciales, existiendo un incremento tanto en las exportaciones chilenas como en las importaciones provenientes desde este país.

En el siguiente gráfico, se puede observar la tendencia que ha experimentado el intercambio comercial de bienes entre Chile y Estados Unidos, es decir, el monto total de importaciones chilenas efectuadas desde dicho territorio más el monto total exportado hacia el mismo mercado.

Gráfico Nº 1: Intercambio Comercial entre Chile y Estados Unidos, en Millones de Dólares



Fuente: Declaraciones de Ingreso y Salida – Servicio Nacional de Aduanas, 2006

Como se puede observar, en los dos últimos años (2004 – 2005), período de vigencia del TLC con Estados Unidos, el intercambio comercial con este mercado ha experimentado un repunte significativo, contrastando con los años previos (2000 – 2003), en donde el intercambio comercial se mantuvo estancado y con un leve descenso.

Asimismo, el intercambio comercial entre Chile y Estados Unidos, a partir del 2004, creció en un 33% con respecto al año anterior, lo cual viene de la mano con la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos a inicios del mismo año (2004), y dicho crecimiento se ha mantenido en forma sostenida durante el 2005, ya que respecto al año anterior, dicho intercambio se incrementó en un 38%.

La balanza comercial global de Chile durante el año 2005 alcanzó los US$ 69.836 millones, por lo tanto, se puede indicar que Estados Unidos es un mercado importante para Chile, ya que del intercambio comercial total chileno, 15.6% se realiza con dicho mercado.

De acuerdo con lo anterior, en el siguiente cuadro se pueden visualizar durante los dos últimos años analizados (2004 – 2005), el monto correspondiente a exportaciones e importaciones, y el aporte que efectúa a la balanza comercial.

Cuadro Nº 3: Distribución del Intercambio Comercial entre Chile y Estados Unidos, en Millones de Dólares

	2004	2005	% Var (05/04)
Exportaciones (FOB)	4.571,3	6.247,9	37%
Importaciones (CIF)	3.378,2	4.711,1	39%
Intercambio comercial	7.949,5	10.959,0	38%
Balanza comercial	1.193,1	1.536,8	29%

Fuente: Departamento de estudios, Servicio Nacional de Aduana.

Como se puede observar en el cuadro anterior, durante el año 2005, la diferencia entre las importaciones provenientes desde Estados Unidos y las exportaciones chilenas hacia dicho territorio genera una balanza comercial positiva, equivalente a US$ 1.536,8 millones, lo que respecto al año anterior tuvo un incremento del 29%.

El tratado de libre comercio le ha permitido a Chile consolidar y ampliar el acceso de sus productos a la economía más grande y estable del mundo, la cual representa, como se dijo anteriormente, el 23% del Producto Interno Bruto Mundial, y constituye un mega mercado, dada su alta densidad poblacional (279 millones de habitantes), cuyo ingreso anual percápita de US$ 36.200 representa un monto atractivo para aquellos exportadores que desean realizar negocios con dicho país.

Asimismo, este acuerdo crea una sólida y profunda zona de libre comercio, equilibrada e integral, que incluye todos los aspectos de la relación económica bilateral, ellos son:

- Comercio de bienes
- Contratación pública
- Promoción y protección de inversiones extranjeras.
- Servicios transfronterizos.
- Servicios financieros
- Propiedad intelectual.
- Monopolio
- Comercio electrónico.
- Telecomunicaciones.

Además, aborda en forma amplia los temas relativos a asuntos ambientales y laborales, los que han ido adquiriendo una relevancia creciente en la agenda del comercio internacional.

En base a lo señalado anteriormente, a continuación se explicará en forma específica cada uno de los puntos negociados entre Chile y Estados Unidos en el TLC que comenzó a regir el 1º de enero de 2004.

CLASE 02

- Comercio de Mercancías

El comercio de mercancías corresponde al intercambio comercial de productos que existe entre Chile y Estados Unidos, siendo la variable que permite una mejor medición, ya que se pueden observar claramente los aumentos o disminuciones comerciales desde que se pone en vigencia el TLC con este mercado.

Como se señaló anteriormente, desde que entró en vigencia el tratado de libre comercio con Estados Unidos, el crecimiento que ha tenido el intercambio comercial con dicho mercado ha sido en promedio de 38%; lo que se debe principalmente por las rebajas arancelarias establecidas a determinados productos.

Respecto a ello, se puede indicar que del total de productos exportados por Chile hacia Estados Unidos, el 95.4% tendrá una desgravación arancelaria inmediata, es decir, desde el momento en que comenzó a regir el TLC, 9.721 productos quedaron exentos del derecho arancelario aplicado por Estados Unidos a sus importaciones de bienes. Debiendo para el resto de los productos, aplicarse una desgravación gradual, la cual se va a hacer efectiva en un plazo de entre dos a doce años. En el cuadro que se muestra a continuación,

se puede observar el horizonte de desgravación para los productos exportados hacia Estados Unidos.

Cuadro Nº 4: Plazos de Desgravación Arancelaria para Productos Exportados hacia Estados Unidos

Desgravación	Productos	%
Inmediata	9.721	95,4%
2 años	1	0%
4 años	198	1,9%
8 años	145	1,4%
10 años	66	0,6%
12 años	56	0,5%
Total	10.187	100%

Fuente: Departamento de Acceso a Mercados, DIRECON

Como se puede observar en el cuadro anterior, a inicios del año 2004, la mayor parte de los productos involucrados en el acuerdo con Estados Unidos quedaron sujetos a una tasa arancelaria de cero por ciento (lo que corresponde a 9.721 productos); lo cual se incrementará en el año 2008, a 9.920 productos; y finalmente, en el año 2016 se abarcará al universo total de productos involucrados en la negociación.

En base a lo anterior, se puede señalar que los sectores económicos que se encuentran actualmente exportando hacia este mercado se distribuye de la siguiente forma: el principal rubro o sector exportador, durante el 2005, corresponde a la industria, la cual abarca el 46% del total exportado hacia Estados Unidos, seguido en forma decreciente por la minería con un 40%, la agricultura con 13% y otros productos con el 1%. En el Anexo Nº 1 de la presente unidad, se puede observar la variación de las exportaciones hacia este mercado, de acuerdo a los sectores señalados y sus subsectores.

Como se puede observar, cada sector está compuesto por diversos subsectores, cada uno de los cuales reviste mayor o menor importancia en relación a las exportaciones efectuadas hacia dicho país, lo cual se distingue en términos monetarios. Es así como en el sector agrícola, durante el año 2005, el subsector que presenta mayores exportaciones corresponde a la agricultura, fruticultura y ganadería, el cual del total exportado hacia Estados Unidos, 13% de los productos pertenecieron a este subsector. Asimismo, en el sector minero, el subsector que destaca es el cobre y el hierro, cuyas exportaciones ascendieron a 1.751,58 millones de dólares, lo que equivale al 28.03% del total exportado; y finalmente, en el sector industrial, los subsectores que mayores exportaciones en términos monetarios realizaron hacia dicho país fueron la industria alimenticia y forestal, cada uno de los cuales realizó envíos que comprendieron el 17.6% y 14.5% del total exportado, respectivamente.

Junto con lo anterior, es preciso señalar que los principales productos exportados hacia dicho mercado, están constituidos por 20 productos, cuya participación en las exportaciones totales hacia Estados Unidos se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro Nº 5: Principales Productos Exportados hacia Estados Unidos, en Millones de Dólares

Exportaciones	2004	2005	% Var. 05/04
Cobre	805,34	1.751,58	117.5
Salmones y truchas	546,33	578,49	5.9
Uvas.	348,49	391,74	12.4
Madera aserrada o desvastada (las demás)	253,42	265,86	4.9
Concentrados sin tostar de molibdeno.	57,88	255,32	341.1
Listones y molduras de madera para muebles	296,55	234,55	-20.9
Oro en bruto, excepto en polvo, para uso	112,49	194,62	73.0
Gasolina para otros usos	34,42	172,41	400.9
Vinos	144,99	147,48	1.7
Fuel oil.	48,21	124,59	158.4
Maderas contrachapada de hoja madera	70,23	89,73	27.8
Metanol (alcohol metílico).	119,78	88,62	-26.0
Puertas y sus marcos, y umbrales, de madera	102,92	81,30	-21.0
Yodo.	58,51	80,52	37.6
Aguacates (paltas), frescas o secas.	81,69	80,07	-1.9
Los demás tableros de fibra masa volúmica	75,15	79,58	5.9
Concentrados tostados de molibdeno.	40,48	70,55	74.3
Exportaciones de servicios	44,79	48,89	9.2
Neumáticos nuevos de caucho tipo utiliza	49,00	48,80	-0.01
Maíz para siembra.	42,87	46,50	8.5
Subtotal	3.333,54	4.831,20	44.9
Otros	1.234,46	1.416,75	14.8
Total	4.568,00	6.247,95	36.8

Fuente: ProChile, 2006

Como se puede observar, los veinte productos exportados concentran el 77,3% del total de envíos hacia este mercado; el resto corresponden a productos que individualmente representan un porcentaje muy pequeño del total exportado, pero que en conjunto comprenden el 22.7% del total exportado. Asimismo, dentro de los principales productos, aquellos que presentan un mayor volumen exportado en términos monetarios, son: el cobre,

los salmones y truchas, las uvas, la madera aserrada y el concentrado de molibdeno, quienes en conjunto concentran el 51,9% del total de envíos hacia dicho territorio.

Además de lo anterior, se puede señalar que dentro de los productos que presentaron tasas de mayor crecimiento en el año 2005 respecto a igual período anterior, se encuentran las gasolinas para otros usos, el concentrado de molibdeno, fuel oil y el cobre, en donde el volumen exportado se incrementó en más de un 100%, llegando en el caso de la gasolina para otros usos a un crecimiento del 400%, en términos monetarios.

Asimismo, es importante indicar que en dicho período hubieron productos que tuvieron una variación negativa, es decir, el monto exportado en términos monetarios disminuyó desde un año para otro, siendo las caídas más significativas, las de aquellas exportaciones de metanol (26%); puertas, umbrales y marcos de madera (21%); y listones y molduras para muebles de madera (20.9%).

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar la cantidad de empresas exportadoras que participan del comercio hacia Estados Unidos; así como la diversificación de productos que se envían hacia dicho mercado. Respecto a ello, se puede indicar que durante el año 2005 se exportó un total de 1.553 productos, a través de 2.096 empresas.

Asimismo, luego de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, el número de empresas exportadoras se incrementó en un porcentaje muy bajo; y con respecto al total de productos comercializados hacia dicho mercado, la diversificación ha ido disminuyendo en forma gradual, en donde el número de productos se ha visto reducido en un 3.3% durante el 2005, en relación al año 2003.

Cuadro Nº 7: Cantidad de Empresas y Productos Exportados a Estados Unidos

	2001	2002	2003	2004	2005
Empresas	1.901	2.009	2.085	2.134	2.096
Productos	1.511	1.524	1.606	1.571	1.553

Fuente: ProChile, 2006

Cabe destacar que el aumento de los envíos hacia Estados Unidos se encuentra asociado a un incremento en la cantidad total exportada y en menor medida a una mejora del precio de los productos chilenos hacia dicho mercado.

Como se ha podido observar, las empresas chilenas se pueden ver beneficiadas con el tratado de libre comercio suscrito con esta potencia mundial, debido a la mayor cantidad de productos que pueden penetrar en dicho mercado, sin embargo, el consumidor local

también se verá beneficiado, ya que podrá optar a una mayor diversidad de productos provenientes desde dicho territorio, y a precios menores, dado que determinados productos de origen estadounidense, estarán sujetos a rebajas arancelarias.

De acuerdo a lo anterior, en el siguiente cuadro se puede observar que durante el año 2004 y 2005 ha existido un incremento sostenido en el monto importado (en términos monetarios), cuyos productos de mayor relevancia corresponden a aceites combustibles, volquetes automotores y gasolina para otros usos, los cuales concentran aproximadamente el 23% del total importado desde dicha región.

Asimismo, durante el año 2005, los veinte principales productos importados desde Estados Unidos acumulan el 38% del total importado; el resto de las importaciones se encuentra integrado por diversos productos que en términos individuales tienen menor significancia, pero que en conjunto representan el 62% del total de importaciones provenientes desde dicho mercado.

Junto con lo anterior, se puede observar que la mayor parte de los productos provenientes desde Estados Unidos han tenido una variación positiva, es decir, el monto importado se ha incrementado respecto a igual período anterior. Es así como la gasolina para otros usos se incrementó en un 2.470% en el año 2005 respecto al año 2004. Asimismo, los aceites combustibles destilados y los combustibles para motores a reacción tuvieron un incremento por sobre el 100%.

Cuadro Nº 6: Principales Productos Importados desde Estados Unidos, en Millones de Dólares

Importaciones	2004	2005	% Var 05/04
Aceites combustibles destilados (gas oil)	218,11	705,98	223.7
Volquetes automotores proyectados	102,02	201,40	97.4
Gasolina para otros usos	6,59	169,40	2.470.6
Partes y accesorios de máquinas	69,30	84,43	21.8
Cargadoras y palas cargadoras	47,88	70,04	46.28
Las demás partes de máquinas o aparatos	59,43	53,99	-9.2
Unidades de memoria	41,04	51,53	25.6
Los demás vehículos transporte de personas	33,40	49,46	48.1
Los demás emisores receptores.	46,92	43,09	-8.2
Unidades de proceso digitales	30,21	38,47	27.3
Maquinas cuya superestructura pueda gira	21,99	37,20	69.2
Los demás neumáticos nuevos de caucho	20,25	35,65	76.1
Aceites básicos lubricantes.	19,20	35,37	84.2
Tractores de carretera para semirremolques	20,81	34,49	65.7
Combustible para motores a reacción.	11,58	33,93	193.0
Las demás partes y accesorios de vehículos	44,63	32,77	-26.6
Fuel oil.	0,00	30,92	-
Ceniza de soda pesada.	27,19	30,36	11.7
Politereftalato de etileno	14,92	27,40	83.7
Computadores digitales, portátiles,	26,65	25,75	-3.4
Subtotal	862,12	1.791,62	107.8
Otros	2.514,48	2.916,02	15.9
TOTAL	3.376,60	4.707,64	36.2

Fuente: ProChile, 2006

- Contratación Pública

La contratación pública corresponde a aquel proceso a través del cual el gobierno emplea o compra mercancías o servicios, o cualquier combinación de éstos, sólo para propósitos gubernamentales; es decir, la compra o la utilización de los bienes no tiene como fin la venta o reventa del mismo, o su uso en la producción de bienes para la venta o reventa comercial.

De acuerdo a ello, en el noveno capítulo del tratado de libre comercio suscrito entre Chile y Estados Unidos se establecen las reglas que regirán a la contratación pública entre las partes, en donde deberá prevalecer los principios básicos de apertura, transparencia y debido proceso; así como también cada una de las partes deberá esforzarse por suministrar una cobertura total a los mercados de contratación pública, lo cual se efectuará por medio de la eliminación de las trabas de acceso a mercados para el suministro de mercancías y servicios, incluidos los servicios de construcción.

Respecto a lo anterior, este proceso genera un beneficio para los proveedores chilenos, puesto que al suministrar mercancías o servicios al gobierno extranjero, éstos deberán darles un trato equitativo al que reciben sus proveedores locales; de esta forma, la contratación pública se encontrará libre de restricciones y limitaciones, de modo que los proveedores nacionales puedan dotar con bienes y servicios en condiciones de libre competencia, y todo regulado bajo las condiciones establecidas en el TLC. Por lo tanto, para Chile este beneficio representa una ventaja competitiva respecto de proveedores de terceros países, quienes podrán estar sujetos a determinados obstáculos comerciales.

Junto con lo anterior, existen otras ventajas en relación a la contratación pública, y que guardan relación con la no discriminación y el trato nacional; en donde se establece que ambos países deberán brindar un trato equivalente a los proveedores de las contrapartes, respecto del que reciben los proveedores locales; es decir, no podrán diferenciar o discriminar los productos o servicios de los proveedores locales con los de aquellos proveedores extranjeros. Lo anterior se encuentra garantizando en el tratado, y es congruente con los principios de transparencia, objetiva e imparcial, establecidos por la OMC.

Por Ejemplo

Suponga que el Departament of States de Estados Unidos necesita cambiar el mobiliario de sus oficinas gubernamentales, para lo cual hace un llamado a licitación; en este llamado, el gobierno norteamericano tendrá la obligación de entregarles a los proveedores chilenos el mismo trato que a sus nacionales, es decir, no podrá dejar fuera del concurso de contratación pública a un proveedor chileno que cumple con los requisitos sólo porque es chileno, debiendo basar sus decisiones en criterios de desempeño, y en ningún caso en términos de especificaciones técnicas de diseño.

Por lo tanto, de acuerdo al principio de trato nacional se puede decir que cada país tendrá la obligación de conceder un trato a los proveedores de la contraparte, no menos favorable que el que se otorga a los propios proveedores nacionales.

Asimismo, el tratado de libre comercio entre Chile y Estados Unidos establece la obligación de informar los llamados a licitación por medios electrónicos, a partir de un punto único de entrada como es www.fedbizobbs.gov, que corresponde al sistema de compras

norteamericano. En Chile, el sitio web empleado para acceder a las licitaciones gubernamentales se denomina www.chilecompra.cl.

"Chilecompra" es una plataforma electrónica proporcionada por el gobierno, cuyo principal objetivo es garantizar altos niveles de transparencia, eficiencia y el uso de tecnologías en las compras gubernamentales, lo cual beneficia a las empresas privadas, estatales y al público en general.

En relación a las contrataciones futuras, las organizaciones gubernamentales tendrán la obligación de preparar y proporcionar los antecedentes básicos, a fin de que los proveedores hagan las ofertas necesarias y correctas. La publicación deberá incluir toda la información y criterios necesarios para la adjudicación del contrato, incluidos los factores de costos, o cuando corresponda, los valores relativos que la entidad asignará a esos criterios al evaluar la oferta.

En aquellas situaciones en que la entidad gubernamental no publique en forma íntegra los requisitos de la licitación, los proveedores interesados podrán solicitar dicha información directamente a la entidad gubernamental, quien tendrá la obligación de ponerla a su disposición sin demora.

Además, si en el transcurso de la contratación pública, la organización gubernamental altera los criterios definidos para la adjudicación del contrato, ésta deberá informar por escrito de dichas modificaciones a todos los proveedores que estén participando de la licitación pública y con un tiempo suficiente, de modo tal que los proveedores puedan modificar y presentar nuevamente la oferta. Asimismo, si no es posible entregar por escrito esta información al proveedor, dado que su identidad no es conocida, la información sobre la modificación de los criterios deberá efectuarse a través del mismo medio empleado para dar a conocer la licitación en cuestión. Por ejemplo, si la información de la licitación se publicó en forma original a través del sitio web, una vez modificados los criterios, se deberá informar sobre dicha modificación a través del mismo sitio.

Cabe destacar que al momento de publicar la licitación, las entidades gubernamentales no podrán adoptar o aplicar especificaciones técnicas con el propósito de establecer barreras innecesarias al comercio entre los países; sino que dichas especificaciones deberán efectuarse de acuerdo a los requisitos de desempeño, o bien, en base a normas internacionales (cuando fuese aplicable), o nacionales. Por ejemplo, si una entidad gubernamental requiere abastecerse de computadores, las especificaciones técnicas no podrán contemplar el uso de una marca determinada, el diseño o color del aparato, un origen o proveedor específico; sino que éstas deberán realizarse en base a lo que se requiere para lograr un determinado desempeño; tal es el caso de una capacidad de memoria determinada, velocidad del procesador, tamaño de monitor, etc.

Asimismo, se debe considerar que cuando las partes estén interesadas en la conservación de recursos naturales, ambos países podrán establecer especificaciones

técnicas que sirvan de barrera para evitar la adquisición de productos que podrían atentar contra el ambiente.

Es importante indicar que los bienes y servicios que se venden a entidades gubernamentales, así como los proveedores de los mismos, además de los beneficios proporcionados por la contratación pública, gozan de los demás beneficios comprendidos en el tratado, como lo son los programas de desgravación arancelaria, lo cual permite que sus productos ingresen a menores precios, producto de la eliminación de aranceles.

Por otra parte, en el TLC también se establece el procedimiento que deberán seguir las partes cuando existan incumplimientos de las obligaciones asumidas en materias de contratación pública; en donde se define que las partes afectadas podrán acudir a sus gobiernos respectivos, a fin de que se activen los mecanismos de *solución de controversias* contempladas en el mismo tratado.

CLASE 03

- Promoción y Protección a la Inversión

Las inversiones son aquellos activos que tienen las características de inversión y que son propiedad de un inversionista o son controlados por el mismo, en forma directa o indirecta; es decir, son aquellos activos por los cuales una persona tiene la expectativa de recibir utilidades, existe un compromiso de recursos, o bajo las cuales se genera un nivel de riesgo.

De acuerdo a lo anterior, las inversiones se pueden materializar de la siguiente forma:

- Instalación de una empresa.
- Aportes de capital, compra de acciones o cualquier otra forma de participar en el patrimonio de una empresa.
- Emisión de bonos, u otros instrumentos de deuda y préstamos.
- Participación en el mercado financiero, tales como: futuros, opciones y otros derivados.
- Derechos contractuales, incluidos contratos de llave en mano, de construcción, de gestión, de producción, de concesión, de participación en los ingresos.
- Derechos de propiedad intelectual.
- Derechos otorgados de conformidad con la legislación interna, tales como: concesiones, licencias, autorizaciones, permisos.
- Otros derechos de propiedad tangibles o intangibles, muebles o inmuebles y los derechos de propiedad relacionados, tales como arrendamientos, hipotecas, gravámenes y garantías en prenda.

Respecto a ello, en el décimo capítulo del tratado de libre comercio, se establece el trato que deberá darse a la inversión extranjera, sus regulaciones y la forma en que se verán beneficiados ambos países en este aspecto.

Sin embargo, antes de explicar los diversos aspectos regulados en el tratado, es preciso señalar que Estados Unidos, es el país extranjero que ha efectuado mayores inversiones a través del D.L. 600[1] en Chile, entre los años 1974 y 2005. En el cuadro que se muestra a continuación, se pueden visualizar los montos invertidos en el período antes señalado, y en forma específica durante el año 2005.

Cuadro Nº 7: Inversión Extranjera Autorizada y Materializada mediante Decreto Ley 600, en Dólares Nominales

PAÍS	2005		1974 - 2005	
	Autorizada	Materializada	Autorizada	Materializada
Estados Unidos	137.516.000	78.126.000	29.183.352.000	15.826.641.000
Otros países	1.562.071.000	1.840.835.000	66.351.942.000	44.435.536.000
TOTALES	1.699.587.000	1.918.961.000	95.535.294.000	60.262.177.000

Fuente: CINVER, Comité de Inversión extranjera.

Como se puede observar en el cuadro anterior, durante el período 1974 – 2005, la inversión materializada por Estados Unidos en Chile fue equivalente al 26.26% del total invertido efectivamente en el país. Mientras que durante el año 2005, la inversión de Estados Unidos que ingresó efectivamente a Chile fue sólo del 4%, en donde se solicitó ante el comité de inversión extranjera el ingreso de un 8,1%, por 137.516 millones de dólares nominales.

Las regulaciones que se establecen en el tratado tienen relación con diversos principios que sirven de base para el comercio bilateral, ellos son: el trato nacional y el trato de la nación más favorecida, los cuales permiten entregar mayor transparencia a los mercados y fomentar la equidad entre las partes.

En relación al trato nacional, éste establece que cada parte deberá darle un trato no menos favorable a los inversionistas o a las inversiones de la contraparte, que aquellos recibidos por los inversionistas o inversiones locales; en situaciones similares, en relación al establecimiento, compra, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones en su territorio.

[1] Decreto Ley 600 (D.L. 600), corresponde a la normativa que regula y permite el ingreso de inversiones extranjeras hacia el país.

De acuerdo a ello, las inversiones chilenas realizadas en Estados Unidos, así como los inversionistas chilenos, deberán recibir por parte del país extranjero, un trato equivalente al que reciben sus nacionales, no pudiendo prohibir o poner trabas con el objeto de proteger sus propias inversiones o inversionistas. Lo mismo sucede en Chile, en donde éste no podrá discriminar entre uno u otro inversionista, ambos, tanto chilenos como extranjeros, deberán recibir el mismo trato.

El principio de nación mas favorecida establecido en el tratado, persigue que los países (tanto Chile como Estados Unidos) no establezcan medidas discriminatorias entre éstos en relación a sus inversiones o inversionistas, de aquellas que se le dan al resto de los países con los cuales no existen acuerdos comerciales de por medio. En otras palabras, a través de la nación más favorecida se deja en claro que debe haber un trato no menos favorable entre las partes que el que se le da a un tercer país, que no goza de tratados.

Por Ejemplo

Como se ha podido observar en el TLC firmado entre Chile y Estados Unidos, se crearon las pautas en relación a las inversiones entre ambos países y posteriormente Chile tuvo que mejorar las condiciones que tenía en esta materia con Canadá, debido a lo denominado nación favorecida y que decía relación a que no puede haber un trato menos favorable que el que se le otorga a otros países.

Junto con lo anterior, también en el acuerdo en curso también se estableció el principio de trato mínimo, el cual consiste en que cada una de las partes deberá aplicar un trato acorde con el derecho internacional consuetudinario, incluido el trato justo y equitativo, así como la protección y seguridad plena.

De acuerdo a ello, se puede indicar que el derecho consuetudinario internacional corresponde a aquellas costumbres o usos internacionales que regulan el comportamiento de los inversionistas o inversiones, por lo tanto, consiste en las prácticas realizadas en forma uniforme y continuada por los países del orbe y que se consolidan a través del tiempo como derecho, debido a la convicción social de que dichas prácticas constituyen una obligación jurídica.

Además de lo anterior, en el tratado se establecen diversas regulaciones referentes al trato que deberán entregar cada una de las partes a la inversión materializada; entre los que se encuentran los requisitos de desempeño, trato para altos ejecutivos y directores, medidas disconformes, transferencias, expropiación e indemnización, formalidades especiales y requisitos de información, denegación de beneficios, inversión y medio ambiente, e implementación. Aspectos que serán analizados a grandes rasgos a continuación.

Respecto a los requisitos de desempeño, las normas establecidas en el tratado buscan que ninguna de las partes pueda establecer medidas que impidan o establezcan

limitaciones referentes a inversiones. Por ejemplo, suponga que en Chile se instala una fábrica de plásticos, cuya inversión proviene de Estados Unidos; en este caso, Chile no podrá exigir al inversionista extranjero que venda al público una determinada cantidad de producción, ni tampoco que ésta utilice un porcentaje determinado de materias primas nacionales.

Dado lo anterior, los requisitos de desempeño que se regulan en el tratado tienen relación con las siguientes restricciones o prohibiciones:

- Exportación de un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios.
- Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional.
- Adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas en su territorio.
- Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión.
- Restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas.
- Transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad.
- Actuar como el proveedor exclusivo desde el territorio de la parte de las mercancías que produce o servicios que suministre para un mercado regional específico o al mercado mundial.

Respecto a las regulaciones sobre altos ejecutivos y directores empleados en empresas establecidas en los países de la contraparte, se establece que cada una de ellas será libre de seleccionar a las personas idóneas para ocupar los altos cargos directivos; por lo tanto, ninguno de los dos países podrá exigir que en una inversión materializada, se designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar dichos puestos.

Sin embargo, las partes sí podrán exigir que la mayoría de los miembros del directorio o de cualquier comité de tal directorio, de una empresa que sea parte de una inversión materializada, sea de una nacionalidad en particular o sea residente en el territorio de la parte en cuestión, siempre que dicho requisito no influya significativamente en la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

De acuerdo a ello, en este caso tanto Chile como Estados Unidos podrá exigir que los miembros que integren los comités o el directorio mismo de la empresa instalada en el

territorio de la contraparte como inversión, sean residentes del territorio nacional o tengan una nacionalidad determinada, siempre que el inversionista no pierda el control de su empresa.

Por Ejemplo

Suponga que un inversionista estadounidense instala en Chile una cadena de hoteles; en este caso el gobierno chileno podrá imponerle al inversionista que el directorio esté compuesto por individuos nacionales; sin embargo, para que el inversionista estadounidense no pierda el control de su empresa, deberá mantener el porcentaje mayoritario de acciones. En este caso, si él y otra persona forman el directorio, el deberá tener al menos el 51% de participación. Asimismo, si existiesen cuatro personas que integran el directorio, incluido el inversionista, él deberá tener el mayor porcentaje de participación. Por ejemplo, si el tiene el 40%; las otras partes deberán tener el 60% restante repartidas, de modo que ninguno de ellos supere el 40% del aporte del inversionista.

Respecto a las medidas disconformes, éstas corresponden a aquellas prácticas que permiten proteger a aquellas inversiones realizadas por las partes, de medidas establecidas luego de la suscripción del tratado, y que pudiesen alterar o afectar la inversión realizada.

De acuerdo a ello, el tratado señala en su punto más relevante que ninguno de los países tratantes podrá exigir, de conformidad con cualquier medida adoptada después de la fecha de entrada en vigencia del tratado, a un inversionista de la otra parte, por razón de su nacionalidad, que venda o disponga de alguna u otra manera de una inversión existente al momento en que la medida entre en vigencia.

En relación a las transferencias; este tratado indica que cada parte será libre de efectuar todas aquellas transferencias relativas a la inversión materializada, desde y hacia su territorio. Es decir, las partes no podrán restringir las transferencias que efectúen desde un país a otro, excepto las transferencias de ganancias en especies relativas a una inversión materializada, en donde las partes sí estarán autorizadas para su limitación, debiéndose para ello solicitar la autorización de inversión de la parte y del inversionista de la otra parte.

De acuerdo a lo anterior, dichas transferencias podrán materializarse en forma de aportes de capital, utilidades, dividendos, intereses, ganancias de capital, pago de regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros gastos. Así como también en base a la venta o liquidación total o parcial de la inversión efectuada.

Junto con lo anterior, es importante señalar que ninguno de los países tratantes podrá exigir u obligar a sus inversionistas locales a que transfieran las ganancias, utilidades, u otros montos generados por su inversión efectuada en territorio extranjero, hacia el país local; así como tampoco podrá sancionarlos en caso de que no realicen dicha transferencia.

Por Ejemplo

Suponga que un inversionista chileno instala una fábrica de cementos en la ciudad de Iowa – Estados Unidos; la cual ha generado utilidades por US$ 150 millones; en este caso, el gobierno chileno no podrá exigirle a su inversionista que retorne (transfiera) hacia Chile las utilidades generadas por su inversión. Lo anterior, se debe a que el inversionista tendrá la libertad de volver a reinvertir su dinero, ya sea en el mismo país (Estados Unidos) o en otro.

Asimismo, las transferencias podrán efectuarse en cualquier moneda, debiéndose utilizar el tipo de cambio vigente a la fecha de la operación. Por ejemplo, si un chileno ha invertido en Estados Unidos y desea realizar una transferencia de las ganancias obtenidas en un período dado, éste podrá seleccionar la moneda en que deberá materializarse la transferencia, es así como no sólo podrá realizarla en dólares americanos, sino que también podrá emplear otras, como el dólar australiano, yen, euro, peso chileno, etc.; debiéndose considerar el tipo de cambio que rige en la fecha en que se va a ser latente la transferencia.

En relación a la expropiación e indemnización, el tratado indica que ninguna de las partes podrá confiscar ni nacionalizar una inversión extranjera que se encuentre materializada en el país, ya sea directa o indirectamente mediante medidas equivalentes a la expropiación o nacionalización; a excepción que ésta se realice por causas de bien común, y de forma no discriminatoria, debiéndose cancelar al inversionista la respectiva indemnización.

Por Ejemplo

Suponga que un inversionista estadounidense a ubicado una planta de colchones a orillas de la carretera 5 Sur, frente a la ciudad de Rancagua; si el gobierno chileno ha decidido ampliar la carretera en dicho sector, debiendo expropiar los terrenos aledaños para su construcción; en este caso, el Estado de Chile deberá cancelar una indemnización determinada al inversionista estadounidense, por los terrenos que le expropiarán.

Como se puede observar en este caso, el estado chileno puede expropiar parte de la inversión materializada, dado que el fin de la expropiación tiene un fin público, construir mejores carreteras para el país y sus ciudadanos.

De acuerdo a lo anterior, se debe señalar que la indemnización a pagar no deberá ser inferior al valor de mercado que tiene la inversión, inmediatamente antes de la fecha de expropiación. Por ejemplo, suponga que un inversionista estadounidense establece una planta refinadora de petróleo al sur de Chile, la cual tiene un valor de 3 mil millones de dólares; si el Estado de Chile decidiera su nacionalización por causa de utilidad pública, al momento de fijar la indemnización, se deberá considerar el valor de mercado justo, que en este caso serían los 3 mil millones de dólares.

Respecto a las formalidades especiales y requisitos de información, éstas consisten en que ninguna de las normas relativas al trato nacional establecidas en el tratado en cuestión, se interpretarán en el sentido de impedir a una parte adoptar o mantener una medida que prescriba formalidades especiales conexas a una inversión cubierta. En otras palabras, las regulaciones sobre tratar a los inversionistas extranjeros en forma equivalente a la que reciben los inversionistas locales, no podrán en ningún caso interpretarse de una forma contraria a ello, de modo que impidan al gobierno del país local establecer ciertas formalidades o requisitos para materializar una inversión; siempre que dichas formalidades no menoscaben la protección dada por el país local a los inversionistas extranjeros. Por ejemplo, se puede establecer como formalidad la condición de residente que debe presentar el inversionista extranjero en el país local.

Asimismo, los países que forman parte del tratado tendrán el derecho de exigir que los inversionistas extranjeros radicados en el país local suministren información relativa a la inversión materializada, la cual tendrá sólo fines estadísticos e informativos, debiendo resguardar la confidencialidad de ésta. Por ejemplo, suponga que el gobierno de Chile solicita a la cadena de restaurantes McDonald`s una descripción del proceso productivo; en este caso, el gobierno chileno deberá proteger dicha información de su divulgación, ya que podría afectar negativamente la situación competitiva del inversionista.

Respecto a la denegación de beneficios, esta regulación establece que una parte podrá prohibir los beneficios que produce el tratado, a ciertos inversionistas de la otra parte, siempre que la inversión sea propiedad o esté controlada por inversionistas de un país que no forma parte del tratado, y la parte que refute los beneficios no mantenga relaciones diplomáticas con el país que no es parte; o adopte y mantenga medidas en relación con el país que no es parte, que prohíban transacciones con esa empresa o que serían eludidas si los beneficios del tratado se conceden a dicha empresa o a sus inversiones.

Por Ejemplo

Si se instala una empresa en Chile que posee una filial en Estados Unidos y los inversionistas son de Australia, y quiere optar a los beneficios de las inversiones puestas en el TLC entre Chile y Estados Unidos, el gobierno de Chile puede prohibir estos beneficios, debido a que como filial en Estados Unidos no representaría a los inversionistas de origen.

En relación a la inversión y el medioambiente, el tratado indica que ninguna de las regulaciones establecidas en el tratado podrán ser interpretadas de una forma que le impida a las partes adoptar mecanismos que permitan que la inversión extranjera materializada en su territorio, considere las inquietudes medioambientales. En otras palabras, el gobierno de cada uno de los países tratantes (Chile y Estados Unidos), estarán en libertad de disponer de medidas que permitan garantizar el cumplimiento de ciertas actividades, de modo de proteger el entorno medioambiental.

Por Ejemplo

Suponga que un inversionista estadounidense instala una planta de celulosa al lado del Lago Colbún, ubicado en la séptima región, cuyos desechos se vierten en el mismo lago. En este caso, las autoridades chilenas podrán imponer al inversionista el tratamiento de sus residuos químicos, de forma tal de evitar un daño ecológico en el sector, y en forma específica en las aguas del lago, lo cual de otra forma afectaría a las especies que se encuentran en el lugar; así como al turismo de la zona.

En relación a la implementación, ésta considera la consulta anual que deberá efectuarse entre ambas partes, a fin de revisar la implementación del tratado en el área de inversiones; de esta forma, se pueden discutir asuntos de interés en materias de inversión mutuos; así como también establecer mecanismos que permitan la obtención de mayor transparencia en torno a la modificación de cualquier medida disconforme seguida por los países partes.

Finalmente, en relación a los mecanismos definidos en el tratado para la protección de las inversiones, se establecen las prácticas de solución de controversias, en caso de originarse en temas de inversión. De acuerdo a ello, el tratado establece que el primer mecanismo al que se debe recurrir ante la aparición de problemas en esta materia, es tratar de que ambas partes (demandante y demandado) busquen su solución a través de discusiones y negociaciones; lo que podría incluir incluso el empleo de terceras partes, si así lo decidiesen las partes (carácter no obligatorio).

Sin embargo, en caso que las partes determinen que la controversia no podrá resolverse mediante el procedimiento de negociación o discusión, se deberá utilizar un mecanismo más formal: el arbitraje; el cual se puede definir como un medio jurídico para la solución de litigios presentes o futuros, basado en la voluntad de las partes, que eligen por sí mismas directamente o a través de mecanismos de designación acordados por ellas, por ejemplo, delegando a un tercero imparcial, persona física o jurídica, o a simples particulares a los que se confía la adopción de una decisión obligatoria, llamada laudo arbitral, que ponga fin a la diferencia existente entre ellos.

Dado lo anterior, para someter a arbitraje una controversia, se deberá tener en consideración que se requiere el consentimiento de cada una de las partes para ello; así como también se tendrán que seleccionar a las personas que tendrán el carácter de árbitros, los cuales deberán ser seleccionados en forma imparcial, es decir, los árbitros deberán ser terceros que no tienen interés particular en el litigio, lo que fomenta la transparencia de las actuaciones arbítrales, siendo el tribunal arbitral quien deba analizar los informes de expertos, los documentos, conjugándolos con los derechos aplicables y la interpretación de los anexos del tratado, de forma tal de dictar la sentencia arbitral o laudo, en forma objetiva y fundada.

Como se puede observar, las regulaciones que establece el tratado entre Chile y Estados Unidos fija las pautas que deberán seguir las inversiones, las cuales tienen como fin dar confianza a cada una de las partes para la promoción y protección de las inversiones extranjeras.

CLASE 04

- Servicios Transfronterizos

Los servicios transfronterizos corresponden al comercio de un servicio que existe entre un país y otro; es decir, consiste en el suministro o comercio de un servicio del territorio de una parte al territorio de otra parte; así como también incluye el suministro o comercio de un servicio en el territorio de una parte, por una persona de esa parte, a otra de la parte contraria; o bien, por un nacional de una parte en el territorio de la otra parte.

Por Ejemplo

En la definición anterior, se puede observar que un servicio transfronterizo se puede materializar de tres formas distintas, a saber:

Caso 1: Suministro o comercio de un servicio del territorio de una parte al territorio de la otra parte. Por ejemplo, Estados Unidos puede proveer a Chile de servicios de software informático, que permiten fomentar el desarrollo de las industrias chilenas.

Caso 2: Suministro o comercio de un servicio en el territorio de una parte, por una persona de esa parte, a una persona de la otra parte. Por ejemplo, suponga que una empresa de transporte terrestre chilena, es contratada por el representante de una empresa norteamericana, para el traslado de vino embotellado desde la viña hasta el Puerto de San Antonio. En este caso, la empresa de servicios de transporte es chilena, cuyo flete lo realiza es en el país (Chile), a una empresa de la contraparte.

Caso 3: Suministro o comercio de un servicio por un nacional de una parte en el territorio de la otra parte. Por ejemplo, suponga que una empresa de fumigación estadounidense es contratada por Viña San Pedro, para el control de la maleza. En este caso, la empresa norteamericana deberá prestar sus servicios de fumigación en territorio chileno.

De acuerdo a lo anterior, este apartado del tratado busca regular aquellas medidas que son adoptadas o sostenidas por uno de los países tratantes y que afecten el suministro o comercio transfronterizo de servicios entregado por un proveedor de la contraparte.

Los servicios transfronterizos que caerán en esta categoría y que podrán verse afectados por medidas instauradas por una de las partes, son los siguientes:

- Producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio.

- Compra o uso de un servicio o el pago por el mismo.
- Acceso a, y el uso de, sistemas de distribución y transporte, o de redes de telecomunicaciones y los servicios relacionados con el suministro de un servicio.
- La presencia en su territorio de un proveedor de servicios de la otra parte; y el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.

Es importante indicar que el comercio de servicios transfronterizos no involucra el abastecimiento de un servicio en el territorio de una parte por un inversionista de la contraparte, o por una inversión materializada. Por ejemplo, si un inversionista chileno establece una empresa de telecomunicaciones en Estados Unidos, tanto el inversionista como la inversión misma (persona jurídica), no caerá en la categoría de servicio transfronterizo, ya que corresponde a una inversión materializada en territorio extranjero.

Asimismo, este apartado del tratado no deberá aplicarse a los servicios financieros; así como tampoco a los servicios aéreos, incluido el transporte y los servicios relacionados; como por ejemplo, el transporte de personas o de carga en forma regular o irregular; a la contratación pública y los subsidios o donaciones concedidas por el Estado de una parte.

Junto con lo anterior, se debe indicar que el suministro o comercio de servicios transfronterizos deberán considerar los principios de trato nacional, nación más favorecida y transparencia, de modo que cada parte aplique las mismas condiciones y términos a los proveedores de servicios extranjeros que a sus nacionales; de esta forma se fomenta la equidad entre las partes y se evitan las medidas discriminatorias.

También es importante señalar que ninguna de las partes podrá imponer restricciones o limitaciones a la contraparte en relación a los servicios brindados, ya sea en torno al número de proveedores de servicios que pueden acceder a los mercados o el valor total de los activos o transacciones de servicios; así como en el número de operaciones de servicios o la cantidad producida de servicios. Tampoco se podrá limitar el número de personas que podrán contratarse en un determinado sector de servicios, o la cantidad de personas que el proveedor pueda utilizar para brindar el servicio en cuestión.

Por Ejemplo

Estados Unidos no podrá restringir la entrada a su territorio a los proveedores chilenos de servicios informáticos; de esta forma, los proveedores chilenos tendrán la libertad para acceder a dicho mercado, el cual no podrá establecer cuotas o contingentes para limitar la cantidad de proveedores que brinden este tipo de servicios.

Asimismo, el Estado de Chile ni el Gobierno de Estados Unidos, podrá imponer a los proveedores de servicios transfronterizos que establezcan oficinas de representación en su

país; o cualquier exigencia relativa a la presencia nacional que debería tener el proveedor en el país donde presta los servicios transfronterizos.

Por Ejemplo

Si un proveedor estadounidense suministra servicios de red inalámbrica a las empresas estatales chilenas; en este caso, el gobierno chileno no podrá imponerle al proveedor de servicios como condición para que preste sus servicios, que instale en el país (Chile) una sede u oficina de la empresa de servicios; ni tampoco que resida en el país.

- Servicios Financieros

Los servicios financieros se encuentran regulados en el capítulo doce del texto del tratado. En él se establece el ámbito en el cual podrán ser aplicadas sus normas o las medidas adoptadas por una parte, los cuales corresponden a: instituciones financieras de la contraparte, inversionistas de la contraparte y sus inversiones efectuadas en instituciones financieras del territorio de la parte; y el comercio transfronterizo de servicios financieros.

En este caso, el tratado establece ciertos principios que cada parte deberá respetar, los cuales consisten en brindar un trato nacional tanto a los inversionistas de la contraparte como a sus inversiones; así como también a las instituciones financieras de una parte establecidas en el territorio de la contraparte. Es decir, dichos entes deberán recibir en territorio extranjero el mismo trato que tienen sus nacionales por operaciones similares.

Asimismo, cada uno de los países que forma parte del tratado de libre comercio, deberá aplicar el principio de trato de la nación más favorecida, tanto para las instituciones financieras de la contraparte, como para los inversionistas y sus inversiones efectuadas en instituciones financieras de la otra parte; así como también a los proveedores de servicios transfronterizos del país contrario; es decir, éstos no podrán recibir un trato menos favorable, tanto de Chile como de Estados Unidos, que aquel trato recibido por aquellos inversionistas y sus inversiones, instituciones financieras y proveedores de servicios financieros de un tercer país que no forma parte del acuerdo.

Por Ejemplo

Suponga que Chile otorga ciertos beneficios a las instituciones financieras instaladas en el país, cuyos inversionistas son españoles; en este caso, los inversionistas estadounidenses que instalen instituciones financieras deberán recibir el mismo trato que los inversionistas españoles, por lo tanto, tendrán derecho a recibir los mismos beneficios.

Es preciso indicar que las disposiciones de este tratado indican que ninguna de las partes podrá limitar el acceso al mercado de las instituciones financieras a inversionistas de

la contraparte; entre los límites que se encuentra prohibidos imponerlos se encuentran los siguientes:

- El número de instituciones financieras.
- El valor total de los activos o transacciones de servicios financieros.
- El número total de operaciones de servicios financieros o la cantidad total en producción de servicios financieros.
- El número total de personas naturales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios financieros, o la cantidad que pueda emplear una determinada institución financiera.

Asimismo, los países tratantes no podrán restringir, en parte o en la totalidad de su territorio, los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales una institución financiera pueda suministrar un servicio.

Es importante indicar que el tratado establece que ninguno de los países podrá obligar a proveedores de servicios transfronterizos a permitir el acceso o divulgar la información financiera o contable de clientes particulares; así como tampoco podrán obligar a dar a conocer información confidencial, cuya divulgación pueda impedir el cumplimiento de la legislación u ocasionar daño al interés público o al interés comercial de empresas determinadas.

Respecto a la contratación de altos directivos, ningún país podrá obligar a las instituciones financieras de la contraparte instaladas en su territorio a contratar personas de cierta nacionalidad, así como tampoco podrán obligar a que el directorio esté formado por una cierta cantidad de nacionales o por personas que residan en el país. Por ejemplo, si se instala una institución financiera chilena en Estados Unidos; este país no podrá poner como condición que los integrantes del directorio deben residir en su territorio.

Además de lo anterior, cada parte deberá velar por la transparencia de las políticas y regulaciones que rigen a las actividades de las instituciones financieras; así como también deberán contar con una administración objetiva, imparcial y razonable, lo cual permitirá el fácil acceso a cada uno de los mercados y el funcionamiento de dichas instituciones.

Es importante señalar que existirá un Comité de Servicios Financieros, quien se encargará de velar por el cumplimiento de las disposiciones contempladas en el tratado; cada país tendrá un representante en dicho comité, el que corresponderá al funcionario de la autoridad responsable de los servicios financieros.

Finalmente, respecto a las controversias que podrían originarse entre las partes de la aplicación de este capítulo del tratado, se han establecido métodos para su solución, ya sea a través de consultas o mediante el arbitraje.

CLASE 05

- Telecomunicaciones

En el treceavo capítulo del tratado se fijan las regulaciones relativas al ámbito de las telecomunicaciones, lo cual se relaciona con los diversos servicios de comunicación a distancia y de información que pueden brindar las partes, al territorio de la contraparte.

De acuerdo a lo anterior, las disposiciones establecidas en el tratado podrán ser aplicadas a las siguientes medidas mantenidas por una de las partes, las cuales se relacionan con:

a) La utilización de redes o servicios públicos de telecomunicación.
b) Las obligaciones de proveedores dominantes de redes públicas de telecomunicación.
c) El suministro de servicios de información.

Junto con lo anterior, las disposiciones de este acuerdo, también podrán aplicarse a otras medidas relativas a redes y servicios públicos de telecomunicación, las cuales no caen en las categorías mencionadas anteriormente.

Asimismo, las medidas sobre telecomunicación que adopte cada uno de los países no serán aplicables a aquellas materias relacionadas con la radiodifusión o la distribución por cable de programación por radio o televisión, salvo que dichas medidas se orienten en garantizar a que los operadores de estaciones de radiodifusión y de cable de la contraparte, puedan usar y acceder en forma continua a las redes o servicios públicos de telecomunicación existentes en el país local.

Además, se debe tener presente que las disposiciones contempladas en este apartado:

- No obligan a las partes a exigir a cualquier empresa que construya, opere, adquiera, arriende, opere o suministre redes o servicios de telecomunicación, cuando dichos servicios no son ofrecidos al público en general.

- No obligan a las partes a exigir a cualquier empresa dedicada a la distribución por cable o radiodifusión de programación de radio o televisión, poner a disposición sus instalaciones de distribución por cable o radiodifusión como red pública de telecomunicaciones.

- No impiden que cada uno de los países contratantes prohíban a los operadores de redes privadas, el uso de sus redes o servicios públicos de telecomunicaciones, a terceras personas.

Cabe destacar que las partes deberán garantizar que las empresas extranjeras tengan acceso, y puedan hacer uso de cualquier servicio público de telecomunicaciones ofrecidos en

su territorio o de manera transfronteriza, inclusive los circuitos arrendados, en términos y condiciones razonables y no discriminatorias.

Además, cada uno de los países deberá garantizar a aquellas empresas de la contraparte que ofrecen servicios de telecomunicación en el país, puedan:

- Comprar o arrendar y conectar un terminal u otro equipo que haga interfaz con la red pública de telecomunicaciones.
- Suministrar servicios a usuarios finales, individuales o múltiples, a través de cualquier circuito propio o arrendado.
- Conectar circuitos propios o arrendados con redes y servicios públicos de telecomunicaciones en el territorio o a través de las fronteras de esa parte o con circuitos arrendados o propios de otra persona.
- Realizar funciones de conmutación, señalización, procesamiento y conversión.
- Usar protocolos de operación a su elección.

De acuerdo a lo anterior, el gobierno chileno deberá asegurar que todas aquellas empresas norteamericanas de telecomunicación que pretendan instalarse en el país puedan efectuar las operaciones descritas anteriormente sin restricciones, de modo que no se obstaculicen o limiten sus operaciones en Chile. Lo mismo sucede en caso contrario.

Cabe destacar que dentro del tratado, se busca regular a los mecanismos y a ciertos agentes relacionados con materias de telecomunicación, tal es el caso de los proveedores de servicios públicos de telecomunicación, y los proveedores dominantes de servicios públicos de telecomunicación, en donde se les imponen ciertas obligaciones.

De acuerdo a las obligaciones relativas a la interconexión con los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones; en este caso, cada parte deberá asegurar que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones en su territorio proporcionen, en forma directa o indirecta, interconexión a proveedores de servicios de telecomunicaciones de la contraparte.

Por Ejemplo

Para poder cumplir con la disposición anterior, el gobierno chileno deberá garantizar que los proveedores de servicios públicos de telecomunicación, como Telefónica CTC-Chile, suministren la conexión de redes de telecomunicación a aquellos proveedores de servicios estadounidenses que se han instalado en Chile, lo cual permitirá el tráfico de datos y voz.

Además, cada país deberá garantizar, mediante el uso de su legislación interna, que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones ubicados en su territorio tomen medidas determinadas para asegurar la confidencialidad de la información de sus

proveedores y usuarios finales, de modo que sólo empleen tal información para suministrar esos servicios. Por ejemplo, las empresas de telecomunicaciones tienen acceso a todos los datos personales de sus clientes, por lo tanto, deberán resguardar la confidencialidad de éstos para evitar su mal uso; además, lo anterior deberá ser garantizado a nivel de país, de acuerdo a la normativa interna que posea.

De acuerdo a las obligaciones adicionales relativas a la conducta de los proveedores dominantes de servicio público de telecomunicaciones; en este caso, el tratado señala que cada parte tendrá la obligación de asegurar que los proveedores dominantes en su territorio otorguen a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la contraparte, un trato no discriminatorio con respecto a: la disponibilidad, aprovisionamiento, tarifas, o calidad de los servicios públicos de telecomunicaciones similares; y la disponibilidad de interfaces técnicas necesarias para la interconexión.

De acuerdo a ello, si en Estados Unidos existe una empresa local que tiene el dominio del mercado, el gobierno de Estados Unidos deberá garantizar que aquellas empresas de telecomunicaciones chilenas que se instalen en su país, reciban un trato similar al que reciben otras empresas norteamericanas de menor envergadura; por ejemplo, si la empresa dominante suministra a empresas de menor tamaño con redes de interconexión satelital, ésta no podrá negar su disponibilidad o cobrar precios diferenciados a la empresa de telecomunicación chilena, sólo por ser chilena.

Respecto a los resguardos de la competencia, cada parte deberá aplicar medidas adecuadas para prevenir prácticas anticompetitivas de proveedores dominantes en su propio territorio. Tales prácticas anticompetitivas comprenderían el otorgamiento de subsidios cruzados anticompetitivos, uso de información obtenida de los competidores con resultados anticompetitivos; y no poner a disposición, en forma oportuna, de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones, información técnica sobre las instalaciones esenciales y la información comercialmente relevante que éstos necesiten para suministrar servicios públicos de telecomunicaciones. Por lo tanto, cualquiera de las prácticas antimonopólicas mencionadas anteriormente que se origine, será causa de contravención al TLC suscrito.

Existen otros puntos relevantes que se analizan en el tratado, que están relacionados con los servicios que deberán prestar los proveedores dominantes del territorio, a los proveedores extranjeros de servicios públicos de telecomunicación; entre los que se encuentran: la desagregación de elementos de red, co-localización, reventa, portabilidad del número, paridad del discado, interconexión y servicios de circuitos arrendados.

Asimismo, en este capítulo del tratado se incluyen otras materias relacionadas con telecomunicaciones, que tienen una menor profundización, entre las que se encuentran los sistemas de cables submarinos, condiciones para el suministro de servicios de información, organismos independientes regulatorios de telecomunicaciones, servicio universal, proceso de otorgamiento de licencias, asignación y uso de recursos escasos, cumplimiento,

procedimientos internos de solución de controversias sobre telecomunicaciones, transparencia, flexibilidad en las opciones tecnológicas y la abstención.

- Comercio Electrónico

El comercio electrónico consiste en la compra, venta, marketing y suministros de información complementaria para productos o servicios a través de redes informáticas. La industria de la tecnología de la información podría verlo como una aplicación informática dirigida a realizar transacciones comerciales.

En el quinceavo capítulo del tratado se establecen las regulaciones sobre el comercio electrónico, las cuales tienen por función imposibilitar que los países tratantes limiten su uso y desarrollo.

De acuerdo a lo anterior, es preciso indicar que el tratado no impide el establecimiento de impuestos internos a los productos ofrecidos a través de medios electrónicos, sean directos o indirectos; por ejemplo, los productos comercializados a través de internet en Chile, también deben cancelar el IVA. Sin embargo, sí prohíbe la aplicación de aranceles aduaneros a los productos digitalizados de la contraparte; por ejemplo, si un chileno compra a través de internet software informáticos provenientes de Estados Unidos, el Estado de Chile no podrá aplicar el derecho ad-valorem a dichos productos.

Junto con lo anterior, también se establecen los principios de no discriminación que deberán regir sobre el comercio electrónico entre las partes, cada una de las cuales no podrá establecer un trato diferenciado entre los productos digitales ofrecidos por su contraparte, respecto a otros de características similares ofrecidos por un país que no forma parte del tratado o por sus nacionales.

Finalmente, en materias de comercio electrónico, las partes reconocen en el tratado la importancia de cooperar o trabajar en forma conjunta, de modo tal de superar las trabas a las cuales están sometidas las pequeñas y medianas empresas, en relación al empleo del comercio electrónico. Así como también la colaboración conjunta deberá permitir el intercambio de experiencias sobre normativas y regulaciones en torno al mismo, y en torno a materias como seguridad, derechos de propiedad, privacidad de datos, etc.

Junto con lo anterior, la cooperación deberá involucrar la transferencia de información en forma continua, lo cual es fundamental dado el entorno cambiante y dinámico en el que se desenvuelve el comercio electrónico; asimismo, se deberá fomentar la participación en foros internacionales para la promoción del mismo, y el desarrollo de prácticas de autorregulación por parte el sector privado, las cuales permitan implementar normas de conducta y de cumplimiento que regulen el comercio electrónico.

CLASE 06

- Monopolios

Como se puede recordar, el monopolio es aquel caso en que existe un solo proveedor de productos o servicios en el mercado, lo cual ocasiona que produzca una cantidad inferior a la óptima, con un precio superior. Sin embargo, para efectos del tratado, monopolio se entenderá como un consorcio o agencia estatal, que en cualquier mercado relevante en el territorio de uno de los países parte, sea designado como proveedor o comprador exclusivo de un producto o servicio.

En base a lo anterior, el TLC entre Chile y Estados Unidos regula esta práctica anticompetitiva, estableciendo que cada país deberá adoptar leyes que impidan dichas prácticas, de modo tal de fomentar la eficiencia económica y el bienestar del consumidor; y en caso de darse esta situación, deberá emprender las acciones pertinentes.

Asimismo, cada uno de los países deberá mantener en forma permanente una autoridad que sea responsable del cumplimiento de las leyes internas de competencia, quien velará por hacer cumplir dichas leyes, lo cual será válido tanto para nacionales como para extranjeros; es decir, la aplicación de las leyes de competencia correrá para cualquier sujeto que sea objeto de sus procedimientos. De acuerdo a ello, cada uno de los países deberá asegurar que:

- Cuando cualquier persona viole la ley de competencia del país, tendrá derecho a ser escuchada y a presentar la evidencia necesaria para mostrar su inocencia, antes de serle impuesta la sanción; sin embargo, cuando se trate de la imposición de una sanción o medida provisoria, se podrá otorgar dicho derecho dentro de un plazo razonable, con posterioridad a la imposición de dicha sanción.

- Sea un tribunal independiente quien imponga la sanción; o bien, a petición de la persona revise dicha sanción.

Es importante indicar que las disposiciones contempladas en el tratado, no prohíben a ninguna de las partes el poder autorizar formalmente un monopolio. Sin embargo, cuando uno de los países designe un monopolio, y dicho acto afecte los intereses de personas del otro país, el país que haya designado el monopolio deberá establecer determinadas condiciones sobre el funcionamiento del monopolio, de tal modo que se aminore o elimine toda anulación o menoscabo en los beneficios. Asimismo, se deberá notificar a la contraparte sobre la designación del monopolio y las condiciones establecidas para su funcionamiento.

En caso que el monopolio de propiedad privada o estatal se designe en una fecha posterior a la entrada en vigencia del tratado, la parte que lo haya designado deberá asegurar que éste funcionará en forma compatible con las obligaciones que impone el tratado.

Junto con lo anterior, será menester que el monopolio designado actúe en base a las consideraciones comerciales en las adquisiciones o ventas de sus mercancías o servicios en el mercado en el cual se desarrolla; incluso en lo relativo a la calidad, precio, disponibilidad, transporte, etc.

Asimismo, el monopolio designado no podrá utilizar su carácter monopólico para incurrir en prácticas anticompetitivas en un mercado no monopolizado, las cuales afecten negativamente a aquellas inversiones de la contraparte materializadas en dicho mercado.

El tratado tampoco prohíbe que los países parte establezcan o mantengan empresas estatales[2]; en cuyo caso su funcionamiento deberá ser compatible con las disposiciones contempladas en el tratado, así como también dicha empresa deberá cumplir con el principio de trato no discriminatorio sobre las ventas de sus mercancías o servicios a una inversión cubierta; es decir, el monopolio estatal deberá brindar un trato equitativo a la inversión de la contraparte materializada en su territorio, respecto al trato que se le entrega a nacionales o a inversiones de terceros países que no forman parte del acuerdo.

Finalmente, es importante señalar que este capítulo del tratado también vela por la transparencia en torno a las políticas estatales de competencia, lo cual hace fundamental la divulgación de información concerniente a actividades tendientes a hacer cumplir las leyes internas de competencia, así como también se deberá dar a conocer aquella información sobre empresas estatales y monopolios designados, que pudieren influir sobre las decisiones de inversión de la contraparte o restringir el comercio.

- Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual corresponde a la protección adecuada y eficaz sobre los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte. De acuerdo a ello, en el diecisieteavo capítulo del tratado se establecen los mecanismos o medidas que permiten hacer valer y respetar dichos derechos, de modo de proteger e incentivar la inversión privada y pública para investigación, desarrollo e innovación, etc. Así como también para reducir las distorsiones del comercio y los obstáculos al mismo, de modo de promover una mayor eficiencia y transparencia en la administración de los sistemas de propiedad intelectual.

Junto con lo anterior, es preciso señalar que las disposiciones definidas en este capítulo del tratado, buscan confirmar y consolidar la protección a la propiedad intelectual, cuya base se encuentra establecida en tratados internacionales existentes, incluido el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) de la Organización Mundial de Comercio.

[2] El monopolio estatal es aquel que es de propiedad del gobierno nacional de una parte, o se encuentra controlado por intereses de dominio por el gobierno nacional o por otro gobierno.

Por lo tanto, la importancia fundamental para Chile en relación al tema de propiedad intelectual, es que le permite acceder a nuevas tecnologías, logrando mantenerse actualizado respecto a innovaciones descubiertas en países desarrollados, de esta forma, la industria chilena puede desarrollarse y crecer.

Por otro lado, para el mercado estadounidense también es un tema fundamental, ya que al poseer una industria avanzada en el área de investigación y desarrollo, le es crucial que Chile contemple mecanismos que protejan y resguarden los derechos de propiedad sobre las innovaciones realizadas. Por ejemplo, por medio de la protección a la propiedad intelectual, un inversionista extranjero podrá evitar que un nuevo producto sea plagiado, de modo que le permita la recuperación de su inversión en investigación y desarrollo durante un período de tiempo determinado, siendo sólo él quien puede reproducirlo. Si se analiza el caso de las obras literarias o las películas de cine, se podrá observar que los autores o productores de dichas obras son quienes mantienen la propiedad del mismo, por lo tanto, a través de la protección de los derechos de autor, se evita la piratería; por tal razón, ésta es penada por la ley.

Este capítulo abarca casi en su totalidad los sectores que deberán ser protegidos por cada uno de los países tratantes, entre los que se encuentran; las marcas de fábricas o de comercio, dominios de internet, indicaciones geográficas, derechos de autor, derechos conexos[3], señales satelitales portadoras de programas codificados, patentes y productos regulados; en donde para cada uno de ellos se definen determinadas disposiciones, las que tendrán como fin la protección de la propiedad.

Asimismo, es importante indicar que las disposiciones que regulan y protegen la propiedad intelectual en el tratado, no impide que ambos países puedan adoptar mecanismos para prevenir prácticas anticompetitivas, como monopolios, que pudiesen ser producto del abuso a los derechos de propiedad intelectual considerados en el TLC.

Finalmente, es preciso señalar que en el tratado se establecen ciertos mecanismos que permiten la observancia de los derechos de propiedad, los que deberán ser establecidos de acuerdo a las leyes de carácter interno que presente cada uno de los países, entre los que se encuentran procedimientos y recursos judiciales y administrativos, civiles o penales.

Realice ejercicios nº 1 al 4

[3] Los derechos conexos corresponden a derechos que están entrelazados con aquel derecho que se está analizando.

3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – CANADÁ

El tratado de libre comercio suscrito entre Chile y Canadá entró en vigencia el 5 de Julio de 1997; siendo el primer tratado suscrito por Chile con un país industrializado del G7.

Como se señaló anteriormente, para Chile, Canadá ocupa el lugar número 15 en relación al intercambio comercial, y el onceavo lugar respecto del total de envíos chilenos hacia el exterior. En la actualidad posee una población de 31.592.804 habitantes, cuyo ingreso percápita asciende a US$ 24.800.

Desde la entrada en vigencia del tratado suscrito, los indicadores económicos chilenos han cambiado sustancialmente, pasando de ser Chile un país netamente importador de los productos canadienses, a tener una mayor representación exportadora.

Como se puede observar en el siguiente cuadro, los envíos chilenos hacia dicho territorio se han incrementado en forma gradual a través de los años; mientras que las importaciones provenientes desde Canadá se han mantenido relativamente estables, lo cual ha generado que la balanza comercial haya tenido una evolución positiva.

Cuadro Nº 8: Distribución del Intercambio Comercial entre Chile y Canadá, en Millones de Dólares

Indicadores Económicos	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	268,2	262,6	414,1	777,6	1.069,0
Importaciones	427,3	319,3	331,1	347,8	405,3
Balanza Comercial	-159,0	-56,7	82,9	429,8	663,7
Intercambio Comercial	695,5	581,9	745,2	1.125,4	1.474,3

Fuente: ProChile, 2006

Respecto al intercambio comercial efectuado con Canadá, se puede identificar que desde el año 2002 ha presentado un continuo ascenso, teniendo una variación positiva de 112% en el 2005 respecto al año 2001, lo que representa un 2,1% del total de intercambio comercial chileno efectuado con el extranjero, durante el 2005.

Asimismo, en el siguiente cuadro se puede visualizar la evolución de las exportaciones chilenas desde la fecha de puesta en vigencia del tratado; en donde se observa que en el año 1997 tuvo un leve descenso respecto a igual período anterior. Sin embargo, a partir desde dicha fecha, los envíos nacionales se han incrementado en forma permanente, llegando el año 2005 a los US$ 1.069 millones, lo cual representa el 2.8% del total de exportaciones chilenas hacia el exterior; teniendo en el período 2004 la mayor tasa porcentual de crecimiento.

Cuadro Nº 9: Evolución de las Exportaciones Chilenas hacia Canadá, en Millones de Dólares

Período	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	139.5	131.2	143.4	173.5	243.6	268.2	262.6	414.1	777.6	1,069
Variación respecto año anterior		-6%	9%	21%	40%	10%	-2%	58%	88%	37%

Fuente: Prochile, 2006

CLASE 07

3.1 Aspectos Relevantes del Tratado de Libre Comercio Chile – Canadá

Con el fin de poder acceder a un mercado más extenso y contribuir al desarrollo económico, fomentando al mismo tiempo el comercio y la cooperación internacional, el gobierno chileno y el gobierno canadiense suscribieron el 07 de julio de 1997 el tratado de libre comercio, con el cual se pretende establecer una zona de libre comercio entre ambos Estados.

Entre los objetivos específicos que se intentan alcanzar con dicho tratado se encuentran los siguientes:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios establecidos.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación bilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.
- Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este tratado a la luz de los objetivos establecidos y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

Junto con lo anterior, es preciso indicar que los principios que regirán la conducta de ambos países en materias de comercio e inversión son los de trato nacional, trato de nación más favorecida, y de transparencia, los cuales se basan en los principios establecidos en el Acuerdo de Marrakech, en donde se crea la Organización Mundial de Comercio.

El texto del tratado se estructura en base a cuatro partes principales, cada una de las cuales se descompone en capítulos; dichas partes son:

- Primera Parte: Aspectos Generales
- Segunda Parte: Comercio de Bienes
- Tercera Parte: Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados
- Cuarta Parte: Disposiciones Administrativas Institucionales

Para su mayor comprensión, a continuación se analizarán los principales temas que se regulan en cada una de las partes mencionadas anteriormente.

- Primera Parte: Aspectos Generales

En esta sección del tratado se especifican los principales objetivos que se intentan conseguir con el tratado de libre comercio, cuyo principal fin es el establecimiento de una zona de libre comercio entre ambos países. Asimismo, se definen los principios básicos que regirán las relaciones entre Chile y Canadá (trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia).

Junto con lo anterior, se establece la relación que presenta el tratado en cuestión con otros acuerdos de carácter internacional, como lo es el Acuerdo de Marrakech y otros de los que sean parte, el cual deberá ser compatible con estos últimos. Sin embargo, en caso que exista alguna inconformidad entre el TLC Chile – Canadá y dichos acuerdos, será el presente tratado quien prevalecerá.

Finalmente, se dan a conocer las definiciones de aquellos conceptos de carácter general, lo cual permitirá entregar un mayor entendimiento de las materias que se analizan.

- Segunda Parte: Comercio de Bienes

Como se señaló anteriormente, el crecimiento de las exportaciones chilenas hacia el mercado canadiense han ido incrementándose gradualmente desde la entrada en vigencia del TLC, exceptuado el año 2002, período que experimentó un leve descenso respecto a igual período anterior (6%). Asimismo, durante los años 2003, 2004 y 2005, se pudo observar que han sido los períodos que han concentrado las mayores tasas porcentuales de crecimiento, en relación al año anterior.

La razón principal del crecimiento experimentado por las exportaciones, es el fortalecimiento que han tenido ciertos sectores económicos; es así como durante el año 2005 los principales envíos nacionales se distribuyeron en el sector minero, seguido del sector industrial y la agricultura (Ver Anexo Nº 2). Del total de exportaciones realizadas hacia territorio canadiense, el 75,92% corresponde al sector minero; mientras que el sector

industrial abarca el 21,96% del total de envíos hacia dicho territorio. El resto del porcentaje se distribuye entre la industria agrícola y otros sectores.

Asimismo, es importante indicar que cada sector, se divide en subsectores, dentro de los más relevantes se encuentra el cobre y hierro, perteneciente al sector de la minería, quien comprende el 61,16% del total de exportaciones efectuadas hacia Canadá; seguido del resto de minería metálica (14,77%), y por la industria alimenticia (10,2%).

Junto con lo anterior, es importante señalar que las exportaciones efectuadas hacia Canadá por cada uno de los sectores económicos analizados (agricultura, minería e industria), presentaron una variación positiva respecto a igual período anterior, cuyos envíos tuvieron un incremento entre el 30% y 40%. Sin embargo, los subsectores que presentaron un mayor incremento porcentual fue el "resto de minería metálica", cuyos envíos crecieron en un 1.900% aproximado (perteneciente al sector minería), y los productos metálicos y maquinaria, quienes tuvieron un incremento porcentual de 588,37% (perteneciente al sector industrial).

Anteriormente, se pudo observar que el principal sector exportador correspondía a la minería; sin embargo, no se especificó qué tipo de producto es que presentaba el mayor volumen de ventas en términos monetarios; en el cuadro que se muestra a continuación, se pueden visualizar los veinte principales productos nacionales exportados hacia el mercado canadiense, quienes concentran el 89,73% del total de envíos locales hacia dicho mercado.

Como se puede identificar, del total de productos chilenos enviados hacia Canadá, durante el año 2005 el principal expositor fue el cobre, quien abarcó el 61.16% del total exportado hacia dicho mercado; seguido muy de lejos por el oro en bruto, excepto en polvo, cuyas exportaciones ascendieron a un 10,79% del total; ambos productos pertenecientes al sector minero. Asimismo, se puede indicar que los principales productos exportados hacia Canadá corresponden a aquellos sectores económicos en los que Chile presenta ventajas comparativas y competitivas, a excepción del sector maderero, en donde la industria canadiense es fuerte.

Cabe destacar que a pesar que el ítem "Otros" abarca un 10,27% del total exportado hacia Canadá, los productos en forma individual no representan un porcentaje significante.

Además de lo anterior, se puede observar que las exportaciones que tuvieron un mayor incremento porcentual durante el año 2005, respecto a igual período anterior, fue el oro en bruto, excepto en polvo, cuyas exportaciones, en dólares de los Estados Unidos de América ascendieron en un 1854,75%; asimismo, otro producto que tuvo un incremento significativo fue la plata en bruto, aleada; el sulfato de cobre; el metanol y los demás frutos sin cocer o cocidos, con un 1.266,09%, 431,88%, 343,58% y 334,95%, respectivamente.

Cuadro Nº 10: Principales Productos Exportados hacia Canadá, en Millones de Dólares

Exportaciones	2004	2005	Variación % 04/05
Cobre	580,06	653,78	12,71
Oro en bruto, excepto en polvo	5,90	115,33	1.854,75
Vinos	48,88	53,39	9,23
Plata en bruto, aleada.	2,33	31,83	1.266,09
Salmones y truchas	16,43	15,51	- 5,60
Concentrados sin tostar de molibdeno.	-	11,26	-
Frambuesas, zarzamoras, moras-frambuesa	6,19	9,02	45,72
Los demás tableros de fibra masa volúmica.	12,02	8,69	- 27,70
Metanol (alcohol metílico).	1,79	7,94	343,58
Los demás tableros de fibra masa volúmica.	6,48	7,12	9,88
Jugo de uva(incluido el mosto), sin fermentar	7,94	6,30	- 20,66
Remolcadores y barcos empujadores.	-	5,36	-
Listones y molduras de madera para muebles	8,84	5,23	- 40,84
Puertas y sus marcos, y umbrales, de madera	5,43	4,64	- 14,55
Los demás frutos sin cocer o cocidos	1,03	4,48	334,95
Manzanas frescas.	4,20	4,39	4,52
Mandarinas, clementinas, wilkings.	3,80	3,96	4,22
Exportaciones de servicios	2,47	3,73	51,01
Sulfato de cobre.	0,69	3,67	431,88
Madera contrachapada de hoja madera esp.	3,32	3,61	8,74
Subtotal	717,80	959,24	33,64
Otros	59,82	109,78	83,52
Total	777,62	1.069,02	37,47

Fuente: ProChile, 2006

En el siguiente cuadro, se puede observar la cantidad de empresas exportadoras que participan del comercio con Canadá; así como la diversificación de productos que se envían hacia dicho mercado. De acuerdo a ello, se puede indicar que durante el año 2005 se exportó un total de 581 productos, a través de 634 empresas.

Además de lo anterior, durante el período 2001 – 2005, la cantidad de empresas que envían productos hacia el mercado canadiense se ha ido incrementado en forma gradual, es así como en el año 2001, 476 empresas exportaban mercancías hacia Canadá; mientras que en el año 2005 la cantidad de empresas chilenas que realizaron envíos hacia dicho mercado fueron de 634, lo que en términos porcentuales representa una variación positiva del 33,2%.

Respecto a la diversificación en la cartera de productos enviados hacia el mercado canadiense, se puede observar que durante el período 2001 – 2004, existió un aumento constante en el número de productos nacionales, cuya tasa porcentual se incrementó en un 69%. Sin embargo, durante el año 2005, el número de productos se redujo aproximadamente en un 20%, en relación a igual período anterior.

Cuadro Nº 11: Cantidad de Empresas y Productos Exportados hacia Canadá

	2001	2002	2003	2004	2005
Empresas	476	481	549	601	634
Productos	428	560	554	724	581

Fuente: ProChile, 2006

Además, es importante señalar que durante el año 2005, del total de empresas chilenas exportadoras (6.880), el 9,2% de ellas realizaron envíos hacia Canadá, quienes concentraron el 10,9% de la diversificación total de productos enviados hacia el exterior (5.303 productos diferentes comprendidos).

En relación a los productos importados provenientes de Canadá, se puede señalar que los veinte principales productos concentran el 43,8% del total importado por Chile desde Canadá. Respecto a ello, en el cuadro que se muestra a continuación, se pueden observar los principales productos importados desde dicho mercado, y la variación porcentual que han experimentado en el año 2005 respecto a igual período anterior.

Durante el año 2005, los principales productos importados desde Canadá fueron la hulla bituminosa, la cual concentra el 10,95% del total de importaciones; seguido de los aceites combustibles destilados con un 5,32%; el trigo duro con un 3,5%; y los demás vehículos de transporte, con un 2,56%. En conjunto, estos productos abarcan el 22,34% del total de productos importados desde Canadá. Asimismo, a pesar que la categoría Otros concentra el 56,25% del total importado desde dicho mercado, ésta se encuentra compuesta por una amplia cantidad de productos, quienes en forma individual representan un porcentaje poco significativo.

Junto con lo anterior, es importante señalar que la importancia relativa de las importaciones de productos en términos monetarios, se ha mantenido durante el año 2004 y 2005; siendo la hulla, los aceites combustibles destilados y el trigo duro los principales productos adquiridos desde Canadá.

Asimismo, se puede observar que la mayor parte de los principales productos importados por Chile desde Canadá han experimentado una variación positiva en el 2005, respecto a igual período anterior; es así como las importaciones de maquinarias y aparatos

para fabricación, y los volquetes automotores proyectados tuvieron un incremento por sobre el 3.000%; y los demás aparatos de telecomunicaciones; las demás máquinas y aparatos mecánicos; las demás placas, hojas, bandas, láminas; los cuadros, paneles, consolas y demás soportes; y el cloruro de potasio tuvo una variación positiva en el 2005, respecto al año anterior por sobre el 100%.

Cuadro Nº 12: Principales Productos Importados desde Canadá, en Millones de Dólares

Importaciones	2004	2005	Variación % 04/05
Hulla bituminosa.	23,95	44,39	85,35
Aceites combustibles destilados (gas oil)	12,81	21,56	68,31
Trigo duro.	14,76	14,20	- 3,79
Los demás vehículos de transporte personas.	7,05	10,39	47,38
Polietileno de densidad inferior a 0,94.	5,36	7,72	44,03
Las demás placas, hojas, bandas, láminas	2,62	7,46	184,73
Los demás aparatos elev. o transp.	8,29	7,42	- 10,50
Lentejas, secas desvainadas	6,88	7,40	7,56
Los demás trigos, morcacho y tranquillón	10,76	7,15	- 33,55
Papel semiquímico para ondular, en bobinas	5,09	5,84	14,74
Vacunas para medicina veterinaria	4,16	5,56	33,65
Los demás aparatos de telecomunicación	0,98	5,56	467,35
Cloruro de potasio.	2,23	4,68	109.87
Volquetes automotores proyectados	0,13	4,19	3.123,08
Partes de máquinas o aparatos de sondeo	2,82	4,08	44,68
Máquinas y aparatos de fabricación	0,02	4,08	20.300,00
Máquinas y aparatos para quebrantar trigo	3,91	4,04	3,33
Cuadros, panel, consola y demás soportes	1,51	3,90	158,28
Las demás maquinas y aparatos mecánicos	0,73	3,84	426,03
Los demás emisores receptores.	7,09	3,84	- 45,84
Subtotal	121,14	177,30	46,36
Otros	226,64	227,98	0,59
Total	347,78	405,28	16,53

Fuente: ProChile, 2006.

Anteriormente se ha analizado el comercio bilateral que ha existido entre ambos países; sin embargo, no se han estudiado las disposiciones establecidas en el cuerpo del tratado sobre el comercio de bienes. Por tal razón, a continuación se darán a conocer a grandes rasgos las principales regulaciones que en él se establecen.

Las disposiciones contempladas en esta sección del tratado buscan regular el comercio de bienes entre las partes contratantes; en donde se reglamentan diversos temas relacionados con esta materia, como son: los aranceles, las medidas arancelarias, las consultas sobre el comercio de bienes, y las reglas de origen y su certificación.

Asimismo, el tratado de libre comercio establece que cada parte tendrá la obligación de brindar un trato nacional a los bienes de la contraparte, es decir, cada país deberá entregar un trato similar a los bienes del otro país, respecto del que se le concede a los bienes nacionales similares o sustitutos.

En relación a los aranceles, se establecen las tasas de desgravaciones y exenciones arancelarias que afectarán a los productos originarios de cada uno de los países contratantes, en donde se especifican las partidas arancelarias que serán objeto de tales rebajas o liberaciones. En el Anexo Nº 3 de la presente unidad, se puede observar el programa de desgravación empleado por Canadá y Chile.

Junto con lo anterior, se debe tener en consideración que ambos países no podrán aumentar o aplicar un nuevo arancel para un bien, salvo que se encuentre estipulado en el tratado. Lo anterior, entrega confianza y establece reglas claras de comercio entre los países, ya que no permite el incremento en los aranceles de aquellos productos que no se encuentran estipulados en el tratado.

Por Ejemplo

Suponga que a la fecha de suscripción del tratado, en Chile, las importaciones de camiones de bomberos originarios de Canadá se encuentran liberados de arancel aduanero; en este caso, el Estado de Chile no podrá adoptar un nuevo arancel para dicho producto, a menos que se haya establecido expresamente en el tratado.

Asimismo, mediante petición, cada uno de los países podrá realizar consultas a su contraparte sobre la posibilidad de acelerar la eliminación de los aranceles previstos en la lista de desgravación especificada en el tratado.

Es importante señalar que cualquiera de las partes está facultado para adoptar o mantener medidas sobre las importaciones, con el fin de asignar el cupo de importaciones realizadas según el arancel cuota establecido en el tratado, siempre que tales medidas no produzcan efectos comerciales restrictivos sobre las importaciones, adicionales a los derivados de la imposición del arancel cuota.

Por Ejemplo

Suponga que Chile desea importar automóviles; en este caso, el país podrá imponer como requisito el cumplimiento de las normas de calidad internacionales. Sin embargo, Chile no podrá aplicar medidas restrictivas como cuotas a la importación, es decir, restringir la cantidad de automóviles que ingresan desde Canadá. En este caso, la única restricción que tendría la mercancía sería el arancel aduanero al que estaría sujeto al momento de ingresar al país.

En relación a la admisión temporal de bienes, el tratado especifica aquellas mercancías que se encuentran liberadas del arancel aduanero en caso de ingresar bajo este régimen aduanero, a saber: equipo profesional empleado para el desarrollo de una actividad de negocios; equipo de prensa, cinematográfico o para la transmisión de señales de radio o televisión; bienes destinados a exhibición o demostración, o cuyos fines sean deportivos; y muestras comerciales y películas publicitarias, importadas desde el país contrario, independiente del origen que tengan.

Es importante señalar que para el caso de muestras comerciales y de publicidad impresa importada desde uno de los países contratantes, el tratado establece determinadas liberalizaciones arancelarias, independiente de su origen, lo cual sucede cuando las muestras comerciales tienen un valor insignificante y sólo son importadas para realizar pedidos futuros de mercancías desde el territorio de la contraparte o de un tercero; y cuando los materiales de publicidad importados no forman parte de un pedido mayor, ni contengan más de un ejemplar de cada impreso.

Por Ejemplo

Suponga que se adquieren muestras de perfumes desde Canadá, lo cual tiene como fin dar a conocer nuevos aromas para materializar un pedido de perfumes desde Francia. En este caso, la importación de muestras podrá quedar liberada de aranceles aduaneros, siempre que su valor sea irrelevante.

Asimismo, este tratado establece que aquellos bienes que han sido enviados al país contrario para su reparación, siendo reingresados al país en un plazo posterior, independiente de su origen, estarán libres de arancel aduanero. Por ejemplo, suponga que una empresa chilena envía hacia Canadá para su reparación, bajo el régimen de salida temporal, una grúa, cuyo origen es Hong Kong; ésta al momento de reingresar a Chile quedará libre de arancel aduanero, salvo los repuestos que se le hayan incorporado y la mano de obra empleada en su reparación, lo cual se origina porque en el momento de la importación de la grúa, se pagaron los impuestos y derechos correspondientes a dicha operación.

Respecto a las medidas no arancelarias, las disposiciones establecidas en el tratado entre Chile y Canadá indican que ninguno de los países podrá adoptar o mantener medidas que restrinjan o limiten el comercio de bienes entre ambos países, a excepción de aquellas medidas establecidas expresamente en el tratado. Por lo tanto, no se podrán imponer medidas no arancelarias a la importación y exportación de mercancías entre los países que forman parte del tratado.

Además, tanto Chile como Canadá no podrán imponer impuestos, gravámenes o cargos a la exportación de bienes dirigidos al territorio de la contraparte; salvo que éstos se apliquen a bienes que estén destinados al consumo interno.

En relación a los subsidios a la exportación de bienes agrícolas, ambas partes contemplan la importancia de eliminar en forma multilateral los subsidios entregados a este sector; por tal razón, se establece que a partir del año 2003 ninguna de las partes podrá introducir o mantener subsidios a la exportación sobre ningún bien agrícola, sea originario del territorio de las partes o embarcado desde dicho territorio hacia el país contrario.

Asimismo, para asegurar la correcta implementación y aplicación de las normas dispuestas en el tratado, se ha creado el Comité de Comercio de Bienes y Reglas de Origen, quien tendrá la observancia sobre la ejecución y administración de esta parte del tratado, de modo tal de asegurar la uniformidad en la interpretación de sus disposiciones. Además, se establece un Sub-Comité de Agricultura, quien velará por el cumplimiento de las disposiciones y la interpretación uniforme de normas que afecten a los bienes agrícolas, así como también estará encargado de resolver consultas sobre el acceso a mercados para los productos de este sector económico.

En esta parte del tratado también se regulan las condiciones de origen de los bienes, en donde se establece el método para determinar el origen de una mercancía (valor del contenido regional); asimismo, se establece la necesidad de contar con un certificado de origen que respalde que un bien exportado desde una parte hacia la otra parte es originario de la parte, a fin de poder aplicar las respectivas desgravaciones arancelarias contempladas en el mismo tratado.

Finalmente, en la segunda parte del tratado, se señala que los países podrán adoptar medidas de emergencia cuando, producto de las desgravaciones arancelarias, se genere una amenaza o un grave daño a la industria nacional. Sin embargo, cualquier medida de emergencia no podrá ser aplicada por más de tres años, o superar el período de transición, a excepción que cuente con el consentimiento de la parte contra la cual se haya adoptado la medida.

CLASE 08

- Tercera Parte: Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados

Para efectos de este tratado, la inversión corresponde a aquellos aportes de capital materializados de la siguiente forma: una empresa, acciones de capital de una empresa, instrumentos de deuda de una empresa cuando ésta es filial de un inversionista, o cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de tres años.

Dado lo anterior, las disposiciones contempladas en esta parte del tratado serán aplicadas a aquellas medidas adoptadas o mantenidas por uno de los países sobre los inversionistas del país contrario y las inversiones efectuadas por el inversionista en el territorio de la contraparte.

Asimismo, se debe señalar que el trato que deberá emplear cada parte sobre los inversionistas del país contrario y sus inversiones, deberán basarse en los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida, el nivel de trato y el nivel mínimo de trato.

Respecto al trato nacional, cada país deberá otorgar un trato no menos favorable que el que reciben sus inversionistas nacionales por operaciones similares, las cuales se relacionan con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

Respecto al trato de nación más favorecida, se establece que tanto Chile como Canadá no podrán aplicar un trato menos favorable a los inversionistas del país contrario, del que reciben inversionistas de otros países que no forman parte del tratado.

Respecto al nivel de trato, en éste se señala que cada país deberá otorgar el mejor de los tratos a los inversionistas de su contraparte, respecto al que reciben sus inversionistas nacionales y aquellos inversionistas de otros países que no forman parte del tratado en cuestión.

Respecto al nivel mínimo de trato, en este caso cada país deberá entregar un trato de acuerdo al derecho internacional, incluido el trato justo y equitativo, así como seguridad y protección al inversionista, y a su inversión.

Sin embargo, antes de explicar los diversos aspectos regulados en el tratado, es preciso señalar que Canadá es el tercer proveedor de capitales extranjeros de Chile, después de Estados Unidos y España, cuyas inversiones se materializan preferentemente en la industria y servicios, además de la minería. En el cuadro que se muestra a continuación, se pueden visualizar los montos invertidos en el período 1974 – 2005, y en forma específica durante el año 2005.

Cuadro Nº 13: Inversión Extranjera Autorizada y Materializada mediante Decreto Ley 600, en Dólares Nominales.

PAIS	2005		1974 - 2005	
	Autorizada	Materializada	Autorizada	Materializada
Canadá	118.000.000	80.886.000	13.563.824.000	8.572.396.000
Otros países	1.581.587.000	1.838.075.000	81.971.470.000	51.689.781.000
TOTALES	1.699.587.000	1.918.961.000	95.535.294.000	60.262.177.000

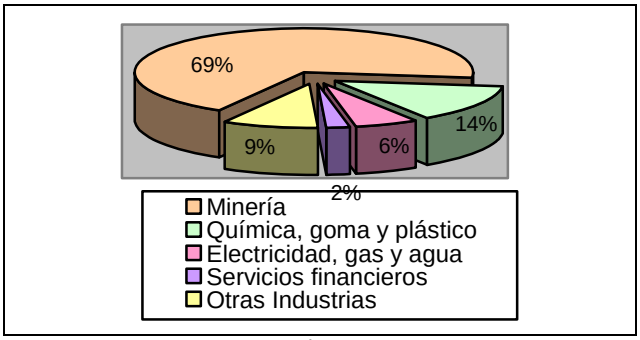
Fuente: CINVER, Comité de Inversión extranjera.

Como se puede observar en el cuadro anterior, durante el período 1974 – 2005, la inversión proveniente desde Canadá autorizada por el Comité de Inversión Extranjera para su materialización fue de US$ 13.500 millones aproximadamente, de lo cual sólo se hizo efectivo el 63,2%. Es decir, el monto proveniente de Canadá efectivamente invertido en el país ascendió a US$ 8.572 millones, lo cual representa el 14,23% del total de inversión extranjera materializada en Chile.

Respecto al año 2005, se puede visualizar que la inversión canadiense que ingresó efectivamente hacia Chile sólo fue de un 4,2%, mientras que el monto solicitado a la Comisión de Inversión Extranjera para su ingreso fue de US$ 118 millones; por lo tanto, de dicho monto, sólo se hizo efectivo el 68,55%.

Es importante indicar que las inversiones canadienses se encuentran concentradas principalmente en la minería, en donde del total invertido por Canadá en Chile, el 68,6% se destina hacia dicho sector económico. Asimismo, el 13,9% del total invertido en Chile por Canadá se materializa en la industria química, goma y el plástico; un 6.1% en la electricidad, gas y agua, y un 2,4% en los servicios financieros; el resto del porcentaje invertido corresponde a otras industrias, los cuales en forma independiente no presentan mayor significancia.

Gráfico Nº 2: Composición de la Inversión Canadiense en Chile, Período 1974 - 2005



Fuente: Direcon, 2006

Respecto a lo anterior, es preciso señalar que existe un amplio número de empresas de ambas nacionalidades que han establecido alianzas estratégicas entre sí; tal es el caso de Aur Resources Inc., cuya alianza está formada por Aur Resources, ENAMI y S. M. Pudahuel en el sector minero; asimismo, en el sector forestal, Foraction Chili Inc. ha establecido una alianza con la Empresa Industrial Guillermo Moreno Vial Limitada. En otros sectores existen alianzas entre West Penetone e Industrias Químicas Cloramon, en la industria química; Mikro-Tek Inc. y Alfredo Unda, en biotecnología forestal; videoARCH y Adexus, en tecnologías de la información; Mikron Woodworking y Comercial CCE, en maquinarias para trabajo de la madera; Zinda Products y Proboka en la producción de couscous y Cade-Idepe con AMEC (Canadá), en el rubro de celulosa y papel.

Como se dijo anteriormente, las disposiciones contempladas en este apartado del tratado entre Chile y Canadá se establecen las regulaciones que regirán a ambas partes sobre las medidas que se aplicarán a los inversionistas de la otra parte y sus inversiones, en donde se dejan en claro las políticas de seguridad y estabilidad para éstos.

Entre dichas disposiciones se encuentran aquellas relacionadas con la contratación del personal directivo, en donde se establece que ninguna de las partes podrá imponer a una inversión de la contraparte materializada en forma de empresa en su territorio, designe a personas con una nacionalidad específica para ocupar puestos de alta dirección. Sin embargo, sí estarán facultados para exigir que los miembros del directorio de la empresa tengan una nacionalidad particular o sean residentes en el territorio del país en donde se ha materializado la inversión, siempre que no afecte el control que pueda ejercer el inversionista sobre su inversión.

Por Ejemplo

Suponga que un inversionista canadiense instala una planta de papeles y cartones en Chile; en este caso, el gobierno no podrá exigirle a dicho inversionista que los altos directivos que administren la empresa sean de nacionalidad chilena, sino que tendrá la libertad de contratar personas de diversas nacionalidades; sin embargo, respecto al directorio de la misma, el gobierno chileno sí podrá establecer como condición que los miembros sean residentes del país; pero, dicha condición no deberá menoscabar el control que pudiera ejercer sobre la inversión, el inversionista canadiense.

En relación con las transferencias de ganancias, pagos, ingresos, utilidades, intereses, etc., los países deberán permitir que éstas se hagan libremente y sin demora, por lo tanto, no podrán establecer restricciones ni trabas en relación a las transferencias. Dado lo anterior, si un inversionista canadiense ha establecido una empresa en Chile, el gobierno chileno deberá permitir que las utilidades generadas en la operación de dicha empresa se transfieran en forma rápida y sin demora, hacia su país o a un tercero.

Asimismo, ninguno de los países podrá exigir a sus inversionistas locales que efectúen transferencias de sus ingresos, utilidades, ganancias, etc.; generadas por sus inversiones

materializadas en territorio de su contraparte. Por ejemplo, si un inversionista de nacionalidad chilena instala en Canadá una empresa de celulosa; en este caso, el Gobierno de Chile no podrá exigirle a dicho inversionista que efectúe transferencias de sus ganancias o utilidades hacia el país.

Otro punto importante que se regula en el tratado es sobre las medidas de expropiación; en donde se dispone que ningún país podrá expropiar o nacionalizar una inversión materializada en su territorio, a menos que lo efectúen con fines de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego al principio de debido proceso y mediante el pago de una indemnización acorde.

Por Ejemplo

Suponga que un inversionista canadiense instala una empresa forestal en Chile, en un lugar que será declarado patrimonio nacional; si en dicha localidad se encuentran instaladas otras empresas nacionales, el gobierno chileno deberá expropiar de igual forma, tanto la empresa canadiense como las chilenas, debiendo pagarle a cada una de ellas la respectiva indemnización, que corresponderá al valor de mercado de la misma, antes de la fecha de expropiación.

Esto se debe a que si solamente expropiara o nacionalizara la empresa canadiense, se estaría incurriendo en una conducta discriminatoria.

Respecto a lo anterior, es importante señalar que cuando la indemnización sea pagada en la moneda del Grupo de los Siete, el pago indemnizatorio comprenderá los intereses a una tasa comercial razonable, a partir desde la fecha de la expropiación hasta la fecha del pago efectivo. Asimismo, en caso que el pago se realizara en una moneda distinta a la del G-7, el monto a pagar no deberá ser inferior a aquél que se hubiese pagado en la divisa de dicho grupo, más los intereses generados desde la fecha de expropiación a la fecha de pago efectivo.

Respecto a los requisitos de información sobre una inversión materializada en el territorio de la contraparte, dicho país podrá solicitar al inversionista el suministro de información relativa a la inversión efectuada; sin embargo, la utilización de ésta sólo podrá tener fines estadísticos, de modo que no afecte la situación competitiva de la empresa en el mercado en el que se desenvuelve.

Cabe destacar que los países podrán restringir los beneficios que otorga el tratado a los inversionistas de la contraparte, cuando la inversión sea propiedad o esté controlada por un inversionista de otro país que no forma parte del tratado.

Asimismo, las partes podrán adoptar o aplicar medidas que se relacionen con la protección al medio ambiente, de modo tal de fomentar el desarrollo sustentable. Por lo tanto,

las actividades de inversión al implementarse deberán considerar las inquietudes medioambientales y de salubridad que existen en el territorio de la contraparte.

Es importante señalar que cuando se generen controversias en materias de inversión, las partes podrán resolverlas mediante el procedimiento de consultas y negociación, o bien, a través del arbitraje.

Cabe destacar que en esta parte del tratado también se establecen aquellas disposiciones relativas al comercio transfronterizo de servicios, a las telecomunicaciones, y a las políticas de competencia, monopolios y empresas estatales; las cuales buscan regular la conducta de las partes en relación a dicha materias, y proteger las inversiones y a sus nacionales de prácticas anticompetitivas que pudieren menoscabar sus beneficios.

- Cuarta Parte: Disposiciones Administrativas Institucionales

Finalmente, en la cuarta parte del tratado se establecen las normas administrativas que se deben seguir en relación a publicaciones, notificaciones y administración de leyes. Respecto a lo anterior, todas las disposiciones contempladas en esta sección, sirven como punto de enlace para la comunicación entre las partes sobre cualquier asunto comprendido en el tratado firmado.

Respecto a las disposiciones relacionadas con la publicación, éstas señalan que cada parte deberá asegurar que sus leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general que se refieran a cualquier asunto comprendido en el tratado, sean publicados a la brevedad, de modo tal de permitir su conocimiento por las personas interesadas y por la otra parte. Además, en la medida de lo posible, cada país deberá publicar por adelantado cualquier medida que se proponga adoptar; así como también deberá brindar, a aquellas personas interesadas y a la contraparte, la oportunidad de formular observaciones sobre las medidas propuestas.

Respecto a la notificación y suministro de información, las disposiciones contempladas en el tratado señalan que cada uno de los países deberá notificar a la otra parte, todas aquellas medidas que se encuentren en vigencia o que estén en proyecto, y que pudieran afectar el funcionamiento del tratado o los intereses de la parte contraria en los términos de este tratado. De acuerdo a ello, cada parte deberá suministrar información y dar respuesta con prontitud a consultas efectuadas por la contraparte, relativas a cualquier medida vigente o en proyecto, independiente de que la contraparte haya sido notificada previamente sobre esa medida.

Además, a pesar que la medida adoptada o en proyecto sea incompatible con las disposiciones establecidas en el tratado, será menester dicha notificación o suministro de información por parte de los países a su contraparte.

Respecto a los procedimientos administrativos, se señala que cada país deberá garantizar que los procedimientos administrativos relativos a medidas que involucren a personas, bienes o servicios de la contraparte serán aplicados en forma compatible, imparcial y razonable en relación a lo dispuesto en el tratado.

Asimismo, en este apartado del tratado se señalan los mecanismos de solución de controversias que podrán utilizar las partes; y las instituciones que velarán por el cumplimiento de las disposiciones establecidas en el acuerdo y por su administración, así como a las instituciones que deberán recurrir las partes para activar los mecanismos de solución de controversias.

Cabe señalar que durante el período de transición del TLC suscrito entre Chile y Canadá se han llevado a cabo una serie de protocolos adicionales, los cuales han actualizado y mejorado de común acuerdo muchos aspectos relativos a las desgravaciones de mercancías. A continuación, se darán a conocer a grandes rasgos cada uno de ellos.

a) *Primer protocolo adicional.* El 4 de noviembre de 1999, Chile y Canadá acuerdan enmendar las listas de desgravación de 153 productos de la lista arancelaria de Chile y 112 productos de la lista arancelaria de Canadá. En este protocolo, las partes dejan establecido que dichos productos quedarán exentos de aranceles aduaneros a partir del 1º de enero del 2000.

b) *Segundo protocolo adicional.* El 25 de octubre del 2001, Chile y Canadá suscribieron el segundo protocolo adicional al TLC vigente entre ambas partes. En dicho protocolo se establece que se elimina la lista de desgravación de Chile para los siguientes bienes identificados conforme a la clasificación arancelaria: arvejas secas y frijoles secos, papas y alimentos para mascotas con los códigos 0713.10, 2004.10 y 2309.10, respectivamente.

   De acuerdo a lo anterior, las importaciones de bienes originarios de Canadá correspondientes a las clasificaciones arancelarias antes señaladas, estarán exentas de aranceles aduaneros una vez que el protocolo entre en vigor (1º de noviembre de 2001).

c) *Tercer protocolo adicional.* El 8 de noviembre del 2004, se firmó el tercer protocolo adicional al TLC. En este se establece que a partir del 4 de enero del 2005, a raíz del tratado de libre comercio suscrito entre Chile y Estados Unidos (vigente desde el 1º de enero de 2004), Chile se compromete a otorgar a Canadá el mismo trato arancelario que a Estados Unidos, respecto a ciertos productos agrícolas. Lo anterior se debió a que en el TLC entre Chile y Canadá se establecía que Chile brindaría el mismo trato a los productos agrícolas provenientes de Canadá que el que se otorgaba a Estados Unidos.

   Para ello, se entrega una lista de desgravación arancelaria de Chile, la cual elimina en forma inmediata 11 partidas arancelarias y 10 a fracciones arancelarias de cuatro años.

Realice ejercicio nº 5

CLASE 09

4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE - MÉXICO

En septiembre de 1991, Chile y México suscribieron un acuerdo de complementación económica, cuyo objetivo perseguido consistía en establecer una liberación total de gravámenes y eliminar las restricciones a las importaciones originarias de cada parte.

Los positivos resultados en materia de comercio de bienes y el interés por impulsar una relación que incorporara distintas dimensiones del comercio, llevó a que en abril de 1998 se suscribiera el tratado de libre comercio entre ambas partes, siendo ratificado por el parlamento en agosto de 1999, entrando de esta forma en vigencia el 1º de agosto de 1999.

De acuerdo a lo anterior, la suscripción de este tratado buscó el alcance de diversos objetivos específicos, siendo fundamental garantizar el cumplimiento de los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, lo cual permite brindar seguridad y un trato no discriminatorio a los bienes e inversionistas (y sus inversiones) del país contrario.

Los objetivos perseguidos por el tratado son los siguientes:

a) *Fomento del comercio bilateral;* mediante la eliminación inmediata y gradual de aranceles aduaneros, se busca incrementar el comercio entre las partes, facilitando de este modo la circulación de bienes y servicios. Asimismo, por medio de la estimulación del comercio bilateral, ambos países podrán adoptar una mayor diversificación exportadora, lo cual fomentará el desarrollo económico de los mismos.

b) *Promover prácticas de competencia leal;* en este caso, se intenta desalentar aquellas prácticas que pudieran perjudicar la libre competencia en los sectores económicos, tal es el caso de los monopolios. Por lo tanto, a través del tratado se intentan establecer condiciones de competencia leal entre las partes.

c) *Fomentar la inversión;* por medio del tratado se buscan incrementar las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio establecida entre ambas partes, de tal modo que se fomente la capacidad productiva de cada país, protegiendo y brindando seguridad a los inversionistas y sus inversiones.

d) *Adoptar mecanismos de cooperación;* en este sentido, el tratado busca generar los lineamientos que permitan establecer la ulterior cooperación entre las partes, así como también implementar mecanismos de cooperación a nivel regional y multilateral, los que permitan ampliar y mejorar los beneficios del tratado en cuestión.

e) *Implementar una estructura institucional;* en este caso, el tratado busca desarrollar y establecer procedimientos que permitan velar por el buen funcionamiento y

administración del tratado, implementando a su vez mecanismos para la solución de controversias.

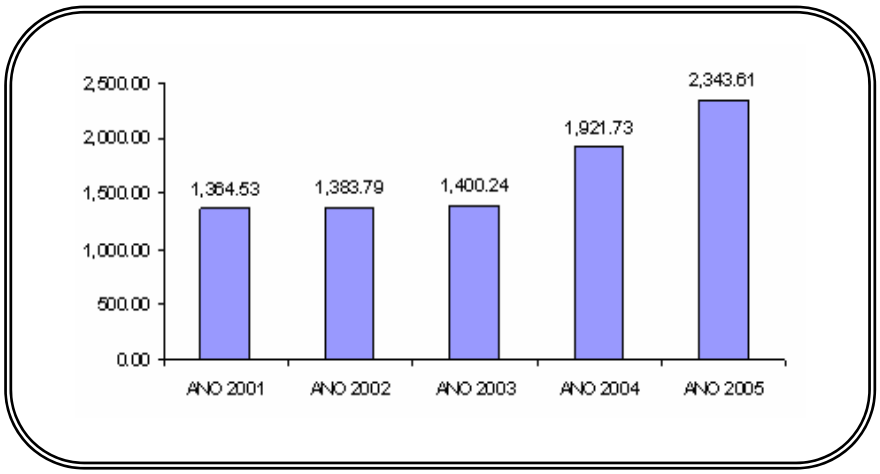
4.1 Aspectos Relevantes del Tratado de Libre Comercio Chile – México

Como se puede recordar, México es un interesante mercado para Chile, lo que se refleja principalmente por la cantidad potencial de consumidores a los que podría llegar Chile con sus productos, el cual asciende a 101.879.171 habitantes. Asimismo, es importante señalar el ingreso percápita nominal de dicho país, el cual asciende a US$ 9.100 promedio anual, lo cual representa el poder adquisitivo de dicha población.

Es importante señalar que México ha llegado a ser un socio comercial de primer nivel para Chile. Esto se debe a que en el año 2005, se constituyó como el segundo destino de las exportaciones chilenas hacia Latinoamérica, y el octavo lugar a nivel mundial, en donde se concentró el 4,1% de los envíos nacionales.

A partir de la entrada en vigencia del TLC con México, el intercambio comercial chileno ha ido incrementándose en forma gradual, es decir, las importaciones y exportaciones chilenas desde y hacia México, en forma conjunta, se han desarrollado en forma positiva, teniendo cada año un ascenso respecto al año anterior, concentrándose su mayor nivel de intercambio en el año 2005. En el gráfico que se muestra a continuación, se pueden observar los niveles de intercambio comercial que existen con México, durante el período 2001 – 2005.

Gráfico Nº 3: Intercambio Comercial con México, en Millones de Dólares



Como se dijo anteriormente y se observa en el gráfico, el intercambio comercial entre Chile y México se ha ido incrementando a través del tiempo, creciendo un 71,75% en el 2005 respecto al año 2001.

Asimismo, es preciso indicar que la balanza comercial chilena ha crecido sustancialmente, pasando de US$ 299.01 millones en el año 2001 a US$ 820,54 millones en el 2005, lo que representa un incremento del 174%, lo cual demuestra el dinamismo alcanzado por las exportaciones chilenas hacia dicho mercado.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar la distribución de las exportaciones e importaciones chilenas sobre el intercambio comercial, y el efecto sobre la balanza comercial, durante el período 2001 – 2005.

Cuadro Nº 14: Distribución del Intercambio Comercial de Chile y México, en Millones de Dólares

Millones de US$)	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	831.77	909.18	920.44	1,304.23	1,582.08
Importaciones	532.76	474.6	479.8	618.74	761.53
Balanza Comercial	299.01	434.58	440.64	684.24	820.54
Intercambio Comercial	1,364.53	1,383.79	1,400.24	1,921.73	2,343.61

Fuente: ProChile

Como se puede observar en el cuadro anterior, el intercambio comercial entre Chile y México alcanzó los US$ 2.343,61 millones en el año 2005, con un incremento anual de casi 22% respecto a igual período anterior.

Durante el período en análisis, el saldo de la balanza comercial ha sido siempre superavitario para Chile, alcanzando en el año 2005 los US$ 820,54 millones. Si se observa el año 2001, el aporte de México a la balanza comercial de Chile sólo era de US$ 299 millones, existiendo desde dicho período una variación positiva de un 174,42%.

En relación a las exportaciones, éstas también han tenido una evolución positiva, llegando en el año 2005 a los US$ 1.582,08 millones, mostrando un incremento del 21,3% en un año; concentrando el 4,1% del total de envíos nacionales hacia el extranjero.

En relación a las importaciones, durante el período en análisis se han ido incrementando en forma gradual, alcanzando el año 2005 los US$ 761,53 millones, con un crecimiento del 23%, respecto a igual período anterior.

Como se ha podido observar, el tratado de libre comercio entre Chile y México ha tenido un impacto positivo para el país a nivel comercial, sin embargo, también ha tenido efectos positivos en otras áreas económicas, dada la amplitud de áreas negociadas en el tratado.

En términos generales, las disposiciones contempladas en el tratado de libre comercio, no sólo incorporan regulaciones respecto al comercio de bienes, sino que también considera otras materias, como las inversiones, el comercio de servicios, la propiedad intelectual y un sistema moderno de solución de controversias que regula los derechos y obligaciones adquiridas en el mismo.

En el siguiente cuadro se pueden observar las principales materias reguladas en el tratado de libre comercio suscrito entre Chile y México:

- Comercio de bienes
- Normas técnicas
- Inversiones, servicios y asuntos relacionados
- Propiedad intelectual
- Disposiciones institucionales administrativas

A continuación, se explicarán en mayor profundidad cada uno de los aspectos mencionados anteriormente.

CLASE 10

- Comercio de Bienes

Como se señaló anteriormente, el intercambio comercial entre Chile y México ha tenido una evolución positiva desde el período 2001 al 2005; alcanzando en esta última fecha los US$ 2.343 millones de dólares, lo cual representa un 3,3% del intercambio total de Chile con el mundo entero.

Este crecimiento progresivo se ha visto reflejado en la balanza comercial chilena, la cual ha tenido una mejora sustancial a través de los años, permitiendo de esta forma que las exportaciones chilenas hacia México superen con creces a las importaciones provenientes desde dicho mercado. Así, en el año 2005 las exportaciones chilenas hacia este mercado fueron de US$ 1.582,08 millones, lo cual equivale al 4,1% de las exportaciones nacionales totales hacia el exterior.

Es importante indicar que las exportaciones chilenas, durante el 2005, se concentraron en determinados sectores productivos, siendo los más relevantes la industria, la minería y el sector agrícola. En este sentido, se debe señalar que del total de exportaciones efectuadas hacia México, el 63,1% se concentró en el sector industrial, seguido por la minería y la agricultura con un 31% y 4,1%, respectivamente. La categoría “Otros” sólo concentró el 1.2% del total de envíos hacia dicho mercado, los cuales contemplan una diversidad de sectores y subsectores, que en forma individual no representan una mayor significancia.

Además, se debe señalar que cada sector se subdivide en subsectores; los que presentan mayor relevancia exportadora son la industria alimenticia, el rubro forestal y los productos químicos, pertenecientes al sector industrial, quienes comprenden el 23,4%, el 15,3% y el 7% del total de envíos efectuados hacia México, respectivamente. Asimismo, en el sector minero, los subsectores de mayor relevancia corresponden al cobre y hierro, y el resto de la minería metálica, quienes abarcan el 21,7% y el 9,3% del total exportado hacia dicho mercado, respectivamente.

En el Anexo Nº 4 de la presente unidad, se pueden visualizar claramente las variaciones experimentadas por los sectores y subsectores mencionados anteriormente, durante el período 2004 – 2005.

Anteriormente se pudo observar que el principal sector exportador correspondía al sector industrial y minero; sin embargo, no se especificó el tipo de producto que tuvo mayor demanda por dicho mercado. Por tal razón, en el cuadro que se presenta a continuación se pueden observar los veinte productos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones chilenas hacia México, en términos monetarios; quienes en conjunto concentran el 65,7% del total de envíos efectuados hacia dicho mercado; el 34,3% restante se concentra en la categoría “Otros”, la cual se compone por una amplia variedad de productos, quienes en forma individual presentan poca participación exportadora.

Como se puede visualizar, durante el período 2005, uno de los productos que tuvo mayor participación en las exportaciones chilenas hacia México fue el cobre (sector minero) quien concentra el 21,7% de participación en las exportaciones hacia dicho mercado. Asimismo, destacan la madera aserrada y las maderas contrachapadas (sector forestal), quienes poseen una participación en los envíos hacia México de 8.9% y 3%, respectivamente. En el sector industrial se destaca el concentrado de molibdeno, cuyas exportaciones ascendieron al 6% del total enviado hacia el mercado en cuestión; y finalmente, en la industria alimenticia, los productos que presentan mayor participación en los envíos hacia México son los demás quesos, y los trozos y despojos de gallo o gallina, congelados, los cuales en conjunto concentran el 6% aproximado del total de envíos hacia dicha región.

Junto con lo anterior, es importante destacar que la mayor parte de los principales productos han presentado un crecimiento positivo en sus exportaciones durante el 2005 respecto a igual período anterior, los cuales en conjunto tuvieron una variación positiva del 28,9%[4]. De los principales productos exportados hacia México, sólo las uvas, el vino y los servicios tuvieron un descenso en sus envíos hacia dicho mercado.

[4] Este porcentaje sólo considera aquellos productos que experimentan una variación positiva en el año 2005, respecto a igual período anterior; es decir, se excluyen las uvas, el vino y los servicios.

Cuadro Nº 15: Principales Productos Exportados hacia México, en Millones de Dólares

Exportaciones	2004	2005	Var % 05/04
Cobre	314,76	343,73	9,20
Madera aserrada o desbastada (las demás)	101,24	140,47	38,75
Concentrados sin tostar de molibdeno.	86,44	95,02	9,93
Madera contrachapada de hoja madera esp.	30,78	47,68	54,91
Los demás quesos.	27,79	47,21	69,88
Trozos y despojos de gallo o gallina, congelados	34,54	46,87	35,70
Las demás cenizas y residuos	20,66	43,48	110,46
Vehículos con carga de mas de 500	21,37	28,67	34,16
Las demás leches y natas concentradas	20,67	27,24	31,79
Minerales de plata y sus concentrados.	0	26,34	-
Uvas.	27,70	25,65	- 7,40
Melocotones o duraznos, conservados al natural	23,04	23,67	2,73
Neumáticos nuevos de caucho tipo utiliza	14,55	20,87	43,44
Exportaciones de servicios	22,79	19,27	- 15,45
Salmones y truchas	17,69	18,96	7,18
Vinos	18,17	17,63	- 2,97
Trozos y despojos de pavo, congelados	10,93	17,44	59,56
Los demás abonos.	10,79	17,41	61,35
Ciruelas secas.	11,10	16,79	51,26
Tableros de fibra masa volumica sup. A	12,14	15,46	27,35
Subtotal	827,15	1.039,86	25,72
Otros	477,08	510,98	7,11
Total	1.304,23	1.582,08	21,30

Fuente: ProChile

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar el número de empresas chilenas exportadoras que participan del comercio con México; así como también se visualiza la diversificación de las exportaciones hacia dicho mercado, es decir, la cantidad de productos diferentes que han sido enviados a México. De acuerdo a ello, durante el año 2005 se exportaron 939 productos, a través de 995 empresas. En este caso, se debe señalar que hubo empresas competidoras que exportaron productos similares hacia dicho mercado.

Junto con lo anterior, es importante indicar que, en general, la cantidad de empresas que participan del comercio con México ha ido en aumento, y sólo en el año 2005 se produjo un leve descenso (3,1%) respecto al año anterior. Asimismo, el número de productos que se

han enviado hacia México ha tenido un crecimiento gradual, lo que indica la mayor diversificación que se ha producido en las exportaciones chilenas hacia dicho mercado.

Dado lo anterior, entre el período 2001 y el 2005, el número de empresas se ha incrementado en un 6,1%, y la cantidad de productos ha tenido una variación positiva del 20,1%.

Cuadro Nº 16: Cantidad de Empresas y Productos Exportados hacia México

	2001	2002	2003	2004	2005
Empresas	938	971	1.042	1.027	995
Productos	782	843	933	935	939

Fuente: ProChile

Es preciso indicar que durante el año 2005, del total de empresas exportadoras (6.880 empresas), el 14,5% de ellas se dirigieron hacia el mercado mexicano, cuya diversificación de productos contempló el 17,71% del total de partidas arancelarias enviadas hacia el extranjero (5.303 productos).

Respecto a las importaciones provenientes desde México, durante el año 2005, éstas contemplaron un total de US$ 761 millones, lo cual equivale a un 2,5% del total importado por Chile desde el extranjero.

En el cuadro que se muestra a continuación, se pueden observar los veinte productos principales importados desde México, en términos monetarios; en donde se puede identificar la participación que presenta cada uno de ellos sobre el total importado desde dicho mercado, y las variaciones experimentadas en el año 2005 respecto a igual período anterior.

Como se puede identificar, los veinte principales productos, en conjunto, comprenden el 62.41% del total de importaciones provenientes del mercado mexicano; entre los que sobresalen los emisores – receptores, los televisores y los vehículos de transporte de personas; quienes contemplan el 13,33%, el 11,53%, y el 5,85%, respectivamente. Asimismo, se debe indicar que la categoría “Otros” está formada por una diversidad de productos que en conjunto alcanzan al 37,59% del total importado desde el mercado mexicano.

Cabe destacar que en términos generales, las importaciones provenientes de México se han incrementado durante el año 2005, respecto a igual período anterior en un 23,1%. De acuerdo a ello, la mayor parte de los productos principales importados desde dicho mercado ha presentado una variación positiva; y sólo los emisores – receptores, los medicamentos

preparados y los pigmentos, han tenido una caída en el año 2005 en relación a igual período anterior.

Cuadro Nº 17: Principales Productos Importados desde México, en Millones de Dólares

Importaciones	2004	2005	Var % 05/04
Los demás emisores receptores.	108,30	101,54	- 6,24
Televisores en colores, incluso con radio o videograbador incorporado	62,79	87,80	39,83
Vehículos de transporte de personas	29,98	44,53	48,53
Tractores de carretera para semirremolque	28,21	33,73	19,56
Unidades de proceso digitales, excepto los de subpartidas 8471.41 y 8471.49, aunque incluyan en la misma envoltura una unidad de memoria y una unidad de entrada y salida.	24,70	30,51	23,52
Concentrados sin tostar de molibdeno.	1,11	28,07	2.428,83
Superfosfatos.	22,81	24,11	5,70
Los demás medicamentos preparados	16,54	15,12	- 8,59
Barras de hierro con muescas, cordones	--	11,42	-
Vehículos con carga de más de 500 Ton.	11,00	11,10	0,91
Acido sulfúrico; oleum.	0,24	11,08	4.516,67
Navajas y máquinas de afeitar.	9,74	10,86	11,50
Champúes.	5,07	9,74	92,11
Cementos sin pulverizar	4,05	9,66	138,52
Vehículos con capacidad de carga útil	0,04	9,60	23.900,00
Pigmentos, con un contenido de dióxido de titanio = 80%	10,90	8,98	- 17,62
Los demás conductores eléctricos	4,46	8,18	83,41
Aceites de petróleo o de minerales	0,00	8,08	-
Alambrón de hierro o acero sin alear	--	5,99	-
Los demás aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital.	2,93	5,15	75,77
Subtotal	342,86	475,24	38,61
Otros	275,89	286,29	3,77
Total	618,74	761,53	23,08

Fuente: ProChile, 2006.

Anteriormente se ha podido observar la relación comercial que ha logrado establecer Chile con México a través del tiempo; sin embargo, no se han dado a conocer las disposiciones relativas al comercio de bienes que ha contemplado el cuerpo del tratado. Por

tal razón, a continuación se explicará a grandes rasgos los principales tópicos que en dicho cuerpo legal se han dispuesto.

Como se dijo anteriormente, el tratado de libre comercio está compuesto por diversas partes, el comercio de bienes corresponde a la segunda parte, la cual se subdivide en cuatro capítulos, el cual se inicia en el capítulo tres. Este capítulo regula las disposiciones de trato nacional y acceso de bienes al mercado, el cuarto capítulo se relaciona con las normas de origen, el quinto capítulo se orienta hacia los procedimientos aduaneros y el sexto capítulo abarca las medidas de salvaguardias.

De acuerdo a las disposiciones establecidas en el capítulo tercero, relativo al trato nacional y acceso de bienes al mercado; éstas buscan regularizar el comercio de bienes a nivel bilateral, y establecer mecanismos que permitan generar una igualdad de trato entre las partes. De acuerdo a ello, se establece la necesidad de dar cumplimiento al principio de trato nacional, es decir, cada país deberá brindar el mismo trato a los bienes del país contrario, respecto al que reciben los bienes similares producidos por los nacionales del país.

Junto con lo anterior, es preciso indicar que las disposiciones que han generado un mayor impacto sobre el comercio bilateral, son aquellas que contemplan la eliminación arancelaria sobre todos los bienes originarios, la cual se deberá hacer efectiva al momento de entrar en vigencia el tratado de libre comercio. Sin embargo, la eliminación arancelaria inmediata exceptúa a las manzanas, las que se rigen por un programa de desgravación gradual que finaliza a inicios del año 2006, en donde quedan liberadas de los derechos de entrada; y la lista de excepciones establecida en el anexo 3-04(4) del TLC, la cual contempla aproximadamente una lista de cien clasificaciones arancelarias (productos).

Es importante destacar que a inicios del año 2006, el 99,7% de los envíos nacionales se encontraban liberados de pago de aranceles aduaneros.

Asimismo, las disposiciones del tratado permiten que cada parte importe muestras comerciales y publicidad impresa, liberadas de arancel aduanero, cuando dicho valor sea insignificante. En relación a las muestras comerciales, éstas podrán gozar de este beneficio sólo si tienen como finalidad el agenciamiento de pedidos futuros de bienes, independiente que dicho pedido sea efectuado desde el país contrario o de otro.

Por Ejemplo

Suponga que una empresa mexicana envía muestras de telas a una fábrica de ropa chilena, con la finalidad de conseguir un negocio futuro; en este caso, dichas muestras quedarán libres de arancel independiente del origen que tengan.

En relación al material impreso, ambos países permitirán su importación libre de arancel, independiente de su origen, cuando éste se encuentre contenido en paquetes con un único ejemplar de cada impreso; y cuando no formen parte de una remesa mayor.

Por Ejemplo

Suponga que una agencia de publicidad mexicana envía a una empresa chilena material publicitario impreso, si el paquete está formado por cien impresos cada uno de los cuales tiene más de un ejemplar, el importador deberá cancelar los derechos aduaneros correspondientes, dado que para quedar liberado de su pago, cada impreso deberá tener sólo un ejemplar y no ser parte de un envío posterior mayor.

Asimismo, las disposiciones señalan que ninguno de los países parte podrá imponer o mantener trabas que restrinjan la importación o la exportación de cualquier bien, desde o hacia la otra parte; y en relación a los bienes agropecuarios, indican que los países deberán cooperar en forma mutua para lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación para este tipo de bienes, quedando prohibido tanto para Chile como para México, mantener o adoptar subsidios a la exportación, a partir del 1 de enero de 2003. Sin embargo, si ambas partes acuerdan la mantención o adopción de subsidios sobre la exportación de bienes agropecuarios, la parte exportadora podrá implementarlo, puesto que tiene el consentimiento de la contraparte.

Es preciso indicar que ambos países han establecido un Comité de Comercio de Bienes, siendo conformado por representantes de ambas partes, el cual en general tiene por función velar por el buen funcionamiento del acuerdo, servir de apoyo a las partes, entregar informes anuales y analizar cualquier materia que sea de su competencia.

De acuerdo a las disposiciones establecidas en el capítulo cuarto, relativo a las normas de origen; éstas establecen los métodos que permitirán determinar el origen de una mercancía, cuando éstas incorporen materiales o elementos de otra nacionalidad, los que podrán comprender el método del valor de contenido regional, o bien, el método de costo neto.

Asimismo, se señala el valor que deberá asignársele a los materiales que no son originarios y que han sido integrados al bien exportable, el que corresponderá al valor de transacción del mismo, lo cual permitirá determinar el valor del contenido regional.

Es preciso indicar que para velar por la correcta aplicación de las reglas de origen se ha establecido el Sub-comité de Reglas de Origen, quien podrá además considerar propuestas de modificaciones efectuadas por las partes, proponer modificaciones al Comité de Comercio de Bienes, y realizar estudios técnicos relacionados con la materia.

De acuerdo a las disposiciones establecidas en el capítulo quinto, relativo a los procedimientos aduaneros; éstas señalan que las partes deberán confeccionar un formato único de certificado de origen, el cual avalará el origen de las mercancías comercializadas entre ambos países. Asimismo, se indica que los exportadores tendrán la obligación de confeccionar el certificado de origen, a fin de optar a tratos arancelarios preferenciales.

En relación a los importadores, éstos deberán adjuntar al documento de importación, el certificado de origen que califica al bien como originario, a fin de poder optar a las rebajas o liberaciones arancelarias que se encuentren establecidas para el bien en cuestión.

Es importante señalar que cada parte podrá hacer uso de procedimientos que permitan verificar el origen de una mercancía, entre los que se encuentran las visitas o los llenados de cuestionarios.

Además, será requisito fundamental que ambos países mantengan la confidencialidad de la información obtenida, debiendo protegerla de posibles divulgaciones que pudieran perjudicar a la persona que la haya suministrado.

Finalmente, es preciso señalar que se formará un Sub-comité de Aduanas, quien tendrá como funciones principales establecer acuerdos en materias de valoración y clasificación arancelaria; así como también para modificar las declaraciones de origen y analizar cualquier materia aduanera que se desprenda del tratado.

De acuerdo a las disposiciones establecidas en el capítulo sexto, relativo a las medidas de salvaguardia; éstas contemplan mecanismos de protección a la producción nacional, cuando producto de la implementación del tratado, se genere un daño grave a una rama de la producción local; por lo tanto, la adopción de las medidas de salvaguardias sólo tendrán como fin remediar o prevenir dicho daño.

Por Ejemplo

Esto puede suceder cuando un importador de la contraparte compra cantidades tan elevadas de un determinado producto, que genera un daño a la producción local. De acuerdo a ello, suponga que una planta azucarera mexicana compra una gran cantidad de remolacha, lo cual deja sin abastecimiento a la planta productora de azúcar IANSA; en este caso, el gobierno podrá imponer medidas de salvaguardia para proteger la producción nacional de azúcar.

Entre las medidas de salvaguardia que se podrán adoptar se encuentra la suspensión de la reducción arancelaria futura para el bien, o aumentar la tasa arancelaria del mismo, siempre que el nivel adoptado no exceda el arancel de nación más favorecida aplicado en el momento que se adopte la medida o al día anterior a la entrada en vigencia del tratado.

CLASE 11

- Normas Técnicas

Las normas técnicas son reguladas en la tercera parte del tratado, las cuales involucran disposiciones relativas a las medidas sanitarias y fitosanitarias, y medidas sobre la normalización.

Las medidas técnicas sanitarias y fitosanitarias buscan regular el comercio de cierto tipo de bienes, tal es el caso de aquellos comprendidos en el sector agropecuario, pesquero, y forestal; y otros relativos al intercambio de animales y vegetales. Respecto a los primeros (productos agropecuarios, pesqueros y forestales), cada país se compromete en establecer mecanismos de cooperación que fomenten y faciliten el comercio de dichas mercancías, sin que presente riesgo sanitario o fitosanitario; sin embargo, en relación a los productos de origen animal y vegetal, cada país se compromete en adoptar medidas para evitar la introducción de plagas y enfermedades al territorio de la contraparte.

Las autoridades competentes en materias sanitarias y fitosanitarias, serán aquellas que legalmente deban velar por el cumplimiento de las exigencias sanitarias y fitosanitarias señaladas en esta parte del tratado. Por ejemplo, en Chile, el ente responsable de hacer cumplir las normas sanitarias y fitosanitarias es el Servicio Agrícola y Ganadero.

Es importante señalar que este aspecto se incorpora en la totalidad de los tratados suscritos por Chile, debido a que representa una de las ventajas comparativas y competitivas de mayor importancia para el país, dado a que es visto como un país libre de enfermedades que afectan la producción alimenticia. Lo anterior le ha asegurado ingresar sin ningún problema a distintos mercados muy exigentes a nivel mundial, y que es lo que está demandando cada vez más el mundo.

Asimismo, gracias a las barreras naturales que tiene Chile, como es la Cordillera de los Andes, el Océano Pacífico, el Desierto de Atacama y la Antártica, logra obtener dicha ventaja. Además, éstas son apoyadas a través de la política chilena de seguridad fronteriza, controlando todos los pasos fronterizos existentes y vigilando continuamente cualquier evento que pueda perder esta categoría; por tal razón, es que esta materia sea importante de considerar en cada tratado.

Pese a lo anterior, es importante destacar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no deberán constituirse en trabas al comercio; por lo tanto, sólo se utilizarán para proteger la salud de las personas. Además, las medidas que se adopten deberán basarse en principios científicos; debiendo mantenerse en la medida que existan los fundamentos que las amparen, por lo tanto, una vez que la evaluación del riesgo de plagas o enfermedades disminuya, las medidas sanitarias o fitosanitarias adoptadas para los productos de la contraparte deberán dejarse de aplicar.

Asimismo, las partes no deberán brindar un trato discriminatorio a los bienes de la contraparte; por lo tanto, cuando se originen condiciones similares o idénticas entre los bienes nacionales y los de la contraparte, o incluso, de un tercer país, las medidas sanitarias o fitosanitarias adoptadas deberán aplicarse sin distinción.

Además de lo anterior, cada parte se comprometió también en cumplir las normas internacionales y de armonización, las cuales les sirven de base al momento de establecer las medidas sanitarias o fitosanitarias a nivel interno; de este modo, se uniforman los criterios de adopción y las medidas en sí, y se compatibilizan con aquellas de la contraparte.

Es preciso indicar que cada país deberá guiarse por aquellos mecanismos impuestos por organismos internacionales[5] relacionados con las materias de sanidad vegetal y animal, lo cual permite alcanzar un mayor nivel de uniformidad en el ámbito sanitario y fitosanitario en métodos de muestreo, diagnóstico, inspección y certificación de animales, vegetales, sus productos y subproductos, así como en la inocuidad de los alimentos.

Finalmente, se debe señalar que ambos países contratantes establecieron la creación del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, el cual se encuentra integrado por representantes de cada una de las partes, quienes tendrán por función principal aplicar las disposiciones establecidas en el tratado, relativas a materias sanitarias y fitosanitarias.

Respecto a las medidas sobre normalización; las disposiciones contempladas en esta parte del tratado definen las pautas de normalización técnica, las cuales se deberán aplicar a las medidas relativas a la normalización que afecten al comercio de bienes o servicios entre las partes, así como a las medidas relacionadas con ellas. Por ejemplo, las medidas que deban ser uniformadas pueden relacionarse con el embalaje, el etiquetado, símbolos, procesos o métodos de producción, etc. Es así como los productos alimenticios deben presentar en su envase, la información nutricional que aporta cada porción al individuo.

Asimismo, ambos países establecen la creación del Comité de Medidas relativas a la Normalización, integrado por representantes de cada uno de ellos, quienes deberán velar por la aplicación, cumplimiento y administración de las disposiciones establecidas en el tratado, así como también deberá fomentar las instancias que permitan la cooperación mutua en aspectos técnicos, entre otras.

[5] Entre los organismos internacionales competentes se encuentran: la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, en materias de sanidad vegetal; la Oficina Internacional de Epizootias, en materias de salud animal; y la Comisión del Código Alimentario, relacionado con la inocuidad de los alimentos y límites de tolerancia.

- Inversiones, Servicios y Asuntos Relacionados

En la cuarta parte del tratado de libre comercio entre Chile y México se establecen las disposiciones que regulan y protegen a las inversiones, los servicios y los asuntos relacionados a esta materia. Esta parte del TLC, se subdivide en capítulos, cada uno de los cuales apunta a un tema específico; a saber:

- Capítulo 9 : Inversión
- Capítulo 10 : Comercio transfronterizo de servicios → Servicios
- Capítulo 11 : Servicios de transporte aéreo
- Capítulo 12 : Telecomunicaciones
- Capítulo 13 : Entrada temporal de personas de negocios
- Capítulo 14 : Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado

} Asuntos relacionados

Sin embargo, antes de explicar los diversos aspectos regulados en el tratado respecto a estas materias, es preciso señalar que a pesar que los capitales extranjeros invertidos en Chile no provienen principalmente desde México, el tratado ha impulsado el flujo de capitales aztecas. En el cuadro que se muestra a continuación, se pueden visualizar los montos invertidos en el período 1974 – 2005, y en forma específica durante el año 2005.

Cuadro Nº 18: Inversión Extranjera Autorizada y Materializada mediante Decreto Ley 600, en Dólares Nominales

PAÍS	2005		1974 - 2005	
	Autorizada	Materializada	Autorizada	Materializada
México	806.250.000	511.537.000	1.177.492.000	823.754.000
Otros países	893.337.000	1.407.424.000	94.357.802.000	59.438.423.000
TOTALES	1.699.587.000	1.918.961.000	95.535.294.000	60.262.177.000

Fuente: CINVER, Comité de Inversión extranjera.

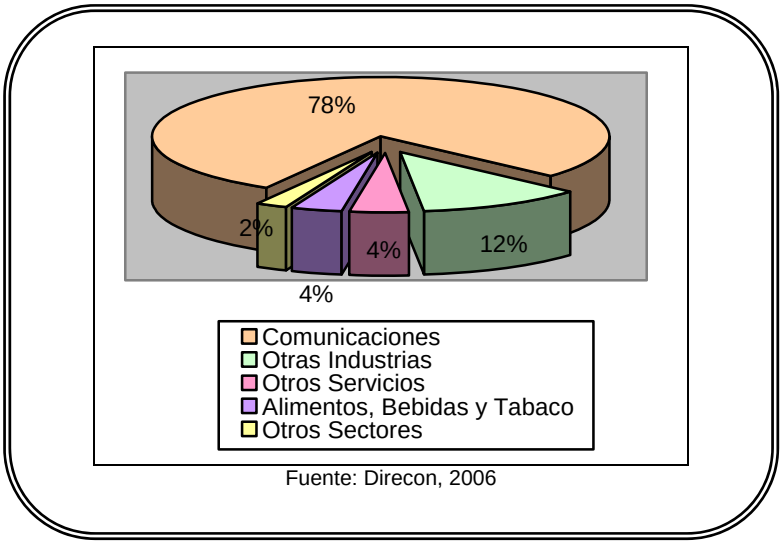
En el cuadro anterior, se puede observar que el Comité de Inversión Extranjera, en el período 1974 – 2005, autorizó una inversión de US$ 1.177,492 millones; sin embargo, la inversión mexicana efectiva sólo fue de US$ 823, 754 millones, lo que representa el 1,37% del total de inversión extranjera en Chile, en dicho período.

Durante el año 2005, la inversión mexicana autorizada por el Comité de Inversión Extranjera fue de US$ 806,25 millones, lo que corresponde al 47,44% del total autorizado; de acuerdo a ello, se puede indicar que Chile, autorizó que, del total de capitales a invertir en

Chile, prácticamente la mitad fuesen mexicanos. Asimismo, en el cuadro anterior se puede identificar que en el 2005, la inversión mexicana que ingresó a Chile efectivamente fue del 63,46% del total autorizado, lo que representa el 26,66% del total de inversión extranjera materializada.

Respecto a la distribución de las inversiones mexicanas por sector económico, durante el período 1974 – 2005, se puede decir que éstas se concentran principalmente en el rubro de las comunicaciones con un 78,2%, otras industrias con un 11,7%, otros servicios con un 4,3%, alimentos, bebidas y tabaco con un 3,7% y otros sectores con el 2,1%.

Gráfico Nº 3: Composición de la Inversión Mexicana en Chile, Período 1974 - 2005



Fuente: Direcon, 2006

Respecto a lo anterior, es preciso señalar que entre las principales empresas mexicanas que han invertido en Chile se encuentra Latam Chile, LLC a través de la empresa Telmex Chile Holding, S.A. en el sector de telecomunicaciones; y el Grupo CLC, a través del Grupo CLC (Chile) Ltda., en la industria de alimentos.

Como se dijo anteriormente, esta parte del tratado se focaliza en tres materias: la inversión, los servicios y los asuntos relacionados; los cuales buscan fomentar la inversión, y dar protección a los inversionistas y a sus inversiones en territorio del país contrario, en donde se dejan en claro las políticas de seguridad y estabilidad para éstos.

En relación a las inversiones, las disposiciones contempladas en el tratado establecen que ambos países tendrán la obligación de cumplir con los principios de trato nacional, el trato de nación más favorecida, el nivel de trato y el nivel mínimo de trato.

Respecto al trato nacional, éste indica que cada país deberá brindar a los inversionistas de la contraparte, y a sus inversiones, un trato no menos favorable que aquél otorgado a los inversionistas nacionales en circunstancias similares; por lo tanto, esta disposición se orienta en proporcionar igualdad en el trato, tanto a los inversionistas nacionales como a aquellos de la contraparte y sus inversiones.

Respecto al trato de nación más favorecida, este principio consiste en que el país en cuyo territorio se haya establecido una inversión de la contraparte, deberá brindar un trato similar a dicho inversionista (y su inversión), respecto al otorgado a inversionistas de terceros países que no forman parte del tratado. Por lo tanto, si Chile entrega un beneficio a los inversionistas filipinos; dicho beneficio deberá aplicarse en forma inmediata a los inversionistas mexicanos, puesto que el país no podrá brindar un trato menos favorable a los inversionistas de la contraparte que aquél aplicado a inversionistas provenientes de un tercer país.

Respecto al nivel de trato, ambos países tendrán la obligación de brindar el mejor de los tratos a los inversionistas de la contraparte, y a sus inversiones.

Respecto al nivel mínimo de trato, las disposiciones del tratado señalan que cada país tendrá la obligación de brindar un trato equitativo y justo, a los inversionistas y sus inversiones; el cual deberá estar de acuerdo con el derecho internacional. Asimismo, ambos países deberán establecer mecanismos de protección, que brinden seguridad y confianza plena a los inversionistas del país contrario.

Junto con lo anterior, es importante señalar que los países que forman parte del tratado no podrán imponer condiciones que restrinjan la libertad de operación de los inversionistas del país contrario y sus inversiones; así como tampoco podrán imponer el cumplimiento de ningún compromiso u obligación sobre la expansión, conducción, administración, establecimiento u operación de una inversión de un inversionista de la contraparte. Por ejemplo, tanto México como Chile no podrán restringir las ventas de los productos o servicios que produce la inversión extranjera en su territorio; así como tampoco podrán obligar a que los inversionistas actúen como proveedores exclusivos de un mercado específico, regional o mundial, etc.

Respecto a la contratación de altos ejecutivos, ningún país podrá obligar a que una empresa que forma parte de la inversión extranjera materializada en el territorio de dicho país, contrate a personas de una determinada nacionalidad para ocupar los puestos de nivel directivo. Por lo tanto, las inversiones materializadas en forma de empresas podrán contar con personal de distinta nacionalidad, según sean sus requerimientos. Asimismo, ambos países podrán imponer a las inversiones de la contraparte que estén materializadas en forma de empresas, que el directorio o el consejo de administración esté compuesto por personas de una nacionalidad determinada, o bien, sean residentes del país en donde se estableció la inversión, siempre que dicha condición no menoscabe la capacidad del inversionista de ejercer el control sobre su inversión.

Respecto a las transferencias de utilidades, gastos, ganancias, intereses, pagos por regalías, etc., cada parte permitirá que se efectúen en forma libre y sin demora.

Asimismo, el tratado contempla aquellas disposiciones que buscan regular las medidas de expropiación que pueden llegar a aplicar los países; de acuerdo a ello, se encuentran prohibidas las prácticas de expropiación y de nacionalización sobre aquellas inversiones pertenecientes a inversionistas de la contraparte, a excepción de que dicha expropiación tenga como fin el bien público, y sea efectuado sin discriminación y con apego al principio de legalidad. Es preciso señalar que en caso que se haga efectiva una expropiación, el gobierno deberá cancelar al inversionista un pago, a lo que se denomina indemnización; la cual será equivalente al valor de mercado que tiene la inversión antes de la fecha de expropiación.

Finalmente, es preciso indicar que el tratado Chile – México también contempla mecanismos de solución de controversias en materia de inversiones, los cuales pueden involucrar la solución de una reclamación mediante consulta o negociación; o bien, a través del proceso de arbitraje.

En relación a los servicios, las disposiciones contempladas en el tratado se refieren a las medidas que una parte adopte o mantenga sobre el comercio transfronterizo de servicios, el cual involucra:

- La prestación de un servicio del territorio de una parte al territorio de la contraparte.
- La prestación de un servicio en el territorio de un país, efectuado por personas de dicho país, a personas de la contraparte.
- La prestación de un servicio por un nacional de una parte, en territorio de la contraparte.

Es preciso señalar que el comercio transfronterizo de servicios, no contempla la prestación de un servicio a través de una inversión materializada en el territorio de la contraparte; por lo tanto, si una empresa de telecomunicaciones mexicana se instala en Chile, la prestación de servicios que efectúe dicha inversión en territorio chileno, no se catalogará como comercio transfronterizo de servicios, sino que formará parte de la inversión materializada por dicho país en Chile.

Dado lo anterior, el intercambio comercial de servicios efectuado entre ambos países sólo incluye a:

- La producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio.
- La compra, uso o pago de un servicio.
- El acceso a y el uso de sistemas de distribución y transporte relacionados con la prestación de un servicio.
- La presencia en su territorio de un prestador de servicios de la otra parte.

- El otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.

Junto con lo anterior, es preciso señalar que cada parte deberá cumplir con los principios de trato nacional, de nación más favorecida y nivel de trato, respecto a los prestadores de servicios de la otra parte.

Asimismo, ningún país podrá imponer a los prestadores de servicios de la contraparte que establezcan una oficina de representación en el territorio del país; por lo tanto, los prestadores de servicios transfronterizos no tendrán la obligación de tener presencia local en el país contrario.

Además, otro punto importante de destacar es que cada parte está autorizada para aplicar o mantener restricciones cuantitativas a nivel nacional, federal o estatal, sobre el comercio transfronterizo de servicios; sin embargo, tendrán la obligación de indicarlas en forma expresa en la Lista del Anexo V del tratado en cuestión. Asimismo, se debe indicar que ambos países se comprometen a reunirse, por lo menos cada dos años, para entablar negociaciones sobre la liberalización de las restricciones indicadas en dicha lista.

Finalmente, es preciso indicar que el tratado estableció el Comité de Inversiones y Comercio Transfronterizo de Servicios, el cual tendrá por función velar por el buen funcionamiento y administración del tratado sobre las materias en cuestión.

En relación a los asuntos relacionados, las disposiciones establecidas en el tratado se orientan a cuatro materias específicas que se relacionan con las inversiones y el comercio transfronterizo de servicios, ellos son: los servicios de transporte aéreo, las telecomunicaciones, la entrada temporal de personas de negocios, y las políticas orientadas a las prácticas de competencia, monopolio y empresas del Estado.

Respecto a los servicios de transporte aéreo, el tratado establece que las disposiciones contenidas en el mismo no se aplicarán al transporte aéreo, salvo aquellas que se relacionan con la administración del tratado (capítulo 17), las excepciones (capítulo 19) y las disposiciones finales (capítulo 20). Por lo tanto, este tipo de servicio se regirá por las normas contenidas en el Convenio sobre Transporte Aéreo suscrito entre el gobierno de Chile y el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, el 14 de enero de 1997.

Junto con lo anterior, es preciso señalar que el TLC, deja sin efecto las disposiciones contempladas en los capítulos 18 y 20 del Convenio sobre Transporte Aéreo suscrito entre ambos países; las cuales se refieren a los mecanismos de solución de controversias y a la terminación del convenio. Lo anterior, se debe a que dichas materias deberán regirse por lo expresamente establecido en el tratado de libre comercio.

Respecto a los servicios de telecomunicación, las disposiciones del tratado buscan regular tres aspectos fundamentales: (a) las medidas aplicadas o mantenidas por uno de los

países, relacionadas con el acceso y el uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones por personas del país contrario, incluso el uso o acceso que efectúen dichas personas cuando operen redes privadas que tengan como fin la comunicación al interior de la empresa; (b) las medidas adoptadas o mantenidas por un país respecto a la prestación de servicios mejorados o con valor agregado por personas de la contraparte, en territorio del país; y (c) las medidas orientadas a la normalización de las conexiones de equipo terminal u otro, a las redes de telecomunicación públicas.

Respecto a la entrada temporal de personas de negocios, las disposiciones de este tratado buscan regular el ingreso de una persona de negocios de una parte, al territorio de la contraparte, quienes no presentan la intención de establecer residencia permanente en dicho territorio. De acuerdo a ello, ambos países deberán dar cumplimiento al principio de reciprocidad, es decir, tanto Chile como México deberán facilitar el ingreso de las personas de negocios de la contraparte; además de asegurar la seguridad de las fronteras, y dar protección a la fuerza de trabajo y al empleo permanente en su territorio.

Asimismo, ambas partes establecen en el tratado el Comité de Entrada Temporal, conformado por representantes de cada país, quienes deberán vigilar la aplicación y administración de las disposiciones contempladas en el tratado sobre esta materia; así como también deberán formular medidas que fomenten el ingreso de personas de negocios entre ambos países.

Respecto a las políticas en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado, las disposiciones del tratado establecen que cada país deberá velar por la supresión de prácticas antimonopólicas que afecten la competencia, debiendo emprender las medidas que permitan el cumplimiento de dicho objetivo.

Asimismo, cada país está dispuesto a establecer mecanismos de cooperación y coordinación, a fin de fomentar el empleo efectivo de las leyes de competencia, los cuales involucran la asistencia legal mutua, la consulta, y el intercambio de información relacionado con la aplicación de leyes y políticas en materia de competencia.

Es preciso señalar que a pesar de lo anterior, ambos países podrán designar un monopolio en su territorio; es decir, no se les prohíbe autorizar formalmente un monopolio en su territorio. Sin embargo, cuando dicha designación afecte los intereses de personas de la contraparte, ubicadas en el territorio de una parte, ésta deberá avisar por escrito, en forma anticipada, a la otra parte sobre la designación del monopolio. Asimismo, la parte deberá condicionar la operación del monopolio, de tal modo que se minimice o elimine cualquier menoscabo o anulación sobre los beneficios del inversionista extranjero.

Junto con lo anterior, las disposiciones contempladas en el tratado tampoco impiden que las partes puedan mantener o crear empresas estatales; las cuales deberán brindar un trato equitativo a las inversiones establecidas en su territorio, en relación a la venta de bienes y servicios.

CLASE 12

- ## Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual se encuentra regulada en la quinta parte del tratado, y en forma específica, en el capítulo 15; cuyo ámbito de aplicación involucra la protección a los derechos de autor y derechos conexos, las marcas de fábrica o de comercio, y las denominaciones de origen. Por lo tanto, las disposiciones contempladas en este apartado buscan proteger y defender, en forma adecuada, los derechos de propiedad intelectual, de aquellas personas de la contraparte ubicadas en el territorio de la parte.

Por Ejemplo

Dentro de la propiedad intelectual, se encuentra la denominación de origen; respecto a ello, Chile reconoce la denominación de origen del Tequila y el Mezcal para uso exclusivo de productos provenientes de México. Con esto Chile no permite la importación, fabricación o venta de productos bajo la denominación de origen Tequila y Mezcal, a menos que haya sido elaborado y certificado en México.

Para el caso de México, éstos reconocen como denominación de origen al Pisco, Pajarete y Vino Asoleado para su uso exclusivo de productos provenientes de Chile. En consecuencia en México no se permitirá la importación, fabricación y venta de productos bajo esta denominación de origen, a menos que haya sido elaborado y certificado en Chile.

Junto con lo anterior, cada país deberá garantizar que las medidas adoptadas por cada uno de ellos, para la protección de los derechos de propiedad intelectual no se conviertan en trabas al comercio.

Asimismo, tanto Chile como México se comprometen en dar cumplimiento a los principios de trato nacional y de nación más favorecida. Por lo tanto, cada país deberá otorgar un trato similar a las personas de su contraparte, en relación al que reciben sus nacionales o personas de terceros países, respecto a la protección y defensa de los derechos de propiedad intelectual. Por lo tanto, cualquier beneficio, favor o privilegio que sea concedido a un país que no forme parte del tratado, deberá otorgarse en forma inmediata y sin condiciones a las personas de la contraparte; lo mismo sucede si se establecen mayores ventajas a los nacionales respecto a la propiedad intelectual, debiéndose aplicar en forma instantánea a los extranjeros del país contrario.

Es importante indicar que cada país podrá establecer en su legislación interna, una mayor protección a la propiedad intelectual, la cual deberá ser compatible con las disposiciones establecidas en el propio tratado. Además, en dicha legislación deberán definirse procedimientos que permitan la observancia de los derechos de propiedad intelectual, a fin de poder aplicar las medidas adecuadas en contra de aquellas acciones que infrinjan dichos derechos; así como también la legislación deberá comprender mecanismos

preventivos, que permitan disuadir y prevenir nuevas infracciones; los que deberán ser aplicados en forma justa y equitativa.

Dado lo anterior, los países podrán establecer procedimientos administrativos, civiles y penales; lo cuales tendrán como objetivo la defensa y protección a los derechos de propiedad intelectual.

Por Ejemplo

Respecto a los procedimientos administrativos; éstos involucran la obligación de informar al demandado sobre los reclamos de los cuales son objeto; así como también los facultan a estar representados por un abogado independiente que los defienda ante la justicia, y a presentar las pruebas que permitan sustentar sus alegatos.

Respecto a los procedimientos civiles; un mecanismo eficaz para la disuasión de infracciones consiste en que las autoridades judiciales estén autorizadas para ordenar el decomiso de aquellas mercancías infractoras, a fin de evitar un daño mayor al titular del derecho; generalmente este caso se observa cuando se descubren mercancías piratas, es decir, aquellas copias que son hechas sin el consentimiento del titular del derecho o de una persona debidamente autorizada por él en el país de producción.

Respecto a los procedimientos penales; las autoridades competentes de ambos países partes podrán establecer procedimientos penales para aquellos casos en que la infracción se haya realizado en forma dolosa, y constituyan un daño al titular del derecho. En este caso, el procedimiento puede involucrar la pena de prisión o la imposición de sanciones pecuniarias, cuando se trate de falsificación de marcas de fábrica o de comercio, o piratería que constituyan lesiones sobre los derechos de autor a nivel comercial; lo cual dependerá de la gravedad del delito.

- Disposiciones Institucionales Administrativas

Las disposiciones contempladas en esta parte del tratado regularán la administración del tratado, las cuales involucran materias de suministro de información y administración de leyes. Además, dichas disposiciones servirán de enlace para el establecimiento de la comunicación entre las partes sobre cualquier asunto comprendido en el tratado firmado.

Respecto a los centros de información; se establece que cada país tendrá la obligación de designar una oficina como centro de información, la cual deberá facilitar la comunicación entre las partes sobre cualquier asunto comprendido en el tratado.

Respecto a la publicación, en ésta se establece que las normas administrativas de aplicación general, relativas a cualquier materia contemplada en el tratado, y que sean establecidas por cualquiera de los países, deberán publicarse a la brevedad, de modo tal de poner en conocimiento a las personas interesadas de la contraparte. Asimismo, si es posible,

cada país deberá publicar por adelantado aquellas medidas que pretenda adoptar; y deberá dar la oportunidad, a las personas de su contraparte, de realizar las observaciones pertinentes sobre dichas medidas.

Respecto a la notificación y suministro de información; en este caso, cada uno de los países deberá informar a su contraparte sobre las medidas que se encuentran en curso, o que se pretenden adoptar, y que pudieran influir sobre el funcionamiento del tratado o afectar los intereses de la contraparte, en los términos de este tratado.

Asimismo, los países tendrán la obligación de suministrar información cuando su contraparte lo solicite, respecto a preguntas relacionadas con cualquier medida vigente o en proyecto, independiente de si la contraparte ha recibido información previa de dicha medida.

Respecto a los procesos administrativos, las disposiciones contempladas en el tratado señalan que en el caso de aquellas personas de la contraparte que se encuentren afectadas por un procedimiento administrativo, deberán recibir de la parte, aviso del inicio del mismo, en donde deberá describirse la naturaleza del procedimiento y mencionarse las situaciones que provocan la controversia.

Asimismo, cada país deberá conceder a las personas del país contrario que se vean afectadas por algún procedimiento administrativo, la oportunidad de que presenten las pruebas o argumentos que sirvan de apoyo a sus pretensiones, previo a la ejecución de cualquier acción administrativa definitiva; debiendo siempre ajustarse a las leyes de dicho país.

Respecto a la revisión e impugnación; las disposiciones contempladas en el tratado indican que cada parte deberá contar con tribunales y procedimientos judiciales imparciales, que revisen y corrijan las acciones administrativas que vayan en contra de las normas dispuestas en el tratado. Asimismo, cada país deberá garantizar que la contraparte tenga la oportunidad de defender sus posturas y pueda presentar los documentos que sirvan de prueba para apoyar a las mismas.

Finalmente, es preciso señalar que también se establece la Comisión de Libre Comercio, la cual estará integrada por representantes de ambos países, quienes además de velar por el buen funcionamiento del tratado, tendrán que resolver las controversias que surjan de la interpretación y aplicación del mismo, así como también deberán evaluar los resultados del TLC y supervisar la labor emprendida por los diferentes comités establecidos por medio de este tratado.

Realice ejercicios nº 6 al 10

Anexo Nº 1
Variaciones de las Exportaciones Chilenas hacia Estados Unidos, por Sector Económico
Período 2004 – 2005

Sector y Subsector	2004 (US$ millones)	2005 (US$ millones)	% Variación 05/04
AGRÍCOLA	759,98	821,41	8,08
Agricultura, fruticultura, ganadería	753,56	812,61	7,84
Silvicultura	3,20	3,64	13,75
Pesca Extractiva	3,22	5,16	60,25
MINERO	1.147,87	2.481,74	116,20
Cobre y hierro	805,34	1.751,58	117,50
Resto de minería metálica	341,33	729,14	113,62
Resto de minería no metálica	1,20	1,02	-15,00
INDUSTRIAL	2.615,07	2.895,58	10,73
Industria Alimenticia	1.036,96	1.100,29	6,11
Industria Textil	29,00	30,09	3,76
Forestales	965,83	905,97	-6,20
Celulosa y derivados	26,86	37,47	39,50
Productos químicos	378,60	627,84	65,83
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	21,97	26,85	22,21
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	43,67	45,73	4,72
Productos metálicos, maquinaria, equipos	110,14	118,77	7,84
Industria manufacturera no expresada	2,02	2,57	27,23
OTROS	45,08	49,22	9,18

Fuente: ProChile

Anexo Nº 2
Variaciones de las Exportaciones Chilenas hacia Canadá, por Sector Económico
Período 2004 – 2005

Sector y Subsector	2004 (millones US$)	2005 (millones US$)	% Variación 05/04
AGRICULTURA	14,37	18,74	30,41
Agricultura, fruticultura, ganadería	14,13	18,57	31,42
Silvicultura	0,04	0,07	75,00
Pesca extractiva	0,20	0,10	-50,00
MINERÍA	587,83	811,64	38,07
Cobre y hierro	580,06	653,78	12,71
Resto de minería metálica	7,77	157,86	1.931,66
INDUSTRIA	172,95	234,70	35,70
Industria alimenticia	93,81	109,05	16,25
Industria textil	5,74	5,97	4,01
Forestales	51,30	40,06	-21,91
Celulosa y derivados	0,18	0,04	-77,78
Productos químicos	5,77	14,58	152,69
Productos de barro, loza, vidrio	0,98	1,21	23,47
Industria básica de hierro y acero.	6,19	4,77	-22,94
Productos metálicos, maquinaria.	8,96	58,99	558,37
Industria manufacturera no exp.	0,02	0,03	50,00
OTROS	2,47	3,94	59,51

Fuente: ProChile, 2006

Anexo Nº 3
Cronograma de Desgravación Arancelaria Acordado entre Chile y Canadá

- Programa de Desgravación de Canadá

1. Desgravación Inmediata

Preferencia Arancelaria del 100%, otorgadas por Chile y Canadá, a partir de la fecha de suscripción del Acuerdo.

2. Desgravación a 3 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	1997	1998	1999
A-	33,3%	66,7%	100%

3. Desgravación a 5 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1997	1998	1999	2000	2001
B-	14,3%	28,6%	42,9%	57,1%	100%
B-*	20%	40%	60%	80%	100%

4. Desgravación a 6 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ba	16,7%	33,3%	50,0%	66,7%	83,3%	100%

5. Desgravación a 7 años (*)

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
B	14,3%	28,6%	42,9%	57,1%	71,4%	85,7%	100%
BL	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	tasa - 6ptos	tasa - 25%	tasa - 50%	tasa - 75%	tasa - 100%
Bn1	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	8%	6%	4%	2%	libre
Bn2	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	2,6%	1,9%	1,3%	0,6%	libre
Bn3	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	9,1%	6,8%	4,5%	2,2%	libre
Bn4	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	8,9%	6,7%	4,4%	2,2%	libre
Bn4*	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	libre	libre	libre	libre	libre

Bn5	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	8,8%	6,6%	4,4%	2,2%	libre
Bn6	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	9,1%	6,8%	libre	libre	libre
Bn7	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	5,2%	3,9%	2,6%	1,3%	libre
Bn8	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	4,2%	3,1%	2,1%	1%	libre
Bq1	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	tasa - 6ptos	6,7%	4,4%	2,2%	libre
Bq2	tasa - 2ptos	tasa - 4ptos	tasa - 6ptos	7,5%	5%	2,5%	libre

(*): Algunas listas aplican la tasa arancelaria vigente menos el número de puntos porcentuales que se indica.

6. Productos con Sistema Simplificado de Reintegro a las Exportaciones de Chile

LISTA	EXPLICACIÓN
X1	Pasa a 0% de arancel, después de 120 días de eliminado el Reintegro, el cual se elimina a más tardar el 01/01/2003.
X2	Pasa a un programa de desgravación de seis años, después de 120 días de eliminado el Reintegro. Lo que significa que la preferencia para 1997 es 16,7%, para 1998 33%, 50% para 1999, 66,7% para 2000, 83,3% para 2001 y 100% para 2002.
X3	Igual al caso anterior. El programa se divide en periodos anuales iguales entre la fecha de eliminación del reintegro y el 01/01/2003.

- Programa de Desgravación de Chile

1. Desgravación Inmediata

Preferencia Arancelaria del 100%, otorgadas por Chile y Canadá, a partir de la fecha de suscripción del Acuerdo.

2. Desgravación a 3 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	1997	1998	1999
A+	7%	3.5%	0%
A*	8%	4%	0%

3. Desgravación a 4 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
	1997	1998	1999	2000
AB	8%	8%	4%	0%

4. Desgravación a 5 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	1997	1998	1999	2000	2001
E	5.5%	5%	4%	3%	0%

5. Desgravación a 6 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
B	8%	6,5%	5%	3,5%	2%	0%
B-	5.5%	4.4%	3.3%	2.2%	1.1%	0%
B+	8%	8%	6%	4%	2%	0%

6. Desgravación a 7 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
F	10%	9%	7%	5%	4%	2%	0%

7. Desgravación a 8 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
BC	6%	5%	4%	3.5%	2.5%	2%	1%	0%

8. Desgravación a 11 años

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
C	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	0%
C*	11%	11%	11%	11%	10%	10%	8%	6%	4%	2%	0%
C-	8%	8%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	0%

9. Desgravación a 15 y 16 etapas

LISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
C-15	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%
C-16	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%	11%

LISTA	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
C-15	10%	8%	6%	4%	2%	0%	-
C-16	11%	10%	8%	6%	4%	2%	0%

10. Desgravación a 18 años

Los aranceles aduaneros, sobre lo bienes comprendidos en las fracciones arancelarias de esta categoría de desgravación, quedarán libres de arancel aduanero a partir del 01/01/2014.

En términos generales, es preciso indicar que el cronograma de desgravación señala en general lo siguiente:

- 84,2% de los productos chilenos quedó libres de aranceles el 5 de julio de 1997.
- 98,8% quedó liberado de aranceles el 1º de enero del 2003.
- 1,2 queda en lista de excepciones (lácteos, carnes de aves y huevos).

Anexo Nº 4
Variaciones de las Exportaciones Chilenas hacia México, por Sector Económico
Período 2004 - 2005

Sector y Subsector	2004 (millones de US$)	2005 (millones de US$)	Variación % 05/04
AGRICULTURA	107,89	74,87	-30,61
Agricultura, fruticultura, ganadería	87,05	59,25	-31,94
Silvicultura	20,61	15,25	-26,01
Pesca extractiva	0,24	0,37	54,17
MINERÍA	383,33	490,17	27,87
Cobre y hierro	314,76	343,73	9,2
Resto de minería metálica	68,57	146,44	113,56
Resto de minería no metálica	0,00	0,00	155,97
INDUSTRIA	790,22	997,77	26,27
Industria alimenticia	299,75	376,26	25,53
Industria textil	36,44	38,89	6,72
Forestales	173,65	242,08	39,41
Celulosa y derivados	50,61	56,02	10,69
Productos químicos	87,82	111,31	26,75
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	1,94	0,82	-57,73
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	66,99	88,76	32,50
Productos metálicos, maquinaria, equipos	72,56	82,87	14,21
Industria manufacturera no expresada	0,46	0,76	65,22
OTROS	22,79	19,27	-15,45

Fuente: ProChile, 2006

RAMO: NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

iPLACEX
instituto profesional

UNIDAD III

NEGOCIACIONES COMERCIALES CON LA UNIÓN EUROPEA Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR

CLASE 01

1. ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CHILE – UNIÓN EUROPEA

El acuerdo de asociación económica entre Chile y la Unión Europea entró en vigencia el 01 de febrero de 2003; en donde los países miembros del bloque sólo contemplaban a 15 países (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Inglaterra, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia); y un año más tarde, el 01 de mayo de 2004, se incorporó el resto al acuerdo; los 10 nuevos países miembros fueron: Chipre, República Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa.

Es importante señalar que dentro del bloque de la Unión Europea se encuentran varios países que se ubican dentro de las diez potencias comerciales más importantes del mundo, dentro de los que se encuentra Alemania, Inglaterra, Francia, España e Italia.

Actualmente, los países de la Unión Europea que forman parte del acuerdo de asociación económica son 25; los que en su conjunto contemplan un total de 453.729.056 millones de habitantes, es decir, aproximadamente el 7,56% de la población mundial (mientras que Chile sólo representa el 0.25% aproximado de la población mundial), constituyéndose en un interesante mercado para los productos de origen nacional.

Los países con mayor población son Alemania, Inglaterra, Francia e Italia, quienes concentran el 57,3% de la poblacional total que conforma este bloque económico; y el 4% aproximado de la población mundial.

En promedio, los países que forman parte del bloque europeo, tienen un ingreso percápita nominal de US$ 18.557, el doble del ingreso percápita chileno (US$ 8.498). A su vez, los países con el mayor ingreso percápita son Luxemburgo, Dinamarca, Bélgica y Austria con US$ 36.400, US$ 25.500, US$ 25.300 y US$ 25.000 dólares respectivamente, quienes en conjunto contemplan una pequeña porción del total de la población conformada por el bloque (24.156.995 habitantes, correspondiente al 5.3%).

En el cuadro que se muestra a continuación, se pueden observar los países del bloque europeo que actualmente forman parte del acuerdo de complementación económica suscrito con Chile, junto con sus datos demográficos (población e ingreso percápita).

Cuadro Nº 1: Características Demográficas del Bloque Unión Europea, 2005

País	Población	Percápita US$
Alemania	83,029,536	24,400
Austria	8,150,835	25,000
Bélgica	10,258,762	25,300
Chipre	758,363	22,334
Dinamarca	5,352,815	25,500
Eslovenia	1,930,132	12,000
España	40,037,995	18,000
Estonia	1,423,316	10,000
Finlandia	5,175,783	22,900
Francia	59,551,227	24,400
Grecia	10,623,835	17,200
Holanda	15,981,472	24,400
Hungría	10,198,844	11,200
Inglaterra	59,647,790	22,800
Irlanda	3,840,838	21,600
Italia	57,679,825	22,100
Letonia	2,385,231	7,200
Lituania	3,610,535	7,300
Luxemburgo	442,972	36,400
Malta	394,583	14,300
Polonia	38,633,912	8,500
Portugal	10,066,253	15,800
República Checa	10,264,212	12,900
Republica Eslovaquia	5,414,937	10,200
Suecia	8,875,053	22,200
UNIÓN EUROPEA	453,729,056	18,557

Fuente: Prochile, 2005

La Unión Europea, como bloque, representa el socio comercial número 1 para Chile; siendo el principal mercado de las exportaciones chilenas, primera fuente de las inversiones extranjeras y principal origen de la cooperación internacional; lo cual ha generado que sea el acuerdo suscrito por Chile mejor evaluado, desde su puesta en vigencia.

Luego de transcurrido un año de vigencia del acuerdo, la evaluación realizada por los organismos públicos competentes (Dirección de Relaciones Económicas Internacionales) ha arrojado resultados positivos para el país, dado los múltiples beneficios que ha generado; dentro de los cuales destacan los siguientes:

a) *Diversificación exportadora.* Por medio del acuerdo de asociación económica suscrito entre Chile y el viejo continente, se generan nuevas oportunidades para los exportadores nacionales, y en particular, para la pequeña y mediana empresa industrial; ya que al poder acceder a nuevos mercados con preferencias arancelarias, se logra ampliar el número de empresas exportadoras; así como la oferta de bienes exportables.

b) *Difusión y promoción de exportaciones.* El acuerdo de asociación económica ha permitido el desarrollo de diversas actividades que tienen como finalidad la difusión y promoción de los productos de origen local en el viejo continente, a fin de poder concretar nuevos negocios; en donde se han realizado diversos seminarios en países miembros de la Unión Europea, lo cual permite dar a conocer los beneficios del acuerdo, así como las oportunidades comerciales que se originan; también ProChile ha organizado ferias en Alemania, Francia, Italia, Suecia, y Austria, en donde han participado diversas empresas chilenas, con la finalidad de posicionar al país como un proveedor confiable de alimentos y como un lugar atractivo para el turismo; entre otras actividades.

c) *Crecimiento de las exportaciones.* El acuerdo ha permitido que los envíos nacionales hacia la Unión Europea se hayan incrementado desde su puesta en vigencia, favoreciendo de esta forma, el desarrollo de nuevos negocios; lo cual ha demostrado la capacidad empresarial de las empresas chilenas para aprovechar las oportunidades comerciales. También se debe señalar que la mayor valorización del euro frente al dólar ha influido en el desvío de las exportaciones locales hacia la Unión Europea; sin embargo, la otra razón que explica este crecimiento es la significativa desgravación de aranceles efectuada desde la puesta en vigencia del acuerdo, lo cual permite que los productos chilenos ingresen al mercado extranjero con rebajas arancelarias, pudiendo llegar con precios más atractivos.

   Según las estadísticas de certificado de origen, durante el primer año de vigencia del acuerdo, se realizaron en promedio 150 envíos diarios a la Unión Europea, los cuales pudieron optar a las rebajas arancelarias establecidas en el acuerdo. Así, durante el 2004, del total de envíos realizados a dicho bloque, 42.000 se beneficiaron de las desgravaciones arancelarias.

d) *Presencia de Chile en la Unión Europea.* El acuerdo ha permitido que Chile mejore su presencia local e imagen en el continente europeo, lo cual se ha logrado mediante el desarrollo de seminarios de difusión en 11 de los países miembros; así como al trabajo realizado por las embajadas y oficinas comerciales en la región.

e) *Cooperación.* Se han implementado proyectos de cooperación en el ámbito privado y estatal; tanto para fomentar la inserción de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional, como para reforzar al sector público chileno en la eficaz implementación del acuerdo.

f) *Incremento de las inversiones.* Tras el acuerdo, diversos inversionistas europeos han trasladado sus funciones hacia Chile, producto del bajo riesgo país que se presenta a nivel local, lo cual se encuentra dado por la estabilidad económica y política existente. Las inversiones que se han materializado abarcan una amplia gama de actividades, entre las que se encuentran: financieras, tecnología minera, manejo de aguas, suministro de alimentos, telecomunicaciones, líneas aéreas, desarrollo de software, entre otros.

g) *Ampliación de los miembros de la Unión Europea.* Tras un año de vigencia del acuerdo de asociación económica, se adhirieron a éste 10 nuevos países europeos; lo que se materializó en forma definitiva el 01 de mayo de 2004, lo cual le permite a Chile ampliar el tamaño del mercado potencial de clientes, pudiendo llegar a éstos con beneficios de carácter arancelario (desgravaciones).

h) *Nueva relación con la Unión Europea.* Tras el acuerdo, además de reforzarse las relaciones comerciales entre las partes, se han establecido relaciones más estrechas, tanto en el ámbito político, económico y de cooperación; como en el ámbito cultural y turístico.

i) *Establecimiento institucional.* Mediante el acuerdo, se han implementado comités que se encargan de aplicar las diversas disposiciones del acuerdo; así como de supervisar el cumplimiento de las mismas.

Como se ha podido observar, el acuerdo suscrito entre ambas partes ha generado diversos beneficios; dada su importancia, a continuación se abordarán las diversas materias que involucró el acuerdo entre Chile y la Unión Europea.

La estructura que presenta el acuerdo de asociación económica, se divide en cinco partes fundamentales, cada una de las cuales se focaliza en un área específica; ellas son:

Parte 1: Disposiciones generales e institucionales
Parte 2: Diálogo Político
Parte 3: Cooperación
Parte 4: Comercio y cuestiones relacionadas con el comercio
Parte 5: Disposiciones finales

Asimismo, se debe señalar que cada parte está subdividida en títulos y éstos a su vez en capítulos. A continuación, se explicarán las principales disposiciones establecidas en el acuerdo, relacionadas con los ámbitos mencionados anteriormente.

1.1 Parte 1: Disposiciones Generales e Institucionales

En este apartado del acuerdo, se establecen los principios fundamentales que regirán las disposiciones del acuerdo; así como los objetivos que se buscan alcanzar tras la implementación del mismo.

De acuerdo a lo anterior, las relaciones que surjan entre ambas partes deberán regirse de forma "esencial" por los principios de democracia y por los derechos humanos fundamentales; así como también por el principio de Estado de derecho; los cuales señalan que el ordenamiento jurídico de cada parte deberá establecer una separación de los poderes del Estado, debiendo existir en cada uno de ellos una garantía de los derechos y libertades fundamentales; y al mismo tiempo que cada ciudadano esté representado en sus propios países (o en el bloque) por el parlamento.

La importancia fundamental de los principios anteriores radica en que cada parte deberá guiar sus acciones por el principio del buen gobierno, lo cual significa que tanto el gobierno de la Unión Europea como de Chile deberá regirse por:

- El respeto y reconocimiento de la dignidad de la persona humana.
- La búsqueda permanente del interés general.
- La aceptación explícita del gobierno del pueblo, y la igualdad política de todos los ciudadanos y los pueblos.
- El respeto y promoción de las instituciones del Estado de Derecho, y la justicia social.

Lo anterior, significa que ambas partes no podrán incurrir en las siguientes conductas:

- Amparar y facilitar la corrupción.
- Dificultar el escrutinio público sobre su toma de decisiones.
- No tomar en consideración las necesidades de sus ciudadanos.
- Ser irresponsable y no rendir cuentas sobre su actuación.

Junto con lo anterior, también el acuerdo se regirá por el principio de "promoción del desarrollo económico y social sostenible", lo cual significa que ambas partes deberán fomentar el uso eficiente de los recursos, cuidando el medio ambiente y la calidad de vida de las personas; por lo tanto, no sólo tendrán que preocuparse de la obtención de ganancias,

sino que también deberán asumir una responsabilidad social, lo cual permite el desarrollo social y económico en el largo plazo.

El acuerdo permitió establecer una asociación política y económica entre ambas partes, cada una de las cuales deberá regirse por la reciprocidad, el interés común y la profundización de sus relaciones en todos los ámbitos de su aplicación. De esta forma, mediante la asociatividad permitirá el establecimiento de relaciones más estrechas, así como a la implantación de mecanismos de cooperación que fomenten el desarrollo de diversos ámbitos (comercial, económico y financiero, científico, social, cultural, entre otros), los cuales estarán regulados por órganos creados en el mismo acuerdo.

Además de lo anterior, se establece el marco institucional que regula y vela por la correcta aplicación de las diversas disposiciones contempladas en el acuerdo. Es así como se creó el "Consejo de Asociación", el cual se reunirá cada dos años, a menos que circunstancias específicas requieran su constitución en forma extraordinaria.

Este organismo tendrá por función revisar todas aquellas materias que se originen en el marco del acuerdo; así como aquellas que pudieren ser de interés común. También deberá evaluar aquellas propuestas y recomendaciones realizadas por las partes que componen el acuerdo y que busquen profundizar o mejorar el acuerdo, de modo tal de poder tomar decisiones respecto a ellas.

Es importante señalar que las decisiones adoptadas por el Consejo de Asociación serán vinculantes para ambas partes, es decir, deberán ser adoptadas y aplicadas tanto por el gobierno de Chile, como por el conjunto de países que forman parte de la Unión Europea, quienes deberán tomar las medidas que estimen necesarias para poder ejecutarlas de acuerdo a sus propias normas de carácter interno.

Asimismo, el Consejo de Asociación será asesorado por el Comité de Asociación, el cual estará formado por representantes de ambas partes; siendo responsable de la correcta aplicación del acuerdo, y de establecer el reglamento interno del acuerdo.

Se debe señalar que para lograr una institucionalidad más efectiva, mediante el acuerdo se establece la creación de diversos comités especiales, los cuales serán responsables de la aplicación de materias específicas dispuestas en el tratado; por lo tanto, cada comité deberá asistir, en aquellas materias de su competencia, al Consejo de Asociación, de modo que éste pueda ejercer correctamente sus funciones.

Finalmente, en este apartado se crea el Comité de Asociación Parlamentario, el cual estará compuesto por miembros del Congreso Nacional de Chile y del Parlamento Europeo; a quienes se les informará sobre las decisiones adoptadas por el Consejo de Asociación, teniendo la facultad de realizar las respectivas recomendaciones. Así como también se crea el Comité Consultivo Conjunto, el cual deberá asistir al Consejo de Asociación, y se

encargará de promover el diálogo y la cooperación entre las diversas organizaciones sociales y económicas de los países parte.

CLASE 02

1.2 Parte 2: Diálogo Político

En esta parte del acuerdo, se buscan crear instancias que permitan fomentar el diálogo político entre las partes que componen el acuerdo, de modo tal de fortalecer el acuerdo en aquellas materias de carácter bilateral, o bien, en aquellos asuntos internacionales de interés mutuo.

Lo anterior, con el objetivo de promover, difundir, desarrollar y defender los principios democráticos en los cuales se basa el acuerdo.

Entre los mecanismos adoptados para poder reforzar el diálogo político, que permitirá el intercambio de información sobre asuntos de interés mutuo, se encuentran los siguientes:

- Reuniones periódicas entre las máximas autoridades de cada país parte (jefes de Estado y de Gobierno).
- Reuniones constantes entre ministros de relaciones exteriores.
- Reuniones entre ministros de otras materias, a fin de entablar diálogos sobre asuntos de interés mutuo.
- Reuniones anuales entre altos funcionarios de ambas partes.

Junto con lo anterior, las partes deberán crear mecanismos de cooperación en materias de política exterior y de seguridad; para ello, deberán adoptar iniciativas conjuntas en foros internacionales, lo cual se podrá llevar a cabo mediante la coordinación de sus posiciones.

1.3 Parte 3: Cooperación

Las disposiciones contempladas en esta parte del acuerdo, señalan la importancia de establecer una cooperación mutua en materias económicas, financieras y técnicas, lo cual permitirá no sólo consolidar la democracia; sino que también promover el desarrollo social, junto con la competitividad, la innovación, las oportunidades comerciales y de inversión.

De acuerdo a lo anterior, esta parte del acuerdo se estructura en base a “Títulos”, cada uno de los cuales se orienta a una materia específica, siendo los siguientes:

- Título I : Cooperación económica
- Título II : Ciencia, tecnología y sociedad de la información
- Título III : Cultura, educación y sector audiovisual
- Título IV : Administración pública y cooperación institucional
- Título V : Cooperación en materia social
- Título VI : Otros ámbitos de cooperación
- Título VII: Disposiciones generales

A continuación, se darán a conocer las diversas áreas de interés que busca potenciar el acuerdo a través de acciones concretas, establecidas para el fomento de la cooperación mutua.

- Cooperación Económica

En términos generales, en esta parte del acuerdo se establecen los objetivos que se buscan alcanzar en las diversas materias sobre las cuales existe un interés recíproco para establecer relaciones de cooperación. Es así como el acuerdo define las áreas de cooperación que deberán ser promovidas, a fin de incentivar el desarrollo de tales ámbitos en cada país parte.

En relación a la cooperación industrial; ésta tendrá como finalidad incentivar aquellos mecanismos que favorezcan el desarrollo de esta área, de modo tal de poder adoptar un planteamiento dinámico, integrado y descentralizado de la gestión de la cooperación industrial, a fin de construir un ambiente propicio para sus intereses mutuos. Para el alcance de lo anterior, se crearán mecanismos facilitantes para la promoción de proyectos de cooperación industrial, se fortalecerá el desarrollo de la innovación, diversificación modernización y calidad de los productos chilenos; también se crearán instancias para generar un intercambio de experiencias entre los operadores industriales de ambas partes; etc.

En relación a la cooperación en materia de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad; éstos tendrán como finalidad la reducción o eliminación total y gradual de aquellas trabas de carácter técnico que entorpecen el intercambio comercial entre chilenos y europeos; de esta forma, se potenciará la liberalización de los mercados.

En relación a la cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas; en este caso, se buscará impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, de modo tal que éstas puedan competir no sólo a nivel local, sino que logren las competencias

necesarias para integrarse al ámbito internacional, y logren establecer redes de contacto para el desarrollo de sus negocios.

Por Ejemplo

La cooperación en este ámbito se focalizará en la prestación de asistencia técnica en materias relacionadas con sus áreas de negocio y en comercio exterior; así como en el desarrollo de ferias, conferencias o seminarios que permitan la identificación de oportunidades. Junto con lo anterior, también se establecerán mecanismos que permitan crear redes de contacto que incentiven la asociatividad entre empresas, así como el fácil acceso a financiamiento como estímulo para la innovación.

En relación a la cooperación en el sector de los servicios; las partes reconocen la trascendencia que cumplen los servicios en el desarrollo y crecimiento económico de los países; por tal razón, se comprometen a emprender las actividades y programas que fortalezcan la cooperación entre ambas partes en dicha materia, las cuales deberán ser congruentes con las normas dispuestas en el Acuerdo sobre Comercio de Servicios de la OMC.

De acuerdo a ello, la cooperación, buscará impulsar el desarrollo y la diversificación de la productividad y competitividad de Chile en el sector de los servicios, para lo cual ambas partes del acuerdo determinarán aquellos sectores a los que se dirigirá la cooperación, quedando preestablecido que se dará prioridad a la pequeña y mediana empresa; debiéndose al mismo tiempo definir los medios que estarán disponibles para poder llevar a cabo el impulso productivo.

En relación a la cooperación en materia de inversiones; en este caso, las partes buscan el fomento de la inversión extranjera; por tal razón, se comprometen en generar un ambiente de estabilidad y equidad para los inversionistas de la contraparte, así como se desarrollarán mecanismos de protección a la inversión, y normas que regulen la materia; entre otras.

Por Ejemplo

CORFO es uno de los organismos encargados de promover la inversión extranjera en el país; para lo cual ha establecido el programa TODO CHILE, el cual busca atraer nuevos capitales, de modo tal de impulsar la inversión.

En relación a la cooperación en el sector de la energía; en este caso, ambas partes buscan fortalecer sus relaciones en sectores que son claves para la economía de los países; como lo es el sector hidroeléctrico, el petróleo y el gas, las energías renovables, las tecnologías de ahorro de energía y la electrificación rural.

En relación a la cooperación en transporte; en este caso, la cooperación busca particularmente modernizar y desarrollar el transporte en Chile, estableciendo mejoras y reestructuraciones en los sistemas actuales, y particularmente en la gestión operativa y administrativa del transporte, de modo tal de facilitar la circulación de bienes y personas a nivel local e internacional, y lograr un mayor acceso a los mercados de las diversas vías de transporte.

En relación a la cooperación en el sector agrícola y rural, y medidas sanitarias y fitosanitarias; en este caso, ambas partes sostienen la importancia de establecer medidas de cooperación que impulsen el desarrollo del área agrícola y rural sostenible. Para lo cual se crearán mecanismos de asistencia técnica; se desarrollarán proyectos de apoyo a las medidas sanitarias, fitosanitarias, ambientales y de calidad alimenticia, las que deberán ser compatibles con las normas establecidas por la OMC; se fomentará el intercambio de información y la transferencia tecnológica; etc.

En relación a la cooperación en materia de pesca; en este caso, ambas partes buscan crear mecanismos de cooperación más estrecha en materias económicas y técnicas que pudieran desembocar en acuerdos posteriores relacionados con la pesca en alta mar.

En relación a la cooperación aduanera; en este aspecto, ambas partes buscan lograr una mayor simplificación y uniformidad en los procesos aduaneros, a través de la cooperación mutua entre los servicios aduaneros de ambas economías, de modo tal de facilitar las prácticas de comercio exterior, sin embargo, lo anterior, no irá en detrimento de las funciones de control que deben ejercer dichos servicios.

En relación a la cooperación en el ámbito de las estadísticas; en este caso, se promoverá la uniformidad de criterios y métodos para el cálculo de las estadísticas del comercio de bienes y servicios; así como de aquellas áreas contempladas en el acuerdo, lo cual permitirá que cada parte pueda utilizar indicadores que permitirán su comparación directa (sin ajustes).

Por Ejemplo

Una de las actividades enfocadas a la cooperación en materias estadísticas consistirá en el desarrollo de seminarios, talleres o programas de capacitación en estadística; así como en desarrollo de metodologías comunes focalizadas en la recopilación, análisis e interpretación de datos.

En relación a la cooperación en materia de medio ambiente; en este caso, ambas partes buscan establecer relaciones de colaboración en medidas medioambientales, a fin de proteger y preservar los ecosistemas, evitando de esta forma la contaminación y el uso indiscriminado de recursos naturales; de acuerdo a ello, las actividades económicas deberán involucrar en su gestión la responsabilidad por el medio ambiente, definiendo el impacto que

tendrán sus operaciones en el entorno y minimizando aquellos efectos adversos sobre el mismo; así también se deberán apoyar aquellos programas enfocados a reforzar las normas y políticas medioambientales, junto con las iniciativas que fomenten la educación en este ámbito.

En relación a la protección de los consumidores; en este aspecto, el acuerdo busca que ambas partes uniformen las normas relativas a la protección del consumidor, de modo tal que éstas no se constituyan en una barrera al comercio; por lo tanto, para lograr la adaptación de los mecanismos de protección al consumidor, deberán desarrollarse sistemas de información mutua, lo que permitirá el intercambio y evaluación de ésta.

En relación a la protección de datos; en este caso, a través del acuerdo ambas partes identifican la importancia que existe en relación a la protección de los datos personales al transferirlos por medios electrónicos; por lo tanto, se comprometen en establecer relaciones de colaboración que permitan mejorar el nivel de protección, de modo tal de evitar los obstáculos al comercio que requieran la transferencia de datos.

En relación a la cooperación en materias macroeconómicas; en este caso, ambas partes buscan establecer mecanismos que permitan el intercambio de información sobre las políticas públicas adoptadas en torno al tema, así como las tendencias que surjan en relación a dichas materias. De acuerdo a ello, el diálogo que se generará involucrará lo siguiente:

- Estabilización y coordinación de políticas macroeconómicas.
- Consolidación de finanzas públicas.
- Política tributaria y monetaria.
- Política e integración financiera; y apertura de cuenta de capitales.
- Estructura financiera internacional y reforma del sistema monetario internacional.
- Política cambiaria.

En relación a los derechos de propiedad intelectual; en este aspecto, ambas partes buscan establecer mecanismos y desarrollar actividades que fomenten la protección mutua de los derechos de propiedad intelectual, a fin de evitar aquellas prácticas que atenten contra dichos derechos; tal es el caso de la piratería y falsificación.

En relación a la contratación pública; en este caso, las partes involucradas en el acuerdo tendrán como objetivo prestar asistencia técnica en cuestiones relacionadas con la contratación pública, orientándose principalmente a nivel municipal. En este aspecto, se debe recordar que la contratación pública consiste en aquellos mecanismos empleados para llevar a cabo el proceso de compras gubernamentales, lo cual se efectúa a través de llamados a concursos públicos o licitaciones.

En relación a la cooperación en el sector turismo y minero; en este caso, ambas partes buscan contribuir al desarrollo turístico de las regiones; creando instancias que permitan la

difusión y promoción de los diversos productos o servicios turísticos que sean atractivos para otros mercados que son de interés mutuo. Por otro lado, el acuerdo también busca incentivar la colaboración en el ámbito minero, ya sea a través del intercambio de experiencia o de información para el desarrollo de procesos productivos con tecnologías más limpias, o bien, mediante programas que fomenten el desarrollo de iniciativas tecnológicas o científicas en el sector minero.

Como se ha podido observar, tanto Chile como la Unión Europea sostienen la importancia de establecer mecanismos y crear instancias que faciliten la cooperación en las diversas materias que pueden influir e impulsar el desarrollo de las economías, los cuales apuntan principalmente al intercambio de información, transferencias tecnológicas, programas de difusión, etc.

CLASE 03

- Ciencia, Tecnología y Sociedad de la Información

Entre ambas partes, se ha establecido la necesidad de cooperar en materias científicas y tecnológicas, por lo tanto, se han fijado los siguientes objetivos a los que deberán darles cumplimiento:

- Establecer diálogos que faciliten el intercambio de información y la experiencia científica y tecnológica, a nivel regional.
- Potenciar el establecimiento de relaciones de largo plazo en materias científicas.
- Fomentar la promoción de la innovación y la transferencia tecnológica.

Las actividades que se han acordado para dar cumplimiento a los objetivos establecidos en el acuerdo (mencionados anteriormente), se orientan hacia la aplicación de proyectos conjuntos orientados a la concreción de investigaciones científicas, los cuales permitan no sólo desarrollar el potencial humano, sino que también aporten al desarrollo de largo plazo de ambas partes. Junto con lo anterior, también se ha establecido la realización de reuniones científicas que promuevan el intercambio de información y la identificación de áreas de investigación conjunta.

También, será importante, que las partes difundan los resultados obtenidos del trabajo realizado en conjunto, lo cual permitirá promover el desarrollo tecnológico y científico, permitiendo dar a conocer la importancia de este campo de actividad en el desarrollo económico de cada parte.

Finalmente, cada parte deberá fomentar la participación de sus propias entidades en los programas y proyectos científicos emprendidos, de modo tal que la cooperación sea beneficiosa para ambas partes.

- Educación, Cultura y Sector Audiovisual

En este caso, las partes se comprometen en apoyar el desarrollo de la educación en todos los niveles (básico, medio y superior), implementando mecanismos que favorezcan en forma específica a aquellos sectores vulnerables de la sociedad, de modo tal de fomentar y asegurar la formación de capacidades en dichos sectores, lo cual promoverá la igualdad de oportunidades y el intercambio de experiencias.

En el ámbito cultural, las partes se comprometen en realizar un intercambio de experiencias, y el establecimiento de redes de contacto, que permitan impulsar el desarrollo en esta materia. En forma específica los programas de actividades que contemplará la cooperación se dirigirá al intercambio estudiantil, y a la libertad de expresión en cine, televisión y prensa.

Finalmente, el acuerdo desea impulsar programas de cooperación en el área audiovisual y de comunicación social, contemplando no sólo la formación y el desarrollo en esta materia, sino que también la distribución y coproducción de ésta.

- Administración Pública y Cooperación Institucional

La cooperación en este ámbito, irá orientada a la modernización y descentralización de la administración pública; lo cual permitirá que cada región o localidad cuente con los recursos necesarios para adjudicarlos a aquellas áreas problemáticas que afectan el desarrollo de las mismas; así por ejemplo, se instaurarán programas de empleo, de salud, culturales, de formación profesional, de creación de empresas, etc.; así como cualquier programa que permita combatir la pobreza y que entregue apoyo a las instituciones culturales.

Junto con lo anterior, el acuerdo también promueve la cooperación interinstitucional; es decir, la existencia de una colaboración más estrecha entre las diversas instituciones públicas, a fin de generar un intercambio de información, experiencia y conocimientos especializados.

- Cooperación en Materia Social

En este aspecto, el acuerdo persigue la integración de toda la sociedad y la mejora en las condiciones de vida de la comunidad; así como el trato justo y equitativo a los ciudadanos de la contraparte en el país parte. En otras palabras, la cooperación en materia social buscará incrementar la participación e integración de la sociedad, a fin de abolir aquellas prácticas de exclusión (conductas discriminatorias).

Asimismo, dentro de la cooperación en materia social, se aborda la importancia de la cooperación en materia de género, la cual tiene por finalidad asegurar que exista igualdad de trato y participación entre hombres y mujeres, tanto en el ámbito político, como en la vida económica, social y cultural.

Por lo tanto, se debe señalar que la cooperación en esta área se orienta en el respeto por los derechos fundamentales de todos los habitantes que forman parte del acuerdo.

- Otros Ámbitos de Cooperación

El acuerdo suscrito entre Chile y la Unión Europea, también busca crear mecanismos de cooperación en otras materias que tienen un efecto sobre la economía de cada parte; como lo es el crimen organizado y la droga, y la inmigración ilegal.

Para lo anterior, cada parte se compromete en proporcionar a sus nacionales documentos que permitan su identificación; así como a readmitir en su territorio a aquellas personas que se encuentren en forma ilegal en el territorio de la parte contraria.

En relación con la droga, ambas partes se comprometen en adoptar medidas que permitan su prevención y reducción del tráfico, consumo y producción de drogas. Así, por ejemplo, entre los programas destinados a cumplir con dichos objetivos se encuentra el desarrollo de proyectos de rehabilitación, tratamiento y reinserción laboral, familiar y social de personas adictas a la droga; o bien, el intercambio de información sobre medidas, programas para evitar o combatir el blanqueo de dinero proveniente del tráfico de drogas; entre otras.

- Disposiciones Generales

En este apartado del acuerdo se establece el compromiso de promover la cooperación conjunta entre Chile y la Unión Europea; así como con el MERCOSUR, lo cual permitirá incentivar la integración regional de los países del cono sur; para lo cual se entregará apoyo especial a aquellas actividades tendientes a desarrollar el comercio, la inversión y la cooperación en materias medioambientales.

Asimismo, se reconoce la importancia de la participación de aquellas instituciones gubernamentales y no gubernamentales de las diversas localidades o regiones, las cuales deberán ser parte integrante del proceso de cooperación.

Junto con lo anterior, se establece la necesidad de crear redes de apoyo triangulares, a fin de fomentar el desarrollo sostenible y equitativo en materias de interés común.

Para poder lograr lo acordado en materias de cooperación económica, ambas partes deberán asignar los recursos que permitan llevar a cabo los proyectos y programas correspondientes en cada área, los cuales deberán generar un valor adicional a la nueva relación que se ha establecido entre las partes.

Además, es importante señalar que también se definen las funciones específicas que serán de competencia del Comité de Asociación en materias de cooperación; las cuales, junto con asistir al Consejo de Asociación, se orientarán principalmente en la observancia de la aplicación del marco regulador, así como en ejercer control sobre el cumplimiento de los objetivos planteados en este sección del acuerdo y en la formulación de recomendaciones para establecer planes de cooperación estratégica a largo plazo.

1.4 Parte 4: Comercio y Actividades Relacionadas con el Comercio

En esta parte, se definen los principales objetivos que se intentan conseguir con el acuerdo de asociación económica, cuyo principal fin es el establecimiento de una zona de libre comercio, tanto para las mercancías como para los servicios, entre los países involucrados; así como también se busca mejorar el ambiente inversor, a fin de generar mayor estabilidad y atractivo para capturar capitales extranjeros.

Asimismo, se establecen normas que regularán las relaciones entre las partes en materias relacionadas con el comercio, tales como la contratación pública y la propiedad intelectual; además de los mecanismos que permitirán solucionar las controversias que surjan de la aplicación del acuerdo entre las partes.

De acuerdo a lo anterior, se puede observar que esta parte del acuerdo se compone de diversos títulos, los cuales apuntan a una materia específica vinculada con el comercio; a saber:

- Título I : Disposiciones generales (se establecen los objetivos de esta sección del acuerdo).
- Título II : Libre circulación de mercancías
- Título III : Comercio de servicios y derecho de establecimiento
- Título IV : Contratación pública.
- Título V : Pagos corrientes y movimientos de capital
- Título VI : Derechos de propiedad intelectual
- Título VII : Competencia
- Título VIII : Solución de controversias
- Título IX : Transparencia
- Título X : Tareas específicas de los órganos establecidos en el acuerdo.
- Título XI : Excepciones en el ámbito del comercio

A continuación, se darán a conocer a grandes rasgos las normas establecidas en el acuerdo respecto a las diversas materias mencionadas anteriormente; las cuales permitirán dar alcance a los objetivos planteados.

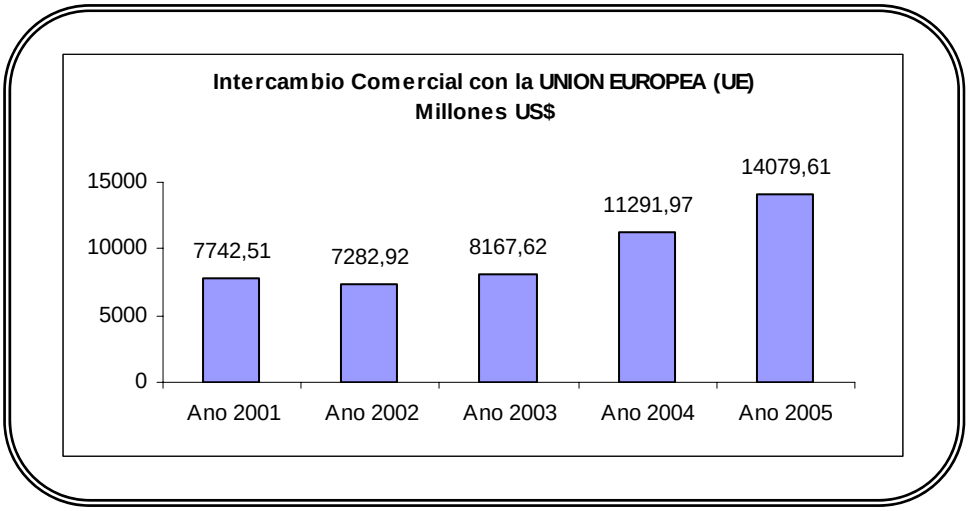
CLASE 04

- Libre Circulación de Mercancías

Como se señaló anteriormente, el acuerdo entre Chile y la Unión Europea entró en vigencia el 01 de febrero del 2003, lo cual generó una importante evolución y desarrollo en el intercambio comercial chileno – europeo, ya que han mejorado sustancialmente las relaciones comerciales, existiendo un incremento tanto en las exportaciones chilenas como en las importaciones provenientes desde los países miembros de la Unión Europea.

En el siguiente cuadro, se puede observar la tendencia que ha experimentado el intercambio comercial de bienes entre Chile y la Unión Europea, es decir, el monto total de importaciones chilenas efectuadas desde dicho territorio más el monto total exportado hacia el mismo mercado, durante el período 2001 – 2005.

Cuadro Nº 2: Intercambio Comercial entre Chile y la Unión Europea



Como se puede observar en el cuadro anterior, el intercambio comercial entre Chile y la Unión Europea tuvo un importante incremento a partir de la entrada en vigencia del acuerdo (año 2003); es así como las tasas de crecimiento del intercambio comercial han sido del orden del 5.5%, 45.8% y 81.9% en los años 2003, 2004 y 2005, respecto al período 2001; contrarrestando lo que sucedió en el año 2002, en donde existió un decrecimiento en el intercambio comercial del orden del 5,9%, respecto al año 2001.

Asimismo, es importante señalar que el intercambio comercial con la Unión Europea, durante el año 2005 representó el 20,16% del total exportado e importado por Chile.

En el cuadro que se presenta a continuación, se puede observar la distribución que se genera en el intercambio comercial chileno con la Unión Europea, en donde se identifica un claro incremento en las exportaciones e importaciones, a partir del año 2003.

Cuadro Nº 3: Intercambio Comercial entre Chile y la Unión Europea, en Millones de Dólares

Indicadores Económicos	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	4,634.05	4,254.99	4,886.99	7,715.02	9,069.47
Importaciones	3,108.45	3,027.93	3,280.82	3,576.95	5,010.13
Balanza comercial	1,525.60	1,227.07	1,606.17	4.138,07	4,059.34
Intercambio Comercial	7,742.51	7,282.92	8,167.82	11,291.97	14,079.61

Fuente: ProChile, 2006.

Como se puede observar, los envíos nacionales hacia la Unión Europea se han incrementado sustancialmente a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, alcanzando durante el año 2005, los US$ 9.069,47 millones, lo que representa el 22,9% del total de exportaciones chilenas; existiendo un crecimiento del 17,6% respecto a igual período anterior.

En relación a las importaciones, éstas también se han incrementado desde la puesta en vigencia del acuerdo, alcanzando el 2005 los 5.010,13 millones de dólares. De acuerdo a ello, el crecimiento generado en los años 2003, 2004 y 2005 respecto al año 2002, fue de 8.4%, 18.1% y 65.5%, respectivamente.

Respecto a la balanza comercial, ha existido un aumento proporcional, mayor, de las exportaciones con respecto a las importaciones, desde que entró en vigencia el acuerdo; ya que las exportaciones en el 2005 se incrementaron en un 113.2% respecto al año 2002; mientras que las importaciones crecieron en un 65.5% en igual período. Lo anterior, ha mejorado la balanza comercial a favor de Chile en 4.059,34 millones de dólares, un 230.8% más de lo que venía mostrándose en el 2002.

Producto de la evolución que ha existido en el intercambio comercial con la Unión Europea, este bloque se constituye en el primer socio comercial de Chile, siendo el principal destino de los productos chilenos. Durante el 2005, los sectores productivos más importantes, en relación a las exportaciones totales realizadas hacia dicho bloque, se concentraron principalmente en la minería, con un 65,8%; la industria con un 27,9%; y la agricultura con un 5,9%. La categoría “Otros” sólo abarcó un 0,48% del total de envíos hacia dicho mercado, los cuales contemplan una diversidad de sectores y subsectores, que en forma individual no representan una mayor significancia.

Además de lo anterior, se debe señalar que cada sector productivo está compuesto por subsectores; los que presentaron mayor relevancia exportadora, en el 2005, corresponden al cobre y al resto de la minería metálica, pertenecientes al sector minero, quienes comprenden el 50.3% y el 15.5% del total de envíos efectuados hacia la Unión Europea, respectivamente. Asimismo, en el sector industrial, los subsectores de mayor relevancia corresponden a la industria alimenticia y a los productos químicos, quienes abarcan el 14.2% y el 5.7% del total exportado hacia dicho mercado, respectivamente. Finalmente, en el sector agrícola, el subsector de mayor relevancia exportadora contempla a la agricultura, fruticultura y ganadería, cuyos envíos representan el 5.9% del total exportado hacia el bloque económico en cuestión.

Junto con lo anterior, es importante indicar que la mayor parte de los principales subsectores productivos presentaron un crecimiento en el año 2005, respecto a igual período anterior, siendo el resto de la minería metálica, y la industria básica del hierro, acero y no ferrosos, quienes presentaron un mayor incremento en los envíos (incremento porcentual del 48.5% y 49.2%, respectivamente). Sólo la industria textil; la celulosa y sus derivados; la industria manufacturera; y los productos de barro, loza, porcelana y vidrio; experimentaron una caída en los envíos en relación a igual año anterior.

En el Anexo Nº 1 de la presente unidad, se pueden visualizar claramente las variaciones experimentadas por los sectores y subsectores mencionados anteriormente, durante el período 2004 – 2005.

Anteriormente, se han identificado los principales sectores y subsectores exportadores; sin embargo, no se han especificado los productos más demandado por el mercado europeo en términos monetarios; en el cuadro que se muestra a continuación, se pueden visualizar los veinte productos chilenos principales exportados hacia la Unión Europea, quienes concentran el 89,3% del total de envíos locales hacia dicho mercado.

Como se puede identificar, durante el 2005, del total de productos chilenos enviados hacia la Unión Europea, el principal expositor fue el cobre, quien tuvo una participación del 50.3% del total exportado hacia dicho mercado; seguido muy de lejos por los concentrados de molibdeno, cuyas exportaciones ascendieron a un 10,5% del total; los cuales en conjunto concentran el 60,8% del total de envíos chilenos hacia dicho mercado.

Es importante indicar que a pesar que el ítem “Otros” abarca un 10,7% del total exportado hacia el mercado europeo, los productos en forma individual no representan un porcentaje significante.

Además de lo anterior, se puede observar que las exportaciones que tuvieron un mayor incremento porcentual durante el año 2005, respecto a igual período anterior, fue el ferromolibdeno, cuyas exportaciones crecieron en un 183,5%; el salmón y las truchas; y las uvas, cuyo incremento ascendió a un 103,2% y 102%, respectivamente.

Cuadro Nº 4: Principales Exportaciones Chilenas hacia la Unión Europea, en Millones de Dólares

Exportaciones	2004	2005	Variación % 05/04
Cobre	4.055,39	4.560,35	12.5
Concentrados de molibdeno.	503,77	954,57	89.5
Vinos	438,95	454,61	3.6
Celulosa	422,26	403,72	- 18.5
Ferromolibdeno.	122,57	347,54	183.5
Salmón y truchas	114,50	232,61	103.2
Metanol (alcohol metílico).	203,87	198,49	- 2.6
Óxidos e hidróxidos de molibdeno.	93,07	185,83	99.7
Uvas.	115,33	127,04	10.2
Manzanas frescas.	97,04	96,65	- 0.4
Yodo.	56,24	84,20	49.7
Harina de pescado impropia para aliment.	60,25	75,13	24.7
Nitrato de potasio.	58,83	69,33	17.9
Madera contrachapada de hoja madera esp.	26,36	49,59	88.1
Las demás cenizas y residuos	24,03	48,53	102.0
Madera aserrada o desvastada	41,13	47,63	15.8
Kiwis frescos	54,81	47,11	- 14.1
Exportaciones de servicios	24,34	42,93	76.4
Los demás papeles y cartones, multicapas	41,68	37,87	- 9.1
Merluzas congeladas, excluidos filetes.	32,20	35,67	10.8
Subtotal	6.586,64	8.099,39	23.0
Otros	1.128,39	970,08	- 14.0
Total	7.715,02	9.069,47	17.6

Fuente: ProChile, 2006.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar la forma en que se distribuyeron los envíos nacionales hacia los distintos países que conforman la Unión Europea, y que son parte del acuerdo de asociación económica.

Cuadro Nº 5: Distribución de las Exportaciones a los Países Miembro de la Unión Europea, en Millones de Dólares

Miembros Unión Europea	2003	2004	2005
Holanda	770.44	1,653.87	2,300.85
Italia	904.69	1,338.75	1,658.17
Francia	733.17	1,286.51	1,387.34
España	477.52	730.06	963.07
Alemania	592.13	901.49	930.72
Inglaterra	690.37	856.64	615.98
Bélgica	272.15	328.73	376.82
Suecia	112.65	169.49	281.96
Finlandia	71.5	116.32	149.38
Grecia	91.02	121.59	147.23
Dinamarca	74.41	81.73	116.55
Irlanda	34.59	41.86	44.24
Portugal	24.67	28.63	28.96
Polonia	6.74	21.33	19.89
Lituania	6.6	9.3	15.09
Letonia	5.9	7.18	10.35
Estonia	2.31	4.07	7.93
Austria	9.95	8.29	5.57
República Checa	2.32	4.32	3.96
Hungría	0.54	1.38	2.1
Malta	1.9	0.97	1.26
Chipre	0.13	0.86	0.98
Luxemburgo	0.44	0.6	0.46
Eslovenia	0.61	0.93	0.34
República Eslovaca	0.24	0.12	0.27
TOTAL	4,886.99	7,715.02	9,069.47

Fuente: ProChile, 2006.

Como se puede identificar, durante el año 2005, el país europeo que importó un mayor volumen de productos nacionales en términos monetarios fue Holanda, quien del total exportado hacia dicho mercado, adquirió US$ 2300.85 millones, lo cual representa el 25,4% del total de envíos chilenos hacia la Unión Europea, seguido por Italia, Francia, España, Alemania e Inglaterra, los países más grandes del bloque en términos de población.

Es importante destacar que los primeros seis países concentran el 86,6% de los envíos chilenos hacia dicho bloque.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar la cantidad de empresas exportadoras chilenas que participaron del comercio con la Unión Europea durante el período 2001 – 2005; así como también se visualiza la diversificación de las exportaciones hacia dicho mercado. Es así como durante el año 2005 se exportaron 1.582 productos, a través de 2.157 empresas.

Cuadro Nº 6: Cantidad de Empresas y Productos Exportados hacia la Unión Europea

	2001	2002	2003	2004	2005
Empresas	1.712	1.849	2.016	2.171	2.157
Productos	1.366	1.491	1.585	1.665	1.582

Fuente: ProChile

Como se puede observar en el cuadro anterior, durante el período 2001 – 2005 se ha generado un claro desarrollo en el número de empresas y productos exportados hacia el mercado europeo. De acuerdo a ello, a partir de la puesta en vigencia del acuerdo, el número de empresas que exportaron hacia este bloque, se incrementó en un 16,6%, llegando a ser en el 2005 de 2.157 empresas exportadoras. A su vez, el número de glosas arancelarias contempladas en los envíos durante el 2005 fue de 1.582, lo cual representó un aumento del 6,1%, a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, constituyéndose en una clara diversificación exportadora, al incluir una mayor variedad de productos en los envíos hacia el mercado europeo.

Es preciso indicar que durante el año 2005, del total de empresas exportadoras chilenas (6.880 empresas), el 31,4% de ellas se dirigieron hacia el mercado europeo, cuya diversificación de productos contempló el 29,8% del total de partidas arancelarias enviadas hacia el extranjero (5.303 productos).

En relación a las importaciones, como se pudo identificar anteriormente, se ha generado un fuerte crecimiento durante el 2005, respecto al 2004 (40.1%); alcanzando los 5.010,13 millones de dólares, lo que representa el 16,5% del total de importaciones chilenas efectuadas durante el 2005.

Dentro de los productos de mayor importación, se encuentran los automóviles de turismo, chasis de camiones, teléfonos celulares, neumáticos, furgones, maquinaria de industria alimenticia, automotores de vía férrea, tractores agrícolas, maquinaria de embotellamiento, vacunas medicina veterinaria, tapones de corcho natural, excavadoras, entre otros.

Respecto a las importaciones chilenas provenientes de los países miembros de la Unión Europea; en el cuadro que se muestra a continuación, se pueden observar aquellos

países que han tenido una mayor participación en éstas, desde que entró en vigencia el acuerdo (2003 – 2005).

Cuadro Nº 7: Importaciones Provenientes de Países Miembros de la Unión Europea, en Millones de Dólares

Países Miembro Unión Europea	2003	2004	2005
Alemania	696.29	825.87	1,178.03
España	450.82	514.77	682.01
Francia	593.08	509.08	617.88
Italia	386.16	444.84	518.53
Inglaterra	180.2	217.5	513.67
Finlandia	252.25	196.92	450.23
Suecia	198.38	263.92	266.46
Bélgica	105.48	103.49	170.26
Holanda	111.68	185.81	177.06
Dinamarca	76.83	67.77	107.7
Austria	53.23	67.4	102.28
Portugal	54.35	56.74	59.7
Irlanda	44.58	43.84	47.16
Polonia	24.27	21.95	36.56
Luxemburgo	13.2	13.57	19.82
República Checa	7.29	13.1	14.39
Grecia	2.69	4.56	11.65
Letonia	0.43	4.19	11.5
Hungría	11.99	11.4	7.61
República Eslovaca	2.66	3.98	6.38
Eslovenia	3.36	3.89	4.9
Estonia	11.01	1.78	4.51
Malta	0.11	0.26	0.91
Lituania	0.42	0.16	0.73
Chipre	0.06	0.15	0.22
TOTAL	3,280.82	3,576.94	5,010.15

Fuente: ProChile, 2006.

Como se puede observar, durante el año 2005, los principales países miembros de la Unión Europea que han realizado envíos hacia Chile, son Alemania, España, Francia, Italia e Inglaterra, los cuales en conjunto contemplan el 70.1% del total de importaciones realizadas

desde el mercado europeo; los cuales han tenido una importante presencia durante los años 2003 y 2004, incrementándose las importaciones en términos monetarios durante el 2005, respecto al año 2003. Es así como las importaciones provenientes de Alemania crecieron un 69.2%; y las importaciones provenientes de España, Francia, Italia e Inglaterra, tuvieron un incremento del 51.3%, 4.2%, 34.3% y 185.1, respectivamente.

Anteriormente se ha analizado el comercio que se ha generado entre Chile y los países miembros de la Unión Europea; sin embargo, no se han estudiado las disposiciones establecidas en el cuerpo del acuerdo sobre la libre circulación de bienes. Por tal razón, a continuación se darán a conocer a grandes rasgos las principales regulaciones que en él se establecen.

CLASE 05

En términos generales, las disposiciones contempladas en esta sección del acuerdo buscan facilitar y potenciar el libre comercio de bienes entre las partes contratantes; por tal razón se establecen las normativas relacionadas con la eliminación de los derechos aduaneros y las medidas no arancelarias.

Anteriormente se pudo identificar que desde la puesta en vigencia del acuerdo, se ha generado un importante desarrollo en el intercambio comercial entre Chile y la Unión Europea, lo cual se ha originado principalmente por las desgravaciones arancelarias inmediatas y graduales establecidas en el acuerdo, a las que se han tenido que ceñir los productos industriales, y aquellos provenientes de la pesca y de la agricultura.

Respecto a aquellos productos industriales originarios de Chile y de la Unión Europea, el proceso de eliminación arancelaria iniciado en febrero de 2003, finalizará en el año 2010, en donde el 100% de los productos negociados estarán con una desgravación arancelaria total.

Respecto a pescados y productos de la pesca originarios de Chile, el proceso de reducción arancelaria finalizará el año 2013, quedando el total de partidas arancelarias establecidas en el acuerdo, libres de arancel aduanero.

Respecto a los productos de la agricultura originarios de Chile y de la Unión Europea, la eliminación arancelaria finalizará el año 2013, quedando las partidas arancelarias negociadas, libres del arancel de ingreso a cada país parte.

Junto con lo anterior, las disposiciones establecidas en relación a las medidas no arancelarias también han favorecido el intercambio comercial entre ambas partes; ya que el acuerdo prohíbe el establecimiento de cuotas, licencias u otras medidas diferentes de los derechos de aduana e impuestos que puedan restringir las importaciones o exportaciones. Por lo tanto, ambas partes deberán eliminar del comercio aquellas restricciones o

prohibiciones no relacionadas con gravámenes, que influyan en el intercambio de mercancías.

También se establece que las relaciones comerciales entre ambas partes deberán regirse por el principio de trato nacional respecto a los tributos internos aplicados a la mercancía; es decir, no podrán aplicarse a los productos importados impuestos diferentes de aquellos que se aplican a las mercancías nacionales similares.

Además de lo anterior, las partes podrán adoptar determinadas medidas cuando identifiquen que la contraparte está subvencionando o incurriendo en prácticas de dumping con sus productores nacionales, las cuales deberán ser coherentes con las normas establecidas en el Acuerdo de la OMC sobre subvenciones y medidas compensatorias; y el Acuerdo sobre la aplicación del artículo VI del GATT/1994.

Asimismo, cada parte deberá contemplar procedimientos y mecanismos aduaneros que faciliten el intercambio comercial, y promuevan la cooperación en materias relacionadas; así, por ejemplo, deberán brindar asistencia técnica, tratar en lo posible de normalizar los trámites aduaneros y el establecimiento de normas comunes, mantener normas que reflejen los principios adoptados en convenios internacionales, entre otras.

También, se debe señalar que en el acuerdo se ha establecido el Comité Especial de Cooperación Aduanera y Normas de Origen, quien se encargará de controlar el cumplimiento y aplicación de las disposiciones relacionadas con asuntos aduaneros, así como cualquier tema aduanero que afecte el acceso a los mercados; tales como normas de origen, conformación del valor en aduana, regímenes arancelarios, etc.

El acuerdo de asociación también contempla disposiciones relacionadas con las normas técnicas que pudieren entorpecer el comercio entre las partes; lo cual tiene como fin evitar aquellas trabas innecesarias que obstaculicen el intercambio comercial. Respecto a ello, es importante indicar que las disposiciones que contempla el acuerdo deberán estar conforme al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, debiendo ambas partes regirse por éste en forma íntegra, lo cual permitirá que exista compatibilidad entre los sistemas de los países involucrados en el acuerdo de asociación.

Para poder dar cumplimiento a las disposiciones contempladas en relación a las normas técnicas, en el acuerdo se establece el Comité de Normas, Reglamentos Técnicos y Evaluación de la Conformidad, integrado por un representante de cada parte, quienes tendrán como función supervisar la aplicación y la administración de los asuntos relacionados con las normas y reglamentos técnicos, así como de la elaboración de un plan de trabajo para poder cumplir con los objetivos fijados en el acuerdo. Junto con lo anterior, también estará encargado de brindar respuesta y solución a los problemas que se generen entre las partes en este ámbito.

Respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, se faculta para que ambas partes establezcan este tipo de medidas, las cuales deberán regirse por normas internacionales, cuando existan, de modo tal de poder uniformar criterios y reglas; salvo que las normas adoptadas por una de las partes representen un nivel de protección más elevada que el señalado en las normas internacionales, y aquella parte justifique científicamente que dicho nivel es el adecuado para la preservación de la salud humana, o la sanidad animal o vegetal, las cuales no deberán representar una traba o una restricción encubierta al comercio internacional.

Asimismo, en relación a las medidas sanitarias y fitosanitarias establecidas, ambas partes deberán regirse por el principio de no discriminación; por lo tanto, las medidas deberán ser aplicadas por igual tanto a sus nacionales como a la contraparte, siempre que prevalezcan condiciones idénticas o similares.

Como se ha podido observar, las medidas sanitarias y fitosanitarias establecidas, tendrán como objetivo la preservación de la salud humana, y de la sanidad animal y vegetal; así como también el fomento del bienestar de los animales, las cuales deberán regirse por el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias establecido por la OMC.

Independiente de que las disposiciones busquen eliminar o prohibir los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio, ambas partes están facultadas para establecer medidas de salvaguardias provisorias, siempre que el país que la aplique tenga un interés fundamental como exportador del producto afectado por la medida. Sin embargo, antes de aplicar la medida, el país deberá someter el asunto a evaluación ante el Comité de Asociación, con el fin de llegar a una solución aceptable para ambas partes.

- Comercio de Servicios y Derecho de Establecimiento

Las disposiciones establecidas en esta sección del acuerdo tienen como finalidad mejorar las condiciones de inversión entre las partes, debiendo regirse por el principio de no discriminación; es decir, cada parte deberá brindar a los inversionistas de su contraparte, y a sus inversiones, un trato equivalente al que reciben sus propios inversionistas nacionales, en condiciones similares; no pudiendo poner trabas en este ámbito para proteger a sus propias inversiones o inversionistas.

En términos generales, las normas comprendidas bajo este título se encuentran subdivididas en capítulos, cada uno de los cuales apunta hacia una materia específica, relacionado con el suministro de un servicio; a saber:

Capítulo I : Servicios
Capítulo II : Servicios financieros
Capítulo III : Derecho de establecimiento

En relación a los servicios; éstos contemplan a todos los servicios, a excepción de los financieros, audiovisuales, cabotaje marítimo y transporte aéreo nacional e internacional.

Es importante indicar que el trato que deberá aplicar cada parte a los servicios y a los proveedores de servicios de la contraparte, no deberá ser menos favorable que aquél aplicado a sus propios proveedores y servicios; lo cual implica el cumplimiento del principio de trato nacional y de no discriminación, promulgado por la OMC, entre los operadores nacionales y extranjeros que forman parte del acuerdo.

Junto con lo anterior, se debe indicar que ninguna parte podrá adoptar medidas que restrinjan el acceso a los mercados, es decir, ni Chile ni la Unión Europea podrá establecer limitaciones a la contraparte en relación a los servicios brindados, ya sea en torno al número de proveedores de servicios que pueden acceder a los mercados o el valor total de los activos o transacciones de servicios; así como en el número de operaciones de servicios o la cantidad producida de servicios. Tampoco se podrá limitar el número de personas que podrán contratarse en un determinado sector de servicios, o la cantidad de personas que el proveedor pueda utilizar para brindar el servicio en cuestión.

También se establecen disposiciones que buscan regular los servicios de transporte marítimo a nivel internacional y los servicios de telecomunicación.

Respecto a las disposiciones relativas a los servicios de transporte marítimo; éstas se aplicarán a aquellas operaciones que surjan entre compañías navieras que se establezcan fuera de la Unión Europea o de Chile, y que son controladas por ciudadanos de dichos países; en donde cada parte deberá regirse por los principios de trato nacional y de no discriminación; mediante lo cual se indica que cada parte no podrá brindar un trato menos favorable a los operadores de servicios de transporte marítimo de la contraparte que aquél entregado a sus embarcaciones nacionales, respecto al acceso a puertos, uso de infraestructura portuaria, servicios auxiliares, instalaciones aduaneras, tarifas, etc. Por lo tanto, si a la entrada en vigencia del acuerdo existen medidas restrictivas, cada país parte del acuerdo deberá abolirlas, a fin de dar cumplimiento a dicha disposición.

Respecto a los servicios de telecomunicación; las disposiciones contempladas en el acuerdo buscan regular las operaciones de aquellos proveedores importantes, entendiéndose por éstos a aquellos que tienen la capacidad de influir sobre los precios y el suministro; teniendo cada parte la facultad de emprender las medidas necesarias para fomentar las condiciones de competencia legal y controlar las prácticas monopólicas.

Por lo tanto, las autoridades encargadas de regular los servicios de telecomunicación, serán independientes de cualquier proveedor de servicios de telecomunicaciones básicas, y las decisiones que aplique deberán ser adoptadas por todos los participantes en el mercado.

Junto con lo anterior, es importante señalar que el acuerdo también se refiere a los servicios de interconexión proporcionados por proveedores de redes de transporte de

telecomunicación; los cuales permiten establecer enlaces de comunicación entre los usuarios de un proveedor con los usuarios de otro proveedor.

Respecto a ello, cada país parte deberá asegurar que los proveedores de redes de telecomunicación importantes pondrán a disposición de los proveedores de servicios de las partes, acuerdos de interconexión regidos por el principio de no discriminación.

En relación a los servicios financieros; el acuerdo establece las disposiciones que regularán el suministro de servicios financieros que se generen de la siguiente forma:

- Modo 1: Suministro de un servicio financiero del territorio de una parte al territorio de la otra parte. Por ejemplo, esta situación se origina cuando los servicios financieros sean proveídos por bancos o instituciones financieras de una de las partes (Chile o países-miembro de la Unión Europea), a su contraparte.
- Modo 2: Suministro de un servicio financiero en el territorio de una parte, a un consumidor de servicios financieros de la otra parte. Por ejemplo, suponga que Compañías CMPC abre una línea de crédito con BNP Paribas, banco francés; en este caso, se generará una relación entre ambas partes del acuerdo, ya que un consumidor local (persona jurídica) contratará los servicios financieros de un proveedor de la contraparte.
- Modo 3: Suministro de un servicio financiero por un proveedor de una parte, mediante presencia comercial en el territorio de la otra parte. Por ejemplo, suponga que Deutsche Bank, banco alemán, abre una sucursal en Chile; en este caso, se tratará de una operación que esté regulada por el acuerdo, puesto que el proveedor de servicios financieros de la contraparte se encuentra establecido en territorio nacional.
- Modo 4: Suministro de un servicio financiero por un proveedor de una parte, mediante la presencia de personas naturales en el territorio de la otra parte. Por ejemplo, suponga que Juan Pérez se encuentra realizando un doctorado en Inglaterra; y solicita al banco inglés Barclays una transferencia de dinero hacia una cuenta corriente de un banco chileno; en este caso, existirá una relación en términos de servicios financieros entre una persona natural de una parte, ubicada en territorio de la contraparte, con un proveedor de dicha parte.

Es importante señalar que las normas relativas a los servicios financieros no se aplicarán sobre aquellas actividades ejecutadas por instituciones gubernamentales o bancos centrales, que tengan por fin llevar a cabo la política monetaria o cambiaria establecida para el país, o en aquellas donde se utilicen recursos financieros del Estado; así como tampoco se emplearán en aquellas actividades que contemplen un sistema de seguridad social o de jubilación públicos. Por ejemplo, suponga que el Ministerio de Hacienda contrata seguros de vida para todos los funcionarios de la institución; en este caso, la actividad no quedará

regulada por el acuerdo, puesto que es una operación realizada por una institución gubernamental, la cual ha empleado recursos públicos para ello.

Es importante indicar que cada parte deberá regirse por los principios de trato nacional; es decir, cada país deberá brindar a aquellos proveedores extranjeros y sus servicios financieros, un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios proveedores locales y servicios financieros, por operaciones o servicios similares.

Junto con lo anterior, cada parte deberá asegurar la accesibilidad a los mercados; por lo tanto, en ningún caso podrán imponer prohibiciones o limitaciones a la actividad, a fin de proteger a sus nacionales. Por lo tanto, tanto Chile como los países que conforman la Unión Europea no podrán:

- Restringir la cantidad de proveedores de servicios financieros de la contraparte, mediante la forma de cuotas numéricas, monopolios o proveedores exclusivos.
- Restringir el valor íntegro de los activos (cuando se constituyan establecimientos) o de las transacciones de servicios financieros.
- Limitar la cantidad de operaciones o la producción de servicios financieros, mediante cuotas o la exigencia de pruebas de necesidad económica.
- Restringir la cantidad de personas que podrán ser contratadas en un sector o por un proveedor de servicios financieros, los cuales sean necesarios para el suministro del servicio.
- Restringir las formas de asociatividad o de empresa conjunta, a través de la cual un proveedor de la parte contraria pueda suministrar sus servicios financieros.
- Limitar la cantidad de capital extranjero en forma de acciones o de valor total de las inversiones.

Además, ninguna parte podrá prohibir a los proveedores de servicios de la contraparte que ofrezcan nuevos servicios financieros que caigan dentro del sector en cuestión, entendiéndose por éstos a aquellos que no son suministrados por ningún proveedor en el territorio, los cuales se relacionan con productos existentes o con una nueva forma de distribución. Sin embargo, se deberá considerar que para la entrega de estos nuevos servicios no se deberá requerir el establecimiento de una nueva ley o la modificación de las actuales.

Es importante señalar que ninguna de las partes podrá obligar a las entidades públicas de su contraparte a revelar información confidencial de los clientes individuales de servicios financieros que se encuentren bajo su poder. Así como tampoco ninguna de las disposiciones del acuerdo podrá obligar a las partes a dar a conocer información

confidencial, cuya divulgación pueda impedir el cumplimiento de la legislación u ocasionar daño al interés público o al interés comercial de empresas determinadas.

Cabe destacar que el acuerdo busca fomentar las normas de regulación y de supervisión internacionales; las cuales tengan como fin identificar aquellas prácticas ilegales de blanqueo de dinero. Por lo tanto, cada parte deberá facilitar información y experiencias, en el marco del Comité Especial de Servicios Financieros, el cual estará integrado por representantes de cada parte; y se encargará de vigilar el cumplimiento de las disposiciones relacionadas con los servicios en cuestión.

Es preciso indicar que cada parte podrá realizar consultas a su contraparte sobre aquellos asuntos relacionados con los servicios financieros; debiéndose informar los resultados al Comité encargado de la aplicación del acuerdo. Sin embargo, cuando éstas no hubieren sido resueltas en el plazo de 45 días, desde que se han celebrado las consultas, la parte afectada podrá solicitar la creación de un cuerpo arbitral que solucione la controversia originada.

En relación al derecho de establecimiento; éste indica que cada parte deberá aplicar un trato nacional a aquellos inversionistas, y sus inversiones materializadas en territorio de la contraparte; las cuales podrán adoptar la forma de:

- La constitución, adquisición o mantenimiento de una persona jurídica.
- La creación o mantenimiento de una sucursal u oficina de representación, con el fin de efectuar una actividad comercial.

En el cuadro que se muestra a continuación, se pueden observar las principales inversiones provenientes de algunos países miembros de la Unión Europea, materializadas en Chile durante el período 1974 – 2005; así como las inversiones efectivas realizadas en forma específica durante el año 2005.

Cuadro Nº 8: Inversión Extranjera Materializada mediante Decreto Ley 600, en Dólares Nominales.

PAÍSES EUROPEOS	2005	1974 - 2005
	Materializada	Materializada
Inglaterra	255.316.000	5.558.959.000
España	206.311.000	13.704.365.000
Bélgica	71.242.000	609.437.000
Alemania	22.018.000	533.582.000
Francia	4.735.000	1.352.357.000
Suecia	2.797.000	246.932.000
Holanda	6.418.000	1.554.895.000
Total	568.837.000	23.560.527.000

Fuente: CINVER, Comité de Inversión extranjera.

Como se puede identificar, durante el año 2005, los países que invirtieron en el país una mayor cantidad de dinero, fueron Inglaterra, España y Bélgica; los cuales en conjunto concentraron el 93,6% de la materialización de inversiones provenientes de los principales países-miembro de la Unión Europea que han invertido en Chile.

Desde Inglaterra, las principales inversiones se encuentran en los sectores de la minería con un 59% de lo materializado en el 2005 por dicho país y el 41% restante se materializó en el sector de seguros. España concentró su inversión en los sectores de servicios financieros, con un 51% de lo que materializó el 2005; la electricidad, gas y agua con un 33% de lo materializado y el 16% restante en otros sectores. Finalmente, las inversiones materializadas por Bélgica, se concentraron en el sector alimenticio con un 93%; y el 7% restante fue invertido en el sector de telecomunicaciones.

Además de lo anterior, se puede observar que durante período 1974 – 2005 los principales países europeos que invirtieron efectivamente en el país fueron España e Inglaterra, quienes concentraron respectivamente el 58,2% y el 23.6% de los siete principales miembros de la Unión que han realizado inversiones en Chile; quienes en conjunto comprenden el 81.8% del total materializado por los principales países europeos inversionistas.

En términos específicos, durante el período 1974 – 2005, las inversiones materializadas por España se concentraron en el sector de electricidad y gas, con un 51,7% de lo materializado por dicho país; así como en el sector de telecomunicaciones y servicios financieros, con un 17,5% y 15,8%, respectivamente; el 15% restante se concentró en otros sectores. Por su parte, Inglaterra concentró sus inversiones en los sectores de la minería con un 72,4%; la electricidad, gas y agua con un 5,9%; y en el sector de servicios financieros se concentró el 5,8% del total invertido por dicho país; el 15.9% fue invertido en otros sectores, los cuales individualmente no representan mayor relevancia.

Cabe destacar que la Unión Europea en el período 1974 – 2005 ha concentrado el 41,2% del total de inversiones materializadas en Chile, siendo España el segundo país que ha materializado la mayor cantidad de inversiones en Chile, en términos monetarios, después de Estados Unidos.

Realice ejercicio Nº 1

CLASE 06

- Contratación Pública

Las disposiciones contempladas en esta sección del acuerdo se relacionan con los procedimientos, reglamentos y prácticas para la adquisición de bienes y servicios, incluidas las obras públicas, adoptadas por las entidades públicas de cada país parte para propósitos gubernamentales. Por lo tanto, la compra de bienes sólo tendrá como finalidad la operación y funcionamiento de las entidades estatales, y no contemplarán su reventa o su utilización en la producción de otros bienes o servicios.

La contratación pública entre las partes se regirá por los principios de trato nacional, de no discriminación y transparencia. Es decir, cada parte deberá brindar un trato equitativo a los proveedores de los distintos países que forman parte del acuerdo, respecto del que reciben los proveedores locales; es decir, no podrán diferenciar o discriminar los productos o servicios de los proveedores locales con los de aquellos proveedores extranjeros; debiendo además dar a conocer cualquier ley, reglamento, norma administrativa relacionada con la contratación pública, así como las modificaciones adoptadas en éstas, lo cual permitirá poner en conocimiento a los proveedores sobre los procedimientos utilizados en cada país al momento de efectuar licitaciones.

Las licitaciones realizadas por las entidades gubernamentales podrán efectuarse en forma abierta o restringida; es decir, cada entidad estará facultada para adoptar un procedimiento en donde cualquier proveedor interesado pueda presentar ofertas (licitación abierta); o bien, sólo presenten ofertas aquellos proveedores que cumplen con los requisitos de calificación determinados por las propias instituciones estatales (licitación restringida), en cuyo caso, dichas instituciones podrán restringir la cantidad de proveedores nacionales y extranjeros que puedan participar de la licitación pública, debiendo la selección basarse en los criterios establecidos en la publicación de la oferta, la cual deberá regirse por el trato justo y de no discriminación.

Así también, las entidades que recurran a la licitación restringida o selectiva también podrán basarse en las listas de proveedores calificados que mantienen en sus bases de datos; a los cuales se invitará a participar directamente a la licitación, de modo que presenten sus ofertas. Sin embargo, se debe tener presente que las entidades que mantengan permanentemente estas listas, deberán asegurarse de ir actualizándolas, de modo de poder ir incluyendo a aquellos nuevos proveedores que cumplen con la calificación. Respecto a ello, los proveedores podrán solicitar dicha calificación en cualquier momento, los que deberán ser informados por la institución gubernamental sobre la decisión adoptada (si lograron o no la calificación necesaria para integrar las listas respectivas).

Además de lo anterior, se debe señalar que cuando una entidad gubernamental señale que utilizará las listas permanentes para una contratación pública, se podrán admitir en el concurso a nuevos proveedores que no figuren en los listados, siempre que exista

tiempo suficiente como para asignarle la calificación. Caso contrario, no podrán participar del concurso público. Sin embargo, se debe tener presente que el tiempo para el procedimiento de calificación no será causal para dejar fuera de la lista a proveedores extranjeros.

Es importante indicar que los proveedores calificados serán aquellos que cumplan con los requisitos de participación de la contratación pública y sean capaces de cumplir con la ejecución del contrato de que se trate.

No obstante, en ciertos casos, las entidades gubernamentales podrán utilizar un procedimiento de licitación distinto a los anteriores; en cuyo caso estarán autorizados para no publicar la licitación, y consultar directamente a los proveedores de su interés, negociando los términos del contrato con uno o varios de ellos; lo cual sucederá en las siguientes situaciones:

a) Cuando no existan ofertas de participación adecuadas en respuesta a un procedimiento de contratación pública anterior, debido a que los requisitos del procedimiento de contratación pública inicial no se modificaron sustancialmente en la segunda publicación.

b) Cuando el contrato de suministro o de compra sólo pueda ser celebrado con un proveedor determinado, dada la existencia de derechos exclusivos y no existan sustitutos razonables.

c) Cuando no se disponga del tiempo suficiente para poder adquirir los bienes o servicios por medio de una licitación abierta o restringida.

d) Cuando se trate de entregas adicionales de bienes o servicios por el proveedor original, y siempre que al acudir a otros proveedores, no existiese un cumplimiento de los requisitos de compatibilidad con los equipos, software o servicios existentes.

e) Cuando la entidad gubernamental adquiera productos fabricados o servicios proveídos a petición, a fin de poder ejecutar un determinado contrato de investigación, experimentación, estudio o desarrollo original.

f) Cuando servicios adicionales no incluidos en el contrato inicial, pero sí en los objetivos de los documentos de licitación original, se consideren necesarios, por circunstancias imprevisibles, para completar los servicios allí descritos. Sin embargo, el valor total de la prestación de servicios complementarios no podrá superar el 50% del importe del contrato principal.

g) Cuando se necesite repetir la adquisición de servicios similares a los licitados con anterioridad, y siempre que en el anuncio de la licitación inicial se haya establecido que en los llamados a concurso posteriores se podrán emplear otros procedimientos de licitación distintos al abierto y al restringido para la adjudicación del contrato para el nuevo servicio.

h) Cuando se trate de contratos adjudicados al ganador de un concurso de diseño, y existan varios ganadores, se deberá invitar a todos ellos a participar en las negociaciones.

i) Cuando para la adquisición de materias primas o bienes, se generen condiciones excepcionalmente ventajosas a corto plazo, y que no correspondan a las condiciones de venta habituales de dicho proveedor.

Sin embargo, cuando la licitación para la adjudicación de los contratos se haya efectuado por cualquier motivo de los citados anteriormente, la entidad gubernamental tendrá la obligación de elaborar un informe, en donde se expliquen las razones específicas de ello (es decir, los motivos que generaron la selección directa del proveedor, sin previa publicación de la licitación).

Cabe destacar que independiente del tipo de licitación que se realice (abierta, o restringida o selectiva), las instituciones gubernamentales deberán mantener la confidencialidad de la información relativa a las ofertas realizadas por los proveedores; por lo tanto, estará prohibido facilitar esta información a algún participante, con el fin de que adapte su oferta a aquellas propuestas realizadas por otros participantes.

Cuando las entidades gubernamentales necesiten efectuar una contratación pública, o éstas se hagan de una forma programada; deberán comunicar las oportunidades de licitación generadas; proporcionando a los proveedores de la contraparte la información necesaria para poder participar en dichas licitaciones. Cabe destacar que cada país parte del acuerdo deberá promover la difusión de las licitaciones públicas mediante medios electrónicos, lo cual permitirá dar a conocer de una manera más eficaz la apertura del proceso de contratación, así como también para el envío de las ofertas realizadas por los proveedores.

La información contenida en los documentos que se proporcionen a los proveedores que participen del proceso de contratación, deberá comprender todos los antecedentes que permitan efectuar una oferta adecuada. De acuerdo a ello, si la información publicada por medios electrónicos no permite el acceso a todo el documento de licitación, se deberá facilitar dichos documentos a cualquier proveedor de la contraparte que lo solicite, sin demora.

Cabe destacar que al momento de publicar la licitación, las entidades gubernamentales no podrán adoptar o aplicar especificaciones técnicas con el propósito de establecer barreras innecesarias al comercio entre los países; sino que dichas especificaciones deberán efectuarse de acuerdo a los requisitos de desempeño, o bien, en base a normas internacionales (cuando fuese aplicable), o nacionales. Por lo tanto, las marcas comerciales, patentes, diseños, país de origen o proveedor específico, no podrán utilizarse como requisitos técnicos para la contratación en curso.

Finalmente, se debe señalar que los proveedores podrán reclamar sobre posibles infracciones a las disposiciones contempladas en el acuerdo relativas a la contratación pública, a lo se denomina “procedimiento de impugnación”, las cuales serán resueltas por una autoridad imparcial e independiente. En este caso, cuando existan infracciones al acuerdo, la medidas de impugnación podrán comprender la suspensión de la contratación pública (en cuyo caso, deberá considerar los efectos sobre los intereses de los afectados que prevalezcan, incluido el interés público), o bien, una compensación por los daños y prejuicios, que podrán limitarse a los gastos de la preparación de la oferta o del reclamo.

- Pagos Corrientes y Movimientos de Capital

En términos generales, este apartado del acuerdo busca que cada país involucrado en el acuerdo, gestione la liberalización de los pagos corrientes y los movimientos de capital, según los compromisos contraídos con aquellas instituciones financieras internacionales.

De acuerdo a ello, las partes podrán efectuar las transferencias y pagos de divisas de la cuenta corriente en cualquier moneda, lo que será coherente con el Acuerdo del FMI; en otras palabras, las transferencias o pagos que caigan en la cuenta “cuenta corriente” de la contabilidad nacional, serán de libre convertibilidad.

Cuando se trate de inversiones directas materializadas en el territorio de la contraparte, cada una de ellas deberá facultar la libre circulación de capitales, así como el retorno o liquidación de dichas inversiones y las utilidades que se hayan generado. De esta forma, cuando los inversionistas europeos establecidos en Chile decidan repatriar sus utilidades, Chile deberá facilitar dicho proceso; lo mismo sucede en caso contrario.

Es importante señalar que cuando la libre circulación de capitales influya negativamente sobre la política monetaria o cambiaria, aquella parte afectada podrá adoptar medidas de resguardo, que no podrán superar un año. Por ejemplo, podrán retener los capitales extranjeros por un período de tiempo inferior a 365 días; sin embargo, en caso de ser estrictamente necesario, dicha medida podrá ser prolongada por un plazo equivalente, previa renovación formal.

Asimismo, para facilitar los movimientos de capital, ambas partes deberán establecer mecanismos de consulta que favorezcan la cooperación en esta área.

- Derechos de Propiedad Intelectual

En este ámbito, el objetivo que se busca alcanzar con el acuerdo es garantizar la protección sobre los derechos de propiedad intelectual, los cuales deberán estar conforme a la normativa internacional establecida. Por lo tanto, cada parte deberá regirse y aplicar las regulaciones establecidas relativas a la materia.

Por Ejemplo

Entre las normas internacionales que protegen los derechos de propiedad intelectual, y que deberán aplicar cada una de las partes adheridas al acuerdo de asociación económica se encuentran:

a) Convenio de París; busca fomentar la protección sobre la propiedad industrial.
b) Convenio de Berna, busca asegurar la protección de los derechos de autor de obras literarias y artísticas.
c) Acuerdo sobre aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Como se puede observar, la protección de los derechos de propiedad intelectual contemplará una amplia gama de materias; tales como derechos de autor, derechos conexos, derechos relativos a patentes, diseños industriales, denominaciones de origen, marcas registradas, etc.; así como la protección de información no revelada y contra la competencia desleal.

Asimismo, es importante indicar que esta parte del acuerdo es muy importante, puesto que sólo así se fomentará el desarrollo económico de los países.

Por Ejemplo

Según la CONAPI (corporación Nacional Antipiratería), en Chile las industrias basadas en propiedad intelectual (cine, música, software y libros) pierden anualmente 250 millones de dólares y el comercio informal alcanza la suma de 1.000 millones de dólares, lo que tan sólo por concepto de evasión de IVA representa para el Estado de Chile una pérdida cercana a los 190 millones de dólares; lo cual significa la creación de menos empleos y un menor crecimiento económico.

Finalmente, es preciso señalar que de acuerdo a una investigación dada a conocer por la Comisión Europea, Chile lidera en materia de piratería y violación de los derechos de propiedad intelectual, siendo colocado en segundo nivel de prioridad de atención, junto a Rusia, Ucrania y Turquía. El informe de la Unión Europea señala que el principal problema chileno es la débil aplicación de las normas de propiedad intelectual, producto de la falta de recursos humanos y por el entrenamiento insuficiente de los jueces (El mercurio online, Cuerpo Economía y Negocios, 06 de octubre de 2006). Dado lo anterior, es imprescindible que Chile enfrente sus deficiencias e incremente sus esfuerzos respecto al tema; puesto que la piratería puede afectar a futuro las relaciones económicas en materias de propiedad intelectual con los países que conforman la Unión Europea.

Realice ejercicio Nº 2

CLASE 07

- Competencia

En este caso, ambas partes reconocen la importancia de brindar y asegurar prácticas de competencia legal, de modo tal que por medio del proceso de liberalización de los mercados, los beneficios generados por el comercio de bienes y servicios no se vean reducidos o anulados.

Para poder cumplir con lo anterior, ambas partes deberán prevenir o limitar las distorsiones que se produzcan sobre la competencia leal, debiendo continuamente vigilar el comportamiento de aquellos productores, fabricantes o distribuidores que dominan en el territorio; así como a los acuerdos que puedan ser contrarios a la competencia.

En caso de generarse alguna actividad o práctica anticompetitiva que afecte los intereses de una de las partes, ésta deberá notificar a la autoridad competente de la contraparte sobre dicha situación, a fin de que ésta analice la actividad o práctica y tome la decisión respectiva. La autoridad chilena a la que deberán remitirse los países de la Unión Europea es la Fiscalía Nacional Económica y la Comisión Resolutiva; mientras que Chile deberá notificar a la Comisión de las Comunidades Europeas.

Es preciso señalar que las autoridades competentes de ambas partes deberán cooperar en el intercambio de información no confidencial, así como aquella relativa a sanciones y medidas correctivas aplicadas por actividades anticompetitivas, junto con su justificación; lo cual permitirá facilitar la aplicación de sus leyes de competencia y mejorar la transparencia entre las partes.

Además de lo anterior, cada parte estará en la obligación de comunicar anualmente a su contraparte, sobre las ayudas estatales prestadas a cada sector económico; así cada parte podrá solicitar información no confidencial adicional sobre los casos específicos que afecten al comercio entre las partes.

El intercambio de información generado entre las partes deberá tener el carácter de confidencial; por lo tanto, las autoridades competentes de cada país parte no podrán difundir dicha información sin el consentimiento de la contraparte que suministra la información.

Es importante indicar que las disposiciones contempladas en el tratado, no prohíben a ninguna de las partes el poder autorizar formalmente un monopolio.

Finalmente, se debe señalar que las controversias que se generen en materias de competencia no podrán ser resueltas por aquellos procedimientos de solución de controversias; por lo tanto, ninguna de las partes podrá recurrir al arbitraje cuando se generen prácticas anticompetitivas. Por lo tanto, el mecanismo para discutir los problemas

que puedan afectar los intereses de una de las partes será mediante la celebración de consultas.

- Solución de Controversias

Los mecanismos de solución de controversias tienen como finalidad evitar o resolver los litigios que surjan entre las partes, en relación a la aplicación de la cuarta parte del acuerdo; a excepción de las materias relativas a la competencia, la cual sólo tendrá contemplado el procedimiento de consulta para resolver las posibles controversias que surjan de su aplicación.

De acuerdo a lo anterior, el procedimiento de solución de controversias se basará en el arbitraje, en cuyo caso deberá conformarse el tribunal arbitral, el cual se encontrará compuesto por tres personas.

Para poder hacer uso de este procedimiento, la parte que considere que se ha infringido alguna de las disposiciones del acuerdo, deberá solicitar a la contraparte y al Comité de Asociación, la resolución del asunto mediante el arbitraje, indicando el establecimiento del grupo arbitral.

Es preciso indicar que las tres personas que compondrán el grupo o tribunal arbitral, serán seleccionadas por sorteo del listado establecido tras la puesta en vigencia del acuerdo; esta lista se compone por al menos 15 personas capaces de resolver la controversia; por lo tanto, dichas personas deberán tener conocimiento en derecho, en comercio internacional, o en otras materias relacionadas con la parte del acuerdo a la que se alude; debiendo actuar en forma independiente; es decir, no deberán estar vinculadas ni aceptar instrucciones de ninguna de las partes. Además, es preciso señalar que al menos la tercera parte de las personas que conforman el listado no podrán ser nacionales de ninguna de las partes; a fin de fomentar la imparcialidad al momento de remitir el laudo arbitral.

Los árbitros que han sido seleccionados por sorteo podrán ser sustituidos, previa consulta entre las partes, y siempre que una de ellas señale que dicho árbitro no cumple con los requisitos establecidos en el Código de Conducta; debiéndose seleccionar a otro árbitro reemplazante dentro del plazo de tres días siguientes a la fecha de destitución. El mismo procedimiento se empleará cuando los árbitros seleccionados renuncien o no puedan participar en el grupo arbitral.

Asimismo, es importante señalar que una vez que el grupo arbitral ha remitido el laudo o sentencia arbitral (el cual no deberá tardar más de tres meses, desde la fecha en que fue constituido), ambas partes estarán obligadas a adoptar las medidas necesarias para darle cumplimiento, debiendo ponerse de acuerdo para desarrollar aquellas medidas específicas requeridas para su cumplimiento.

- Transparencia

En esta sección del acuerdo, las partes buscan crear puntos de contacto que permitan el intercambio de información sobre cualquier materia comercial contemplada en la cuarta parte del acuerdo (comercio y actividades relacionadas con el comercio); debiéndose notificar expresamente a la contraparte quien será el funcionario o el servicio administrativo encargado de proporcionar la información.

Asimismo, las preguntas formuladas por cada parte en relación a las medidas o proyectos a adoptar por su contraparte, y que puedan influir en la operación del acuerdo deberán ser resueltas con prontitud por esta última. Se entenderá que la información ha sido facilitada, una vez que se haya puesto a disposición de la OMC una notificación, o cuando la parte a la que se ha consultado, difunda la información solicitada sobre la medida o proyecto por su sitio web, en forma gratuita.

- Tareas Específicas de los Órganos Establecidos en el Acuerdo

En esta sección del acuerdo se establecen las funciones específicas que serán de competencia del Comité de Asociación; entre las que se encuentran:

- Supervisar la aplicación y el cumplimiento de las disposiciones contempladas en esta parte acuerdo, así como cualquier otro instrumento legal acordado por las partes respecto a materias relacionadas con el comercio.
- Supervisar la elaboración de nuevas disposiciones y evaluar los resultados obtenidos en su aplicación.
- Resolver las controversias que se puedan plantear respecto de la interpretación o la aplicación de esta parte del acuerdo.
- Asesorar al Consejo de Asociación en el desarrollo de sus funciones, en asuntos relacionados con el comercio.
- Controlar el trabajo realizado por los comités especiales.
- Ejecutar cualquier nueva función asignada por el Consejo de Asociación u originada en virtud de esta parte del acuerdo, respecto a materias relacionadas con el comercio.
- Informar anualmente al Consejo de Asociación.

Es importante señalar que cuando el Comité ejecute cualquiera de las funciones descritas anteriormente, se compondrá por representantes de ambas partes, los cuales corresponderán a funcionarios de alto nivel que tengan responsabilidades en materias relacionadas con el comercio.

Asimismo, para poder realizar las funciones encomendadas, el Comité estará facultado para establecer cualquier comité especial, debiendo definir su forma de composición y tareas.

Junto con lo anterior, el Comité podrá adoptar medidas, decisiones o realizar recomendaciones relativas al comercio; así como también podrá congregarse en cualquier momento, previo acuerdo de las partes.

- Excepciones en el Ámbito del Comercio

En términos generales, en este apartado del acuerdo se establecen las medidas relacionadas con el comercio que pueden ser aplicadas excepcionalmente, cuando se originen ciertas situaciones que puedan afectar los intereses de una de las partes.

De acuerdo a ello, ninguna de las disposiciones contempladas en el acuerdo podrá obligar a las partes a que difunda o facilite información, que influya sobre su seguridad nacional. Asimismo, tampoco podrá restringir o prohibir el establecimiento de medidas que permitan proteger los intereses esenciales de seguridad.

Por Ejemplo

Suponga que Francia se encuentra amenazada por una guerra, este país podrá restringir o limitar la venta de armas hacia Chile, durante un período, a fin de aprovisionar los establecimientos militares que posee para hacer frente a los posibles problemas bélicos que presenta.

Además, cuando una de las partes tenga problemas en su balanza de pagos y financieras externas; podrá implementar medidas restrictivas sobre el comercio de bienes y servicios (como cuotas o contingentes), y sobre los pagos y movimientos de capital, así como aquellos relativos a la inversión directa (por ejemplo, limitar la repatriación de utilidades); lo cual deberá adoptarse sólo por un período determinado. Es importante señalar que las medidas adoptadas no deberán ser discriminatorias; por lo tanto, éstas deberán ser aplicadas en general.

Por Ejemplo

Suponga que se restringe la cantidad de utilidades que se pueden retornar hacia los países de orígenes de las inversiones materializadas en Chile; esta medida no sólo deberá ser aplicada a los países que conforman la Unión Europea, sino que también deberán adoptarse para aquellos inversionistas y sus inversiones, provenientes de terceros países.

Finalmente, en relación a los impuestos de carácter interno; las partes podrán distinguir entre aquellos contribuyentes que se encuentren en diferentes situaciones, debiendo regirse por la legislación tributaria interna; lo que en términos específicos se relaciona con el lugar de residencia y con el lugar en donde se ha invertido el capital. Así por ejemplo, en Chile aquellos inversionistas residentes deberán cancelar el impuesto global

complementario, que consiste en un impuesto progresivo sobre todos los ingresos generados en el país; mientras que a los inversionistas no residentes se les deberá aplicar el impuesto adicional, el cual se trata de una tasa única.

Además, ninguna de las disposiciones podrá prohibir el establecimiento de medidas que tengan como finalidad evitar la evasión o elusión de impuestos[1], respecto a las normas establecidas para evitar la doble tributación.

Finalmente, se debe señalar que cuando existan incongruencias entre las disposiciones contempladas en este acuerdo y aquellas establecidas en convenios fiscales/tributarios, prevalecerán las normas dispuestas en estos últimos; por lo tanto, las obligaciones y derechos que surjan de aquellos convenios no se verán afectados por las disposiciones del acuerdo.

CLASE 08

1.5 Parte 5: Disposiciones Finales

En esta parte del acuerdo se establecen los términos contractuales que permitirán identificar a las partes a las que se aplicarán las disposiciones relativas en materia de comercio, así como condiciones generales que se aplicarán al acuerdo, tales como su duración, la entrada en vigencia, el cumplimiento de las obligaciones, y el desarrollo evolutivo del acuerdo.

Como se puede recordar, las partes a las cuales se aplicarán las disposiciones contempladas en el acuerdo, y que deberán implementar las medidas que estén a su alcance para dar cumplimiento a las mismas corresponden a la Unión Europea y/o sus Estados miembros; y a la República de Chile.

Asimismo, se establece que la duración del acuerdo será por un período indefinido; sin embargo, cualquiera de las partes podrá ponerle fin, previa notificación por escrito a la contraparte, lo cual surtirá efecto seis meses después de dicha notificación.

Además, es preciso señalar que al formar parte del acuerdo, cada país involucrado tendrá la obligación de adoptar todas las medidas necesarias para dar cumplimiento a las disposiciones establecidas en él, a fin de alcanzar los objetivos especificados en el mismo.

Cuando una de las partes considere que su contraparte no ha cumplido con alguna de las obligaciones impuestas en el acuerdo, podrá emprender las medidas que estime apropiadas para resolver la controversia. Sin embargo, antes de aplicar la medida, esta parte

[1] La evasión de impuestos corresponde al no pago de la obligación tributaria de manera dolosa; mientras que la elusión de impuesto consiste en el no pago de la obligación tributaria de manera lícita; es decir, aprovechando los vacíos de la ley, de modo que no se ubica en la hipótesis normativa.

deberá proporcionar toda la información que demuestre dicho incumplimiento al Consejo de Asociación, a fin de que éste analice la situación y busque una solución razonable para las partes.

En este caso, las medidas a adoptar deberán ser aquellas que menos influyan en la operación del acuerdo; debiendo ser comunicadas inmediatamente al Comité de Asociación; y una vez que este comité tenga conocimiento de ellas, bajo su amparo, y a solicitud de la contraparte, se podrá activar el procedimiento de consultas. En otras palabras, al momento que el Comité de Asociación sea notificado sobre las medidas a aplicar, éstas serán objeto de consultas en su seno, si así lo solicitara aquella parte que ha sido acusada de incumplimiento.

Pese a lo anterior, en ciertas situaciones las partes podrán aplicar las medidas en forma inmediata; lo cual sucederá cuando la denuncia efectuada por una de las partes no se encuentre sancionada por las normas generales del derecho internacional; y cuando se genere un incumplimiento de las condiciones esenciales del acuerdo (es decir, se falte a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales; así como al principio de Estado de Derecho).

Cabe destacar que, previo acuerdo de ambas partes, el acuerdo podrá ser ampliado a otros sectores o actividades; es decir, el acuerdo podrá ser complementado con otros ámbitos, los cuales deberán ser coherentes con sus propias legislaciones. Asimismo, las partes también podrán proponer sugerencias, a fin de extender la cooperación en todos los ámbitos, teniendo en consideración la experiencia alcanzada de la aplicación del acuerdo.

Finalmente, es preciso señalar que las partes tendrán que mantener un alto nivel de protección al procesamiento de datos personales y de otra índole, lo cual deberá ser acorde a las normas internacionales.

Realice ejercicios Nº 3 y 4

2. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CHILE – MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), se encuentra compuesto por cuatro países miembro: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; excluyéndose de éstos a Bolivia, que al igual que Chile, sólo participa como país asociado.

La principal característica que presenta el bloque económico MERCOSUR, es su cantidad de población, ascendiente a 221 millones aproximado de habitantes, lo cual equivale a un 3,6% de la población mundial, con un ingreso percápita promedio de

US$ 8.363. En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar la población e ingreso percápita de cada país miembro de dicho bloque.

Cuadro Nº 9: Características Demográficas del Bloque MERCOSUR, 2005

País	Población	Percápita US$
Argentina	37,384,816	12,900
Brasil	174,468,575	6,500
Paraguay	5,734,139	4,750
Uruguay	3,360,105	9,300
MERCOSUR	220.947.635	8.363

Fuente: Prochile, 2005

Como se puede observar, el país que cuenta con una mayor cantidad de habitantes es Brasil y Argentina, quienes concentran el 78,9% y el 16,9% de la población total del MERCOSUR, respectivamente; abarcando en conjunto el 95,8% del total poblacional de dicho bloque. Asimismo, es preciso indicar que a pesar de la cantidad de población que presenta Brasil, junto con Paraguay, son los países que menor ingreso percápita presentan; destacándose en este ámbito Argentina, país con el más alto ingreso percápita del bloque.

EL MERCOSUR fue formado el 26 de marzo de 1991, tras la firma del Tratado de Asunción, cuyo principal objetivo perseguido por los países miembros consistía en establecer un mercado común[2] antes de finalizar el año 1994, lo que significaría:

- El establecimiento de un área de libre comercio, lo cual permitirá la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos.
- La aplicación de un arancel externo y de una política comercial común, con relación a terceros países.
- El acoplamiento de posiciones en foros económico comerciales, tanto regionales como internacionales.
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los países-miembro, destinadas a garantizar condiciones de competencia entre los mismos. Las áreas macroeconómicas y sectoriales que contempló el Tratado de Asunción son: comercio exterior, agrícola, industrial, políticas fiscales, monetarias, cambiarias y de capitales, servicios, aduanera, transportes y comunicaciones, entre otras.
- La adopción de un compromiso entre los países miembro sobre la unificación de sus legislaciones internas, en las áreas pertinentes.

[2] El mercado común corresponde a la cuarta fase del proceso de integración; teniendo mayor profundidad que los acuerdos preferenciales, las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras.

Para lograr lo anterior, en el Tratado de Asunción las partes establecieron un programa de desgravación arancelaria, el cual en el año 1994 debería abarcar al 100% de los productos negociados; incluyéndose al mismo tiempo, listas de excepciones de cada país miembro, lo cual permitiría incorporar las diferencias productivas y sensibilidades sectoriales existentes de cada país. Así, la cantidad de glosas arancelarias excluidas de las desgravaciones programadas por cada país fueron las siguientes: Argentina 394, Brasil 324, Paraguay 439 y Uruguay 960.

Al finalizar el año 1994, una vez transcurrido el período de transición (período programado para el establecimiento del mercado común 1991 - 1994), se llevó a cabo una evaluación de los acuerdos pactados, el cual tuvo un resultado poco favorable en algunos de los objetivos establecidos.

Por Ejemplo

El objetivo que buscaba establecer una zona de libre comercio, no se logró totalmente; puesto que a fines del año 1994, a pesar de producirse un conjunto de eliminaciones arancelarias y no arancelarias, no se consiguió el libre tráfico de mercancías, servicios y factores productivos.

Asimismo, tampoco se logró una armonización en lo relativo a legislaciones internas y a la coordinación de políticas macroeconómicas (monetarias, fiscales, cambiarias, etc.).

Dado los bajos resultados obtenidos, al finalizar la etapa de transición, sólo se logra el establecimiento de la Unión Aduanera, es decir, una etapa del proceso de integración inferior al del mercado común; consistente en la eliminación de trabas arancelarias entre los países integrantes del acuerdo y la aplicación de un arancel común para aquellas importaciones provenientes de países ajenos al acuerdo; lo cual se consolidó mediante el Mandato de Asunción para la Consolidación del Mercado Común del Sur, el 01 de enero de 1995. De esta forma, el objetivo inicial de establecer un Mercado Común entre los países miembros, debió postergarse; debiendo sus gobiernos comprometerse políticamente a seguir trabajando para darle alcance a dicho objetivo.

Entre los principales problemas que se han presentado en el MERCOSUR para lograr su principal objetivo se encuentra la crisis asiática iniciada en 1997, la cual afectó principalmente a Brasil y Argentina; cuyos estragos se hicieron ver en su sistema financiero, bancario y cambiario, provocando intensas distorsiones en el ámbito comercial.

Por Ejemplo

En Brasil, se produjo una fuerte devaluación de su moneda, provocando en el resto de los países la pérdida de su competitividad frente a Brasil. Lo anterior tuvo como consecuencia una fuerte caída en el comercio de bienes entre los países miembros del MERCOSUR. En este escenario, surgieron conflictos comerciales y sectoriales internos entre Brasil y Argentina, produciéndose en forma unilateral sucesivas concesiones al acuerdo.

De acuerdo a ello, en Argentina se concertaron diversas medidas que tenían como fin atenuar la pérdida competitiva que la afectó; así como reducir el impacto del cambio de régimen de convertibilidad aplicado en enero de 2002 (recuerde que durante el gobierno del Presidente Carlos Saúl Menen -1989/1999- se creó la Ley de Convertibilidad, la cual consistía en mantener la paridad entre el peso argentino y el dólar), el cual consistió en devaluar el peso argentino en un 40% respecto al dólar; y a mitad de febrero se estableció un mercado único de cambios, con un tipo de flotación sucia y controles de cambio, a fin de evitar fuertes devaluaciones.

Así, durante el 2001, una de las medidas adoptadas por Argentina fue aplicar una desgravación arancelaria total a la importación de bienes de capital; así como incrementar a 35% el arancel de diversos bienes de consumo.

Como se puede observar, para avanzar hacia la consolidación del MERCOSUR, los países miembro han debido pasar por muchos problemas; así como también por continuas permisiones al acuerdo, lo cual da cuenta de la inequidad existente en la estructura productiva de sus miembros.

Pese a lo anterior, el MERCOSUR también se ha destacado en otras áreas; especialmente en el establecimiento de relaciones con países ajenos al acuerdo; posicionándolo como una importante referencia en el proceso de integración regional.

Por Ejemplo

En el año 1996, se integran al MERCOSUR como miembros asociados Bolivia y Chile; mientras que en el 2003, se incorpora Perú como país asociado; y en el 2004 ingresa Colombia, Ecuador y Venezuela como países asociados.

Asimismo, en abril de 2000 se iniciaron negociaciones con la Unión Europea para establecer una zona de librecambio; así como también se han llevado a cabo negociaciones comerciales con India y Sudáfrica, entre otros.

Como se ha podido observar, una de las principales causas que mostró las carencias existentes en el bloque en materias institucionales y de coordinación, fue la crisis económica que sacudió a la región en el período 1998 – 2000, lo que ha generado que los países

miembros busquen reposicionar al MERCOSUR. Para ello, las delegaciones de los distintos países miembros del acuerdo, implantaron un nuevo programa de trabajo, denominado "Relanzamiento del MERCOSUR", el cual tuvo como principal objetivo consolidar la unión aduanera, tanto a nivel interno como externo; así como las relaciones con países ajenos a éstos, a fin de dar cumplimiento al objetivo fijado en el Tratado de Asunción.

El nuevo programa de trabajo fue establecido en la XVIII reunión del Consejo del MERCOSUR, llevada a cabo el 30 de junio de 2000, en la ciudad de Buenos Aires; en donde se abordaron los siguientes puntos:

- Dec. CMC 22/00 : Acceso a mercados.
- Dec. CMC 23/00 : Incorporación de la normativa MERCOSUR.
- Dec. CMC 24/00 : Secretaría administrativa del MERCOSUR.
- Dec. CMC 25/00 : Perfeccionamiento del sistema de solución de controversias del protocolo de Brasilia.
- Dec. CMC 26/00 : Análisis de la estructura de órganos dependientes del grupo mercado común y de la comisión de comercio.
- Dec. CMC 27/00 : Arancel externo común.
- Dec. CMC 28/00 : Defensa comercial y de la competencia.
- Dec. CMC 29/00 : Marco normativo del reglamento común de defensa contra subvenciones concedidas por países no miembros del MERCOSUR.
- Dec. CMC 30/00 : Coordinación macroeconómica.
- Dec. CMC 31/00 : Incentivos a las inversiones, a la producción y a la exportación, incluyendo zonas francas, admisión temporaria y otros regímenes especiales.
- Dec. CMC 32/00 : Relacionamiento externo.

Luego de llevada a cabo la XVIII reunión del Consejo del MERCOSUR (2000), los logros generados en los años 2001 y 2002 en el bloque fueron pobres, debido a las continuas crisis económicas surgidas en Brasil y Argentina; así como a la crisis política vivida en Argentina durante dicho período.

Pese a lo anterior, los países miembros continuaron desarrollando el fortalecimiento del bloque, a fin de lograr mayor integración del bloque en aspectos económicos, políticos e institucionales.

Es así como en la cumbre presidencial realizada en junio de 2003, las máximas autoridades de Brasil y Argentina ratificaron el compromiso de consolidar al MERCOSUR; señalando lo imprescindible que es advertir las diferencias existentes en el desarrollo de cada país miembro del bloque, así como la necesidad de introducir medidas flexibles, que promuevan los procesos productivos de cada uno de ellos.

Considerando esta circunstancia, en la XXV reunión del Consejo del MERCOSUR se estableció un nuevo programa de trabajo, aprobado mediante decreto 26 del 15 de diciembre de 2003, el cual debería ejecutarse durante el período 2004 – 2006. Entre las materias abordadas se encuentra el refuerzo político e institucional del MERCOSUR; defensa comercial común; armonización de indicadores macroeconómicos; eliminación de aplicación de derechos antidumping y compensatorios en el comercio al interior del bloque; integración física y energética; profundización del acuerdo en áreas de servicios y compras gubernamentales; entre otros.

Luego de la reunión del Consejo, uno de los principales avances generados fue la puesta en vigencia del Protocolo de Olivos, el 01 de enero de 2004, a través del cual se instituyó un sistema de solución de controversias mediante el procedimiento de arbitraje; estableciéndose en Paraguay, el Tribunal Permanente de Revisión.

Junto con lo anterior, la coordinación macroeconómica entre países miembro del bloque, se ha visto favorecida por la recuperación económica experimentada por los países que conforman el MERCOSUR.

Sin embargo, a pesar que en el programa de trabajo se contempló el desarrollo de la defensa comercial común, ésta no ha presentado un desarrollo favorable, producto de los conflictos que han surgido entre Brasil y Argentina, en donde este último país ha incrementado las tarifas y barreras aduaneras a la importación de electrodomésticos provenientes de Brasil.

Dado lo anterior, para poder dar alcance a los objetivos del MERCOSUR y poder profundizar el proceso de integración regional del bloque, es esencial una coordinación efectiva, tanto en el ámbito económico-comercial como en el ámbito político; además de crear nuevas relaciones institucionales, que den plena garantía y transparencia en las relaciones.

CLASE 09

2.1 Aspectos Relevantes del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y MERCOSUR

Desde su constitución (1991), el MERCOSUR ha invitado ha participar a Chile como miembro pleno; sin embargo, las grandes diferencias existentes en torno a las políticas arancelarias aplicadas por Chile y el bloque, han impedido su inclusión.

Pero, pese a las diferencias existentes que impedían la adhesión de Chile como miembro pleno del bloque, se buscaron alternativas paralelas, a fin de que Chile se asociara al MERCOSUR. Así, en la VI Cumbre de Presidentes del MERCOSUR, efectuada el 05 de agosto de 1994, en Buenos Aires, se iniciaron las negociaciones con Chile para la

suscripción de un acuerdo de complementación económica para el establecimiento de un área de libre comercio; de este modo, el país podría participar como país asociado, lo cual significaría que Chile participaría como observador en los grupos de trabajo acordados oportunamente con los países del MERCOSUR.

Para poder concretar el acuerdo de complementación, Chile y el MERCOSUR comenzaron sus labores a nivel técnico, en donde se contemplaron materias arancelarias y no arancelarias; así como otros aspectos comerciales. Además, se analizaron actividades y proyectos relativos al ámbito de integración física, de promoción y protección de inversiones; y del área de servicios.

Finalmente, tras intensas negociaciones, el 25 de junio de 1996 se logró concretar el acuerdo de complementación económica entre Chile y el MERCOSUR, denominándose ACE 35, el cual entró en vigencia el 01 de octubre del mismo año. Los objetivos que se fijaron en el marco del acuerdo fueron los siguientes:

- Establecimiento de una zona de librecambio entre las partes en un plazo máximo de diez años.
- Avanzar hacia la conformación de un espacio económico ampliado que facilite la libre circulación de bienes y servicios, y la plena utilización de los factores productivos.
- Facilitar el desarrollo y utilización de la infraestructura física y de las interconexiones bioceánicas.
- Avanzar en la promoción de las inversiones recíprocas, en la liberalización de los servicios, y en la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.

Para dar cumplimiento a lo anterior, tras el acuerdo las partes asumen compromisos en diversos ámbitos comerciales, económicos e institucionales; los cuales se encuentran establecidos en las disposiciones del acuerdo; a saber:

a) *Comercio de mercancías;* para la constitución de una zona de libre comercio, se implantó un programa de desgravación arancelaria progresivo, el cual incluía a todos los productos originarios de los países suscriptores del acuerdo. De esta forma, tras la puesta en vigencia del acuerdo, más del 90% de las partidas arancelarias entraron en proceso de desgravación; fijándose como plazo máximo para la liberación total del comercio el año 2014.

b) *Comercio de servicios:* en el acuerdo, también se establece la necesidad de emprender un programa de liberalización para los servicios.

c) *Integración física:* a través del Protocolo de Integración Física, el cual forma parte del acuerdo, las partes asumen el compromiso de desarrollar en forma conjunta la infraestructura física nacional, para lo cual se incluyó un plan coordinado de inversiones entre Chile y Argentina.

d) *Inversiones:* en el acuerdo se reafirma el compromiso asumido en los acuerdos bilaterales establecidos entre Chile y cada uno de los países miembros del MERCOSUR para promover y proteger las inversiones recíprocas. Además, se incita a la suscripción de acuerdos para evitar la doble tributación.

e) *Transportes:* en este ámbito, se estableció que los países deberán regirse por las disposiciones contempladas en el Convenio de Transporte Internacional Terrestre del Cono Sur.

f) *Solución de controversias:* los mecanismos de solución de controversias establecidos en el acuerdo contemplaban las consultas, las negociaciones directas y un panel de expertos, los cuales podrían ser aplicados por un plazo máximo de tres años, desde la puesta en vigencia del acuerdo; debiendo establecerse a partir del cuarto año del acuerdo, el procedimiento arbitral. Sin embargo, si una vez vencido el plazo aún no se hubiera llegado a un acuerdo sobre dicho procedimiento, las partes deberían adoptar el procedimiento arbitral previsto en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia.

La estructura del acuerdo de complementación económica (ACE 35), se encuentra dividido en 26 títulos y 15 Anexos, más el Protocolo sobre Integración Física y el Protocolo de Declaración sobre Compromiso Democrático en el MERCOSUR; así como por 24 protocolos adicionales al mismo.

De acuerdo a ello, y como se vio anteriormente, las disposiciones contempladas en el acuerdo regulan el programa de liberación comercial, el régimen de origen, prácticas desleales de comercio, salvaguardias, solución de controversias, valoración aduanera, normas técnicas, servicios transporte e inversiones, propiedad intelectual, doble tributación, cooperación científica y técnica, entre otras materias.

A continuación, se darán a conocer las principales disposiciones definidas en el acuerdo que rigen a las materias relacionadas con el ámbito comercial, económico, e institucional.

- Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio

Respecto a la liberación comercial establecida en el acuerdo, los países signatarios han establecido un programa de desgravación de carácter progresivo e inmediato; la desgravación arancelaria inmediata surtirá efecto al momento de entrar en vigencia el acuerdo; sin embargo, la desgravación progresiva se aplicará de acuerdo a lo siguiente:

- Para aquellas mercancías que caen en la categoría de patrimonio histórico, establecidas en el Anexo Nº 1 del acuerdo, la eliminación arancelaria gradual se producirá desde su puesta en vigencia hasta el octavo año. Entre dichos productos se encuentran los productos del mar, trigo, bananas, entre otros.

- Los productos catalogados como sensibles (por ejemplo, carne de animal, cueros, vidrio, papeles, etc.), establecidos en el Anexo Nº 2 del acuerdo, comenzarán con un 30% de desgravación arancelaria, durante un período de tres años, desde su puesta en vigencia; en el cuarto año se reactiva el proceso de desgravación, finalizando en el décimo año.

- El programa de desgravación para los productos sensibles especiales, establecidos en el Anexo Nº 3 del acuerdo, comenzarán a regir desde el cuarto año de vigencia del acuerdo, finalizando en un plazo de diez años. Entre los productos sensibles especiales se incluye a los derivados del petróleo, tejidos de algodón teñidos y con hilados de distintos colores, abrigos, o chaquetas para hombre y niños de algodón, entre otras.

- Los productos contenidos en el Anexo Nº 4 del acuerdo, clasificados como autopartes de Paraguay, tendrán una desgravación arancelaria gradual, que finalizará entre los cinco y diez años, desde su puesta en vigencia. Entre los productos negociados se encuentran los extintores, filtros de aire, rodamientos, entre otras partes de autos.

- El programa de desgravación para aquellos productos contenidos en el Anexo Nº 5 (productos sensibles y sensibles especiales del patrimonio histórico), concluye en un plazo máximo de 10 años. Es importante indicar que estos productos tendrán un tratamiento especial.

Por Ejemplo

Argentina otorga para los productos clasificados en la glosa arancelaria 0809.20.90 del Arancel NALADISA (las demás cerezas), una preferencia arancelaria del 62% desde la puesta en vigencia del acuerdo hasta el 31 de diciembre de 2002. Asimismo, Brasil otorga una preferencia arancelaria del 95% para aquellos productos cuya clasificación arancelaria es 0711.20.00 (aceitunas); la cual se aplicará hasta el 31 de diciembre de 2005, fijándose un cupo anual de 1.410 toneladas.

En ambos, casos a partir del 01 enero del año siguiente se deberán regir por el Anexo Nº 2; en cuyo caso, se reactivará el proceso de desgravación.

- En el acuerdo también se incluye una lista de excepciones (Anexo Nº 6), siendo aquellas que habían sido incluidas en acuerdos previos; en este caso, se establece un plazo máximo de desgravación de quince años, plazo en que deberán ser eliminados completamente los aranceles aplicados a las mercancías comprendidas en esta categoría. En este grupo se encuentran las carnes bovinas, arroz y aceites, entre otros.

- Los productos contemplados en el Anexo Nº 7 (lista de excepciones sobre productos del patrimonio histórico), estarán sujetos a un programa de desgravación especial, entre los que se encuentra la aplicación de cupos a las mercancías, durante un plazo específico.

Por Ejemplo

Brasil otorga un margen de preferencia arancelaria del 100% a aquellos productos cuya clasificación arancelaria es 0806.10.00 (pasas); la cual estará sujeta a un cupo de 6.000 toneladas anuales hasta el 31 de diciembre de 1996; sin embargo, a partir de dicha fechar se aplicará un cupo creciente:

A partir del 01 de enero de 1997 hasta el 31 de diciembre del mismo año, el cupo anual será de 7.000 TN. A partir del 01 de enero de 1998 hasta el 31 de diciembre del mismo año, el cupo anual se incrementará a 8.000 TN; y finalmente, desde el 01 de enero de 1999 hasta el 31 de diciembre de 2010, el cupo anual se incrementará a 9.000 TN.

- El Anexo Nº 8 del acuerdo (sector azucarero), contempla los productos que serán excluidos de las listas de desgravaciones establecidas previamente; en cuyo caso la desgravación arancelaria comenzará a regir desde el undécimo año desde que comenzó a regir el programa de liberalización comercial; es decir, el 01 de enero de 2007 deberá comenzar a implementarse la desgravación lineal al azúcar en bruto de caña, y de remolacha; y al azúcar con adición de aromatizantes o de colorantes y los demás azúcares; cuyo plazo máximo de desgravación finalizará a los dieciséis años, es decir, al 31 de diciembre del 2012.

- El Anexo Nº 9 del acuerdo, contempla aquellos productos de origen de trigo que serán excluidos de las listas de desgravaciones establecidas previamente; los cuales tendrán un calendario de desgravación de 18 años; es decir, a partir del año 2014 los siguientes productos estarán liberados del arancel.

1001.90.10	Trigo
1001.90.20	Morcajo (tranquillón)
1101.00.00	Harina de trigo o de morcajo (tranquillón)

- En el Anexo Nº 10 del acuerdo, se establece un listado de los productos que tendrán márgenes de preferencia adicionales a los establecidos en los anexos 5 y 7.

- En el Anexo Nº 11 del acuerdo de complementación económica, se establecen las partidas arancelarias que estarán sujetas a derechos específicos por parte de Argentina.

- En el Anexo Nº 12, se establecen aquellos productos que al ser exportados por Chile, hacia los países miembros del MERCOSUR y que figuren en los anexos 5 y 7, se

deberán aplicar las tasas arancelarias establecidas en el Anexo Nº 12, siempre y cuando el arancel resultante de la desgravación aplicada de acuerdo a los anexos anteriores, sea inferior a éste.

Por Ejemplo

Suponga que un exportador chileno, el 24 de octubre de 2006, exporta hacia Argentina mercancías clasificadas en la partida arancelaria 8418.21.00 (refrigeradores, congeladores), la cual se encuentra establecida en el Anexo Nº 12; en este caso, a los productos debería aplicarse una tasa de arancel del 6%.

Sin embargo, dicha tasa dependerá de si la partida se encuentra establecida en el Anexo Nº 5 ó 7; en este caso, al verificar en el Anexo 5, se puede observar que la partida arancelaria también se encuentra incluida en éste; así, si al aplicar la desgravación de acuerdo al programa establecido en este anexo, resultara un arancel de importación "superior "al 6%, se deberá considerar para el pago de la tasa de arancel el Anexo Nº 5; sin embargo, si la tasa calculada fuere "inferior" a 6%, se deberá aplicar el Anexo Nº 12.

Es importante indicar que los importadores para poder acceder al programa de desgravación arancelaria, deberán contar con el certificado de origen; el cual avalará el país de origen de la mercancía que se está transando internacionalmente. Asimismo, el certificado de origen deberá contener una Declaración Jurada del productor final o del exportador de la mercancía, en donde se expresará el total cumplimiento de las disposiciones sobre origen del acuerdo.

De acuerdo a ello, es importante indicar que cuando el certificado de origen no se ajuste a las disposiciones contempladas en el acuerdo, estuviese falsificado, adulterado, o se originara cualquier otra situación que pudiera significar un perjuicio fiscal o económico, las partes estarán autorizadas para aplicar las sanciones que correspondan, de acuerdo a lo que establezca su legislación interna, a aquellos productores, exportadores, entidades emisoras de certificados de origen y cualquier otra persona que resulte responsable de tales transgresiones, con el fin de evitar las violaciones a los principios del acuerdo.

Además de lo anterior, ninguna de las partes podrá aplicar nuevos derechos específicos al comercio recíproco, distintos a los establecidos en el acuerdo; así como tampoco podrán modificar el procedimiento de cálculo.

Asimismo, también se prohíbe a las partes la aplicación o mantención de nuevas trabas arancelarias a la importación o exportación de productos, que afecten el comercio entre las partes; ya sea por medio de cuotas, licencias, u otras medidas; a excepción de lo previsto en los acuerdos de la OMC.

CLASE 10

De acuerdo a los programas de desgravación establecidos en el acuerdo, el intercambio comercial entre Chile y los países miembros del bloque se ha visto favorecido; en el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar la tendencia que ha existido desde la puesta en vigencia del ACE 35.

Cuadro Nº 10: Intercambio Comercial entre Chile y MERCOSUR, en Millones de Dólares

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	1,760	1,861	1,632	1,520	1,709	1,517	984	1,127	1,972	2,468
Importaciones	2,814	3,194	3,130	3,092	4,338	4,705	4,827	5,931	7,105	8,808
Balanza comercial	-1,054	-1,333	-1,498	-1,572	-2,629	-3,188	-3,843	-4,804	-5,133	-6,340
Intercambio comercial	4,574	5,055	4,762	4,612	6,047	6,222	5,811	7,058	9,077	11,276

Fuente: Direcon, 2006

Como se puede observar en el cuadro anterior, desde la entrada en vigencia del ACE entre Chile y MERCOSUR, el intercambio comercial se ha incrementado en un 146,5% durante el 2005, respecto al año 1996 (fecha en que entró en vigencia el acuerdo), el cual representa el 16% del intercambio comercial de Chile, en 2005.

El incremento del intercambio comercial se ha originado principalmente por el desarrollo que se ha generado en las importaciones; las cuales han tenido un mayor crecimiento que las exportaciones; es así como las importaciones en el año 2005 crecieron en un 213% respecto al año 1996; mientras que el incremento de las exportaciones en igual período sólo ascendió a 40,2%. De acuerdo a lo anterior, el crecimiento promedio de las importaciones en los diez años de vigencia del acuerdo asciende a un 21,3% anual; mientras que el crecimiento promedio de las exportaciones sólo alcanza el 4,02% anual.

El mayor crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones, ha provocado que el intercambio comercial generado con los países miembros del MERCOSUR, aporten a la balanza comercial un déficit; el cual se ha ido incrementando con el transcurso de los años. Es así como el déficit en la balanza comercial se ha incrementado en un 501.5% en el año 2005, respecto al año 1996.

En relación a las importaciones provenientes del MERCOSUR, en Chile se ingresan productos tales como aceites crudos de petróleo, gas natural, propano licuado, vehículos automotrices, los demás maíces, mezclas de aceites vegetales, carne bovina, pellets, entre otros.

Durante el 2005, los principales países de origen de las importaciones chilenas, en términos monetarios, provienen de Argentina, las cuales ascendieron a US$ 4.810 millones, lo que representa el 54.6% del total importado desde los países que conforman el MERCOSUR; seguido de Brasil, Paraguay y Uruguay.

En relación a las exportaciones; del total de envíos efectuados por Chile, el 6,4% se dirige a los países miembros del MERCOSUR; respecto a ello, durante el 2005, el principal país de destino de las exportaciones chilenas fue Brasil, las cuales ascendieron a US$ 1.716 millones, lo que equivale al 69,5% del total exportado hacia dicho bloque; siendo seguido por Argentina, Paraguay y Uruguay. Es importante señalar que Brasil se ubica en el sexto lugar respecto a la participación sobre el total de exportaciones realizadas por Chile.

Además de lo anterior, es preciso indicar que durante el 2005, los sectores productivos más importantes, en relación a las exportaciones totales realizadas hacia dicho bloque, se concentraron principalmente en la minería, con un 48,7%; y la industria con un 47,2%. El sector agrícola y la categoría "otros" abarcaron en conjunto el porcentaje restante del total de envíos efectuados hacia dicho mercado.

Cabe destacar que cada sector productivo está compuesto por subsectores; los que presentaron mayor relevancia exportadora, en el 2005, corresponden al cobre y hierro; y al resto de la minería metálica, pertenecientes al sector minero, quienes comprenden el 36% y el 12.7% del total de envíos efectuados hacia los países miembros del MERCOSUR, respectivamente. Asimismo, en el sector industrial, los subsectores de mayor relevancia corresponden a los productos químicos, y a los productos metálicos, maquinaria y equipos; quienes abarcan el 14,5% y el 9,5% del total exportado hacia dicho mercado, respectivamente. Finalmente, en el sector agrícola, el subsector de mayor relevancia exportadora contempla a la agricultura, fruticultura y ganadería, cuyos envíos representan el 2,6% del total exportado hacia el bloque económico en cuestión.

Junto con lo anterior, es importante indicar que la mayor parte de los principales subsectores productivos presentaron un crecimiento en el año 2005, respecto a igual período anterior, siendo sólo la industria forestal quien experimentó una caída en los envíos en relación a igual año anterior.

En el Anexo Nº 2 de la presente unidad, se pueden visualizar claramente las variaciones experimentadas por los sectores y subsectores mencionados anteriormente, durante el período 2004 – 2005.

Respecto al producto que ha tenido una mayor participación en los envíos locales hacia los países miembros del MERCOSUR, durante el 2005, ha sido el cobre, quien se ha incrementado en un 8,8% respecto a igual año anterior.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede observar la cantidad de empresas exportadoras chilenas que participaron del comercio con cada uno de los países

miembros del MERCOSUR durante el año 2005; así como también se visualiza la diversificación de las exportaciones hacia dichos territorios en el período en cuestión.

Cuadro Nº 11: Cantidad de Empresas y Productos Exportados hacia cada País Miembro del MERCOSUR, durante el 2005

	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay
Empresas	1.491	922	625	433
Productos	1.975	2.976	977	610

Como se puede observar, aquel país del bloque económico que ha establecido relaciones comerciales con una mayor cantidad de empresas exportadoras chilenas es Argentina; sin embargo, aquel país hacia donde se envía una mayor diversificación de productos es Brasil (quien ha adquirido 2.976 productos diferentes durante el 2005).

Es importante indicar que el acuerdo establece que cada una de las partes signatarias del acuerdo, deberá brindar un trato nacional a los productos provenientes de su contraparte, en relación a los tributos de carácter interno que deberán aplicarse; así por ejemplo, las tasas de impuestos aplicadas a las mercancías nacionales no podrán ser inferiores a aquellas tasas aplicadas a las mercancías importadas similares.

Por Ejemplo

Suponga que el 10 de enero de 2007, un importador chileno trae desde Argentina máquinas para cepillar (cepilladoras); al consumarse la importación, esta mercancía estará gravada con el Impuesto al Valor Agregado (IVA). De acuerdo a ello, si a la fecha de importación el IVA tiene una tasa del 19%, Chile no podrá discriminar la mercancía cobrándole una tasa superior, ya que en este caso, se deberá brindar el trato nacional a las mercancías, en materia de tributos internos (deberá aplicarse la misma tasa que se aplica a las mercancías nacionales).

De acuerdo a lo anterior, en relación a los tributos de carácter interno, sean éstos tasas, impuestos u otros, cada parte deberá regirse por el Artículo III del Acuerdo GATT/1994, en donde se prohíbe entregar un trato menos favorable a los productos importados comparados con aquellos fabricados en el propio país (productos nacionales).

Además de lo anterior, se debe indicar que en el acuerdo se han establecido determinadas medidas que permiten fomentar la competencia leal, de modo tal de evitar aquellas prácticas que atenten contra la misma, las cuales se tratan de medidas compensatorias o antidumping. La aplicación de dichas medidas sólo deberán ser utilizadas

para neutralizar los efectos perjudiciales de la competencia desleal; debiendo las partes ajustarse a los compromisos asumidos en los Acuerdos de la OMC.

Asimismo, cuando una de las partes del acuerdo adopte medidas antidumping o compensatorias contra productos provenientes de terceros países, deberá notificar a su contraparte, a fin de que los organismos competentes realicen un análisis y seguimiento de las importaciones de dicha mercancía en su mercado.

Por Ejemplo

Suponga que Chile adopta una medida antidumping contra los congrios provenientes de Tailandia; en este caso, Chile deberá notificar a los países miembro del MERCOSUR, a fin de que estos evalúen las importaciones de congrios en sus territorios (provenientes de Tailandia), y realicen un seguimiento de las mismas.

Además, si una de las partes del acuerdo considera que su contraparte está efectuando importaciones de terceros países, en condiciones de dumping y/o subsidios, podrá iniciar el proceso de consultas, de modo tal de identificar las reales condiciones de ingreso de los productos. En este caso, la parte a la cual se le ha hecho la consulta, deberá dar respuesta en un plazo máximo de 15 días hábiles.

Junto con lo anterior, en el acuerdo se determina que las partes deberán establecer mecanismos de cooperación para la defensa de la competencia y del consumidor; para ello, se buscará promover y desarrollar acciones conjuntas, a fin de que los productos provenientes de cada una de las partes, estén sujetas al trato nacional; es decir, que a los productos provenientes del territorio de la contraparte, se les conceda un trato no menos favorable que el recibido por los productos nacionales similares, en aspectos relacionados con la defensa de los consumidores.

Por Ejemplo

En Chile, los envases que contienen productos alimenticios deben encontrarse rotulados; es decir, en ellos debe señalarse la información nutricional que aporta cada porción, así como los ingredientes que lo componen. De acuerdo a ello, tanto los productos de fabricación chilena, como los extranjeros deberán contra con dichos rótulos.

Asimismo, se fomentará la cooperación para el establecimiento de un marco legal que permita dominar las eventuales prácticas anticompetitivas que surjan, las cuales deberán basarse en disposiciones y prácticas internacionalmente aceptadas.

Además, se debe señalar que en el acuerdo también se contempla un régimen de medidas de salvaguardia que podrá ser aplicado por los países contratantes del acuerdo, cuando producto de la implementación del acuerdo, se genere un daño grave a una rama de

la producción nacional; por lo tanto, la adopción de las medidas de salvaguardias sólo tendrán como fin remediar o prevenir dicho daño, debiendo ser aplicadas en forma provisoria.

Respecto a los incentivos a la exportación, es preciso señalar que éstos no se encuentran prohibidos; por lo tanto, las partes involucradas en el acuerdo podrán aplicarlas o utilizarlas, siempre que se rijan por los compromisos asumidos en el marco de la OMC. De acuerdo a ello, antes que transcurra un año de vigencia del acuerdo, la Comisión Administradora del mismo deberá realizar un análisis de los incentivos vigentes en cada una de las partes signatarias, para su relevo.

Además, se debe señalar que a partir del quinto año de vigencia del acuerdo, los productos finales que integren insumos ingresados temporalmente a los países partes, no podrán acogerse al programa de desgravación arancelaria contemplada en el acuerdo; lo mismo sucede cuando los insumos se importan bajo el régimen de draw-back; es decir, cuando al importador se le devuelven los impuestos de importación pagados por los insumos extranjeros incorporados en el proceso de productivo de los bienes exportables.

Respecto a las normas técnicas, y medidas sanitarias y fitosanitarias, el acuerdo establece que las partes contratantes deberán regirse por las normas dispuestas en el acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio y al acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC.

Por lo tanto, si las partes al momento de la puesta en vigencia del acuerdo mantienen normas técnicas y reglamentos sanitarios o fitosanitarios, deberán intercambiarlos con su contraparte, en un plazo no superior a seis meses, a partir de su entrada en vigencia; las cuales también serán revisadas por la Comisión Administradora del acuerdo, de modo tal de identificar si constituyen o no obstáculos al comercio. De esta forma, si la Comisión determina que las normas aplicadas por una de las partes sí constituyen obstáculos al comercio recíproco, deberán emprenderse negociaciones para poder conciliarlos con las normas establecidas por la OMC.

Junto con lo anterior, las partes demuestran la importancia e interés de aplicar medidas sanitarias y fitosanitarias uniformes, para lo cual se comprometen a compatibilizar criterios en el marco de la OMC, permitiendo de esta forma que las medidas aplicadas sean coherentes con las normas establecidas por la OMC, a fin de evitar los obstáculos injustificados al comercio.

CLASE 11

- Mecanismos de Solución de Controversias

Como se dijo anteriormente, cuando surjan controversias relativas a la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contempladas en el acuerdo, se podrá hacer

uso de un procedimiento de consultas recíprocas; así como de negociaciones directas, las cuales permitirán llegar a una solución beneficiosa para ambas partes.

Cuando una de las partes desee activar el proceso de consultas o de negociación directa, deberá solicitarlo por escrito a la contraparte, teniendo además que notificar a la Comisión Administradora del Acuerdo. Una vez en el proceso, ambas partes deberán aportar aquella información que permita llegar a la mejor solución, la cual tendrá el carácter de confidencial.

Las negociaciones no podrán ser abordadas por un período superior a 30 días, desde que se solicitó por escrito a la contraparte la realización de las consultas; salvo que ambas partes acuerden prorrogar el plazo en 30 días más.

Si una vez transcurrido el plazo anterior, aún no se llegara a una solución, las partes podrán solicitar a la Comisión Administradora que resuelva la controversia; para lo cual las partes deberán facilitar todos los antecedentes necesarios que permitan evaluar la situación; asimismo, en este caso, se dará la oportunidad a ambas partes para que expongan sus posiciones, así como las informaciones de carácter técnico que la respalden (en caso de ser necesario).

La Comisión Administradora deberá reunirse dentro de 15 días, desde la fecha en que se solicitó su apoyo; teniendo un plazo máximo de 45 días para resolver la controversia, desde la fecha en que se reunió.

Cuando la controversia no se hubiera podido solucionar a través de la convocación de la Comisión Administradora, se deberá hacer uso de un grupo de expertos ad – hoc; el cual estará conformado por tres expertos, quienes evaluarán la situación en forma integral; es decir, considerarán para ello las disposiciones establecidas en el acuerdo, y los protocolos adicionales suscritos en el marco del mismo acuerdo; además de las informaciones entregadas por cada parte; en donde además se le dará la posibilidad a las partes de exponer sus posiciones.

Dentro del plazo de 30 días corridos, desde su conformación, el grupo de expertos deberá dar a conocer sus conclusiones; las que serán sujetas a la evaluación de la Comisión Administradora; quien se encargará de formular las recomendaciones a las partes, en un plazo máximo de 15 días desde que recibió las conclusiones de parte del grupo de expertos.

Es importante indicar que el procedimiento anterior sólo podrá ser aplicado durante el período de tres años, desde la puesta en vigencia del acuerdo; período a partir del cual deberá utilizarse un nuevo procedimiento de solución de controversias, el arbitraje; en cuyo caso se conformará el tribunal arbitral, compuesto por tres jueces, quienes estarán encargados de dictar el laudo arbitral, sentencia que será inapelable y sus efectos obligatorios para las partes.

- Integración Física

Para fomentar la integración de los países que conforman el MERCOSUR y la República de Chile, en el marco del ACE 35, se estableció el Protocolo sobre Integración Física; en donde se establecen las disposiciones que regularán la materia y que tienen por finalidad facilitar la circulación de personas y de bienes, a través del establecimiento y funcionamiento pleno de conexiones terrestres, marítimas, aéreas y fluviales.

En dicho protocolo, se establece el compromiso de las partes para coordinar un programa de inversiones relativas a las obras de infraestructura que permitan el establecimiento de las conexiones para facilitar y fomentar el tránsito, entre los países partes del acuerdo. Es así como Chile y Argentina, en el mismo acuerdo, establecieron un programa de inversiones físicas en obras de infraestructura, que permitirán facilitar el tránsito terrestre por los pasos fronterizos.

Entre las inversiones programas entre Chile y Argentina se encuentran las siguientes, las cuales deberán ser ejecutadas en una primera instancia:

Inversiones en pasos fronterizos de:	Inversiones argentinas en su territorio (US$)	Inversiones chilenas en su territorio (US$)
Jama	45.000.000	54.000.000
Sico	8.000.000	1.000.000
San Francisco	24.000.000	14.000.000
Agua Negra	10.000.000	10.000.000
Cristo Redentor	15.000.000	15.000.000
Pehuenche	15.000.000	10.700.000
Pino Hachado	2.000.000	20.000.000
Cardenal Samoré	12.000.000	10.000.000
Coyhaique	7.000.000	1.000.000
Huemules	6.000.000	300.000
Integración Austral	15.000.000	10.000.000
San Sebastián	6.000.000	10.000.000
Total	165.000.000	156.000.000

En segunda instancia, las partes encomendarán a la Comisión Administradora proponer nuevas obras de infraestructura; así como evaluar los proyectos de obras o programas, o los proyectos en ejecución.

Asimismo, las partes además de asumir el compromiso de mejorar las vías de comunicación terrestres; también se comprometen en perfeccionar las conexiones bioceánicas (cuando corresponda) y la ejecución de obras, a fin de desarrollar las capacidades portuarias; asegurando su libre uso.

- Servicios

En el ámbito de los servicios, las partes identificaron la importancia de impulsar la liberación, desarrollo y diversificación del comercio de servicio, debiendo regirse para ello por las disposiciones contempladas en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC, cuyo propósito fundamental es liberalizar progresivamente el "comercio de servicios" entre los miembros de la OMC.

Para poder darle alcance a lo anterior, cada una de las partes involucradas en el acuerdo determina la necesidad de comenzar a trabajar en conjunto, a fin de establecer un programa de liberación que contemple a aquellos sectores de servicios objeto de comercio.

Las disposiciones que regularán el comercio de servicios, serán aplicadas sobre el suministro de servicios que se genere de la siguiente forma:

- Modo 1. Prestación de un servicio del territorio de una de las partes hacia el territorio de la contraparte.
- Modo 2. Prestación de un servicio por una parte, en su territorio, a un consumidor de servicios de la contraparte.
- Modo 3. Prestación de un servicio por un proveedor de servicios de una parte, a través de la presencia comercial en el territorio de la contraparte.
- Modo 4. Prestación de un servicio por un proveedor de servicios de una parte, mediante la presencia de personas físicas de la contraparte.

En relación a los servicios de transporte; cada una de las partes deberá establecer mecanismos que faciliten los servicios de transporte, por las distintas vías (marítimo, aéreo, terrestre, lacustre y fluvial); de modo tal de permitir el desarrollo de mejores condiciones para el tránsito de bienes y personas, debiéndose considerar para ello la mayor demanda que resultará producto de la integración económica surgida del acuerdo.

Las disposiciones que regularán el transporte internacional originado entre los miembros del acuerdo, corresponden a aquellas establecidas en el Convenio de Transporte Internacional Terrestre del Cono Sur y sus modificaciones posteriores, a excepción de aquellos acuerdos suscritos en el marco del MERCOSUR, cuya aplicación resulte de interés mutuo entre las partes.

Algunos de los acuerdos establecidos en materia de transporte por el MERCOSUR son los siguientes:

- Dec. 2/94 : Acuerdo sobre transporte de mercancías peligrosas en el MERCOSUR.
- Dec. 14/94 : Transporte de productos peligrosos en el MERCOSUR (agrega un art. a la Decisión 2/94).
- Dec. 15/94 : Acuerdo sobre transporte multimodal.
- Res. 9/91 : Normas técnicas armonizadas relativas a requisitos de seguridad, ruidos y emisiones vehiculares.
- Res. 39/92 : Aprobar la inclusión de registros en el formulario MIC/DTA.
- Res. 58/94 : Principios generales de acceso a la profesión de transportista y su ejercicio en el ámbito del MERCOSUR.
- Res. 120/94 : Seguro de responsabilidad civil.
- Res. 116/94 : Normas sobre mercancías cargadas en distintas aduanas del país de partida con un mismo MIC/DTA y en la misma unidad de transporte.
- Res. 131/94 : Circulación de vehículos comunitarios del MERCOSUR de uso particular exclusivo de los turistas.
- Res. 88/94 : Placas de identificación de vehículos.

Es importante indicar que las partes no podrán restringir el tránsito internacional a aquellas mercancías de la contraparte que circulen por su territorio, y cuyo destino final sea un país ajeno al acuerdo; sin perjuicio de las medidas sanitarias y fitosanitarias que pudieren adoptarse; las cuales deben ser fundadas; puesto que de lo contrario se estaría incurriendo en obstáculos al comercio y a la libre circulación de mercancías.

Por Ejemplo

Suponga que un exportador chileno envía hacia Brasil, manzanas; cuyo tránsito será realizado por Argentina; en este caso, Argentina no podrá prohibir la circulación de la mercancía por su territorio, a menos que de acuerdo a los análisis sanitarios se identifique que esta mercancía podría representar un foco de plagas o enfermedades en su territorio nacional. Sin embargo, si la mercancía cuenta con sus certificados sanitarios y fitosanitarios, y todo se encuentra en orden, el paso por Argentina no debería ser restringido.

Junto con lo anterior, se debe señalar que las partes podrán establecer normas adicionales sobre transporte terrestre, fluvial**,** marítimo y aéreo; sin embargo, estas deberán ser coherentes con las disposiciones contempladas en el marco del acuerdo; debiendo definirse al mismo tiempo, los plazos para su aplicación.

CLASE 12

- Inversiones

Respecto a las normativas que buscan promover y proteger las inversiones extranjeras, cada país del bloque MERCOSUR posee contratos individuales con Chile que regulan dicha materia. Por tal razón, el acuerdo establece que ambas partes mantendrán vigente dichos acuerdos.

Una de las medidas contempladas en el acuerdo para promover las inversiones recíproca entre los países partes del acuerdo, es el establecimiento de acuerdos sobre doble tributación, los cuales permitirán evitar que los inversionistas tributen en ambos países por aquellas utilidades generadas de su inversión directa establecida en el extranjero.

Otro aspecto regulado en el acuerdo, se relaciona con la propiedad intelectual, en donde se establece que las disposiciones que regularán la materia entre las partes será el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio de la OMC, el que en términos generales busca proteger y garantizar el respeto de los derechos de propiedad intelectual, tanto por los titulares de derechos extranjeros como por sus propios nacionales, de modo tal de eliminar las tensiones generadas en las relaciones económicas por la falsificación de mercancías. Dado lo anterior, las normas contemplarán una amplia gama de temas relacionados con la propiedad intelectual, entre los que se encuentran los derechos de autor, las marcas de fábrica o de comercio y las marcas de servicio, los dibujos y modelos industriales, las patentes, los secretos y conocimientos técnicos comerciales, las licencias contractuales y los esquemas de trazados de los circuitos integrados.

Además, el acuerdo de la OMC sobre propiedad intelectual también contemplan procedimientos administrativos, civiles y judiciales para ser aplicados a aquellas mercancías falsificadas o piratas. Por ejemplo, un procedimiento establecido señala que se puede ordenar judicialmente la salida de las mercancías infractoras de los circuitos de comercialización.

En relación a las inversiones directas materializadas en Chile provenientes de los países miembros del bloque, se puede señalar que durante el 2005, sólo Argentina y Brasil participaron en este ámbito; siendo el principal país inversionistas Brasil, cuyos aportes de capital ascendieron a US$ 20,332 millones, lo que equivale al 84,2% de la inversión total proveniente del bloque MERCOSUR, en dicho período. Es importante indicar que entre ambos países concentran el 1,2% del total de inversión extranjera materializada en Chile durante el 2005, produciéndose en el sector de servicios financieros y en la minería para Argentina y Brasil, respectivamente, las mayores inversiones.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede visualizar la inversión directa materializada en Chile proveniente del bloque MERCOSUR durante el período 1974 – 2005, y aquella efectuada en el año 2005.

Cuadro Nº 12: Inversión Extrajera Materializada mediante Decreto Ley 600, en Dólares Nominales

PAÍSES MERCOSUR	2005	1974 - 2005
	Materializada	Materializada
Argentina	3.805.000	399.223.000
Brasil	20.332.000	289.049.000
Paraguay	0.0	618.000
Uruguay	0.0	109.135.000
Total	24.137.000	798.025.000

Fuente: CINVER, Comité de Inversión extranjera.

Asimismo, como se observa en el cuadro anterior, durante el período 1974 – 2005, el total de inversiones materializas en Chile por los países del MERCOSUR ascienden a US$ 798,025 millones, lo cual corresponde al 1,3% del total de inversión extranjera materializada en Chile durante dicho período (el total de inversión extranjera fue de US$ 60.262.177.000).

El principal país inversor del MERCOSUR es Argentina, las cuales se han materializado principalmente en el sector de alimentos, bebidas y tabacos, abarcando el 29,5% del total de inversiones materializadas por este país en Chile, así como en el sector comercio con un 19,2% y otras industrias con un 19%. El 32,3% restante se ha invertido en otros sectores, los cuales por sí solos no presentan mayor relevancia.

El segundo país inversor del MERCOSUR es Brasil, cuyas inversiones se han materializado preferentemente en el sector “otras industrias”, con un 23,4% del total invertido en el período 1974 – 2005; la química, goma y plásticos, con un 20,8%; y la construcción con un 18,7%. El 37,1% restante se ha invertido en otros sectores, los cuales por sí solos no presentan mayor relevancia.

Cabe señalar que ambos países concentran el 86,2% del total invertido por los países miembros bloque económico, en Chile, durante el período 1974 – 2005.

- Cooperación Científica y Tecnológica

En el ámbito científico y tecnológico, las partes reconocen la importancia de establecer mecanismos de cooperación que permitan estimular las investigaciones en dicha materia; así

como también deberán desarrollar programas de difusión que den a conocer los progresos alcanzados en las investigaciones emprendidas.

Las partes podrán establecer diversos mecanismos de cooperación, los cuales podrán comprender:

- Intercambio de conocimientos y de resultados de investigaciones y experiencias.
- Intercambio de informaciones sobre tecnología, patentes y licencias.
- Intercambio de bienes, materiales, equipamiento y servicios necesarios para realización de proyectos específicos.
- Investigación conjunta en el área científica y tecnológica, con vista a la utilización práctica de los resultados obtenidos.
- Organización de seminarios, simposios y conferencias.
- Investigación conjunta para el desarrollo de nuevos productos y de técnicas de fabricación, de administración de la producción y de gestión tecnológica.
- Otras modalidades de cooperación científica y técnica que tengan como finalidad favorecer el desarrollo de las partes contratantes.

Finalmente, es importante señalar que desde que entró en vigencia el acuerdo de complementación económica entre Chile – MERCOSUR, el 01 de octubre de 1996, el acuerdo ha sido objeto de 24 protocolos adicionales.

El más importante corresponde al decimocuarto protocolo adicional, puesto que éste incorpora al acuerdo los resultados generados de las negociaciones como respuesta a la suscripción del Tratado de Libre Comercio Chile – Canadá.

De acuerdo a ello, el programa de liberación fue ampliado, para lo cual se incorporaron preferencias a los anexos 1 y 2 (patrimonio histórico otorgado por MERCOSUR a Chile, y productos sensibles, respectivamente); además, se mejoraron algunas establecidas en los anexos 1, 6 y 10 (patrimonio histórico otorgado por MERCOSUR a Chile, excepciones, y preferencia arancelaria regional de Chile); así como también se eliminaron preferencias otorgadas en los anexos 3, 6 y 10 (productos sensibles especiales, excepciones, y preferencia arancelaria regional de Chile). Mediante lo anterior, se soluciona el tema del trato preferencial como naciones (trato no menos favorable que a otros países), lo cual se establece en cada uno de los acuerdos suscritos.

Realice ejercicios Nº 5 al 10

Anexo Nº 1

Variaciones de las Exportaciones Chilenas hacia la Unión Europea, por Sector Económico

Período 2004 – 2005

Sector y Subsector	2004 (millones US$)	2005 (millones US$)	Variación % 05/04
AGRICULTURA	498.82	531.12	6.5
Agricultura, fruticultura, ganadería	489.02	519.69	6.3
Silvicultura	1.43	1.6	11.9
Pesca extractiva	8.37	9.83	17.4
MINERÍA	5,000.99	5,964.16	19.3
Gas natural y carbón	-	-	-
Cobre	4,055.39	4,560.35	12.5
Resto de minería metálica	945.60	1,403.81	48.5
INDUSTRIA	2,190.85	2,530.92	15.5
Industria alimenticia	1,091.86	1,290.30	18.2
Industria textil	17.49	10.78	- 38.4
Forestales	89.05	117.16	31.6
Celulosa y derivados	470.61	449.91	- 4.4
Productos químicos	416.19	519.93	24.9
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	2.81	2.48	- 11.7
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	60.79	90.69	49.2
Productos metálicos, maquinaria, equipos	35.86	45.48	26.8
Industria manufacturera no expresada	6.19	4.19	- 32.3
OTROS	24.36	43.27	77.6

Fuente: ProChile. 2006.

Anexo Nº 2

Variaciones de las Exportaciones Chilenas hacia el MERCOSUR, por Sector Económico

Período 2004 – 2005

Sector y Subsector	2004 (millones US$)	2005 (millones US$)	Variación % 05/04
AGRICULTURA	55,8	65,6	17,6
Agricultura, fruticultura, ganadería	54,8	64,3	17,4
Silvicultura	0,6	0,8	30,6
Pesca Extractiva	0,4	0,5	32,8
MINERÍA	998	1.202,1	20,5
Gas natural y carbón	0,0	0,0	237,8
Cobre y hierro	817,2	889,4	8,8
Resto de minería metálica	180,8	312,7	73,0
Resto de minería no metálica	0,0	0,0	599,3
INDUSTRIA	856,2	1.163,6	35,9
Industria alimenticia	166,5	192,6	15,7
Industria textil	28,7	32,3	12,7
Forestales	17,3	11,7	-32,0
Celulosa y derivados	147,3	190,2	29,1
Productos químicos	243,0	356,7	46,8
Productos de barro, loza, porcelana, vidrio	11,1	14,6	31,2
Industria básica de hierro, acero y no ferrosos	87,0	127,1	46,0
Productos metálicos, maquinaria, equipos	152,3	233,4	53,3
Industria manufacturera no expresada	3,0	5,0	67,9
OTROS	62,0	36,7	-40,8

Fuente: ProChile, 2006.