

CHILE

20 AÑOS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES



DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

Dirección General de Relaciones
Económicas Internacionales (Direcon)
Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile

Teatinos 180. Piso 12. Santiago

Primera edición, noviembre de 2009

Impresión: B&B Impresores

Se autoriza la reproducción parcial de este libro, siempre que se cite la fuente.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	7
PRESENTACIÓN	11
PRÓLOGO	15
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES HISTÓRICOS	29
A. LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN EL PERÍODO 1960-1990	29
Relaciones internacionales de posguerra	30
Nace la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc).....	30
En la perspectiva de un mercado común	31
La participación de Chile en la Alalc.....	32
Las primeras negociaciones	33
Grupo Andino, sus inicios.....	34
El primer año del Grupo Andino	37
El gobierno militar y su postura ante la integración andina	39
El retiro de Chile del Grupo Andino.....	40
Tratado de Montevideo 1980	43
B. LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES DEL GATT	45
La Ronda Tokio.....	48
Anticipos de una nueva Ronda	50
La Ronda Uruguay	51
El impacto de la Ronda Uruguay en Chile.....	54
La Ronda Doha, estancada en el proteccionismo	55
C. APERTURA UNILATERAL.....	58
CAPÍTULO II: LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE CHILE EN EL PERÍODO 1990-2010	65
Programas de gobierno de la Concertación: política exterior.....	67
Principales características de los acuerdos comerciales suscritos por Chile	69
A. LAS NEGOCIACIONES EN EL MARCO DEL TRATADO DE MONTEVIDEO	73
1. La reinsertión de Chile en América Latina.....	73
2. Las negociaciones con Argentina.....	75
3. Los acuerdos con México, Venezuela, Colombia y Ecuador.....	78
4. Las negociaciones con Bolivia	92
5. Las negociaciones con el MERCOSUR: 4+1	96
6. Las negociaciones con Perú	118
7. Acuerdo de Complementación Económica con Cuba	123
B. NEGOCIACIONES CON PAÍSES NO MIEMBROS DE LA ALADI	124
1. La política de regionalismo abierto	124
2. Expectativas tras la Iniciativa para las Américas	125
3. El TLC con Canadá.....	128

4. Las negociaciones con los Estados Unidos de América	133
5. Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica.....	142
6. El Tratado de Libre Comercio con Panamá	145
7. Unión Europea: una asociación necesaria	147
8. Tratado de Libre Comercio entre Chile y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)	159
9. Tratado de Libre Comercio entre Chile y Turquía	161
10. Los socios del Asia-Pacífico	163
11. Corea del Sur, la entrada al Asia-Pacífico.....	166
12. Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación (P-4)	169
13. TLC Chile-China: mil trescientos millones de socios al otro lado del Pacífico.....	171
14. El Tratado de Libre Comercio con Japón	174
15. TLC Chile-Australia, un amplio acuerdo entre competidores.....	176
16. India: un acuerdo de preferencias arancelarias y las bases para un TLC	179
C. LOS NUEVOS TEMAS EN LOS ACUERDOS COMERCIALES	181
1. Los temas laborales.....	181
2. Comercio internacional y medio ambiente.....	184
3. Acuerdos comerciales y género.....	187
CAPÍTULO III: EVOLUCIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD CHILENA	195
1. LA ORGANIZACIÓN DEL ESTADO PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES	195
Los orígenes de la Direcon	196
La institucionalidad tras la recuperación de la democracia.....	198
La Direcon hoy	204
Exitosa articulación de las negociaciones	205
2. LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO	207
Los intereses del agro	210
El rol de los industriales	210
La paulatina inclusión de los servicios.....	211
Una negociación emblemática.....	212
CAPÍTULO IV: ACUERDOS Y COMERCIO EXTERIOR	217
1. Características básicas de la inserción comercial de la economía chilena.....	217
2. Evolución del comercio exterior chileno.....	218
3. Principales efectos comerciales de los acuerdos.....	230
CAPÍTULO V: EVALUACIÓN Y DESAFÍOS.....	261
1. Implementación y administración de los acuerdos comerciales	261
2. Evaluación de los acuerdos	263
3. Desafíos de la agenda negociadora	265
CRONOLOGÍA	271
BIBLIOGRAFÍA	301



AGRADECIMIENTOS

El libro que tiene en sus manos es el resultado de muchos y variados aportes que queremos destacar y agradecer. El esfuerzo apuntó a obtener la colaboración de personas que en 20 años de negociaciones han sido figuras destacadas en la estrategia de inserción económica de Chile en el mundo. Mediante documentos expresamente solicitados, entrevistas e incluso a través de opiniones sobre los manuscritos, se han reunido valiosos antecedentes que han alimentado el texto que está a disposición de los lectores.

Este trabajo contó con la destacada colaboración de los integracionistas históricos, quienes a comienzos de los años sesenta ayudaron a la consolidación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc) y luego fueron constructores del Pacto Andino. Posteriormente, con el retorno de la democracia esos mismos profesionales desempeñaron un papel activo en las negociaciones bilaterales y multilaterales. Nos referimos a Augusto Aninat, Augusto Bermúdez, Patricio Leiva y Fernando Morales, quienes con su experiencia y calidad profesional, se convirtieron además en punto de referencia para las nuevas generaciones que se incorporaron a la Direcon en los años noventa.

Junto con Aninat, que fue el primer director general tras el retorno a la democracia, entregaron aportes indispensables sobre su experiencia de trabajo, los ex directores generales de la Direcon Eduardo Moyano, Juan Salazar, Carlos Mladinic, Juan Gabriel Valdés, Alejandro Jara y Osvaldo Rosales. Cada uno de estos ex directores enfrentó desafíos técnicos y políticos de envergadura, negociaciones complejas, que con inteligencia y esfuerzo supieron abordar. Ello es parte de la historia que cuenta este libro.

Tenemos que agradecer también las opiniones entregadas por Haroldo Venegas, René Muga, Sebastián Sáez, Hugo Baierlein, Ricardo Lagos Weber y Mario Matus, negociadores destacados, que trabajaron en la Direcon y ahora se encuentran en la actividad privada, en el mundo político, en organismos internacionales o que representan a nuestro país en el exterior.

Todos esos materiales, junto a antecedentes existentes en los registros generales de la Direcon, fueron organizados y sistematizados por Julio de la Fuente, coordinador de este proyecto y funcionario de larga trayectoria de la Direcon, y por Nancy Ramírez, periodista, contratada expresamente para la elaboración del libro. Ambos tuvieron la tarea principal de procesar la documentación y redactar el libro en las distintas etapas de su desarrollo. Les agradecemos el trabajo acucioso, la perseverancia y paciencia que desplegaron durante el tiempo dedicado a este esfuerzo.

Agradecemos también a los miembros del Consejo Editorial, formado por Roberto Pizarro, Sergio Ramos, Mario Benavente, Andrés Rebolledo y Alexis Guardia. Todos ellos tuvieron que desplegar esfuerzos paralelos a sus labores habituales, para leer y revisar periódicamente los avances del trabajo, entregar sus opiniones y, en algunos casos, escribir partes del documento.

Algunos funcionarios/as de la institución, actores directos en la negociación de los acuerdos comerciales, leyeron el manuscrito o fueron entrevistados con el propósito de conocer sus opiniones sobre el proceso de negociaciones. Destacamos especialmente a Alicia Frohmann, Manuel Valencia, Constanza Alegría, Juan Carlos Prado, y Jeanette Venegas, cuyos puntos de vista han sido fundamentales para precisar conceptos, completar informaciones y recoger sus experiencias.

En algunos temas específicos de especial interés se recibieron aportes significativos de Pablo Lazo, en temas laborales; Edda Rossi, en medio ambiente; Sussan Esse, en el ámbito de género; Ana Novik, en servicios e inversiones y Álvaro Espinoza en asuntos del GATT-OMC.

Finalmente, queremos destacar el magnífico e indispensable trabajo secretarial que aportaron Patricia Lepe, Estefanía Farías y María Soledad Muñoz.

**Dirección General de Relaciones
Económicas Internacionales - Direcon**



PRESENTACIÓN

Años atrás Chile emprendió un decidido camino en materia de apertura económica que le ha permitido colocarse hoy día a la vanguardia en la región en términos de crecimiento económico y desarrollo.

Las reformas emprendidas por Chile promovieron la adopción de políticas neutras y la negociación de acuerdos bilaterales que llevaron a una profunda reforma comercial mediante la cual se eliminaron las barreras al comercio, se redujeron los aranceles y se introdujo una política arancelaria uniforme orientada a impulsar una estrategia de desarrollo basada en la inserción en la economía global.

Si bien ello encauzó a Chile por la ruta del crecimiento económico, el país no se detuvo ahí. Este esfuerzo fue complementado con un decidido compromiso con el sistema multilateral de comercio, y más recientemente, con la participación en un número creciente de acuerdos de libre comercio que han mejorado notablemente el acceso de Chile a los mercados de exportación, las oportunidades de inversión y aumentado a la vez la competencia en la economía chilena.

De suscribir acuerdos que buscaban abrir oportunidades de mercado en los países vecinos y de la región, el país avanzó a negociaciones de tratados ambiciosos con sus principales socios comerciales desarrollados, incluyendo Estados Unidos y Europa, y siguió posteriormente a la conquista del mercado asiático. En la actualidad, prácticamente la totalidad del comercio de Chile se lleva a cabo al amparo de preferencias que se disfrutan gracias a esta red de cerca de 20 acuerdos de libre comercio con 56 países del mundo.

Es por ello que vemos con frecuencia que este ejemplo ha llevado a otros países de la región a emular su accionar. La convicción de Chile en el comercio como un instrumento de desarrollo, así como la consistencia y perseverancia en su compromiso con una política de apertura comercial ha sido sin duda parte importante del éxito.

Hoy, a las puertas de su ingreso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), vemos con satisfacción el fruto de estos esfuerzos. El comercio juega un papel cada vez más importante en la economía del país. La apertura ha promovido un fuerte aumento de las exportaciones, que han crecido alrededor de 20 puntos porcentuales del PIB (desde el 30% observado a inicios de los 90 hasta cerca de 50% en el 2009). Así, mientras que el PIB ha crecido a una tasa promedio del 5,7% durante los últimos veinte años, las exportaciones lo han hecho a una tasa promedio de cerca del 8,5%. Asimismo, los bienes exportados y los mercados de destino se han diversificado y la inversión ha aumentado considerablemente, en parte por el atractivo que generan los acuerdos comerciales para radicar inversiones en el país orientadas a exportaciones hacia mercados ampliados. Además Chile cuenta actualmente con US\$ 50.000 millones de inversiones en el exterior, como complemento natural al crecimiento exportador.



Si bien el crecimiento económico chileno es el resultado de un conjunto de factores -incluyendo una adecuada conducción de la política macroeconómica-, la moderna y dinámica estrategia comercial seguida por el país ha impulsado definitivamente al comercio exterior como motor central del crecimiento económico. Y más importante, este crecimiento económico sostenido apoyado en un dinámico sector exportador ha propiciado la reducción de la pobreza en más de la mitad en relación a la población total durante 1990-2008.

Al hacer un alto en el camino y mirar los logros alcanzados, también observamos con interés los desafíos que el país enfrenta por delante, los cuales es menester atender con la misma seriedad y coherencia con la que fueron enfrentados los retos años atrás. La red tan amplia de acuerdos comerciales, a la vez que abre grandes oportunidades de mercado y negocios, agrega complejidad a la conducción de la política comercial y pone presión sobre la neutralidad de las políticas económicas.

Por otra parte, es fundamental asegurar que el país aproveche debidamente los beneficios que se derivan de este proceso de apertura y que los mismos lleguen a los distintos sectores de la población, a fin de potenciar al máximo la contribución del comercio a la reducción de la pobreza.

Continuar y profundizar la apertura de sectores nuevos y dinámicos de la economía, como el comercio de servicios, propiciar activamente la atracción de inversión extranjera y la inversión chilena en el exterior, potenciar la innovación y el desarrollo de instrumentos modernos para promover el comercio y la inversión, consolidar y profundizar el fortalecimiento de las instituciones y aumentar cada vez más el diálogo con el sector privado son aspectos importantes de la agenda de futuro.

Además, en el contexto de la actual coyuntura económica global, más que nunca se hace necesario manifestar un redoblado compromiso con la apertura comercial y desincentivar activamente la adopción de medidas proteccionistas por parte de cualquier país, lo que solo contribuiría a agravar la situación.

El Banco Interamericano de Desarrollo ha sido un socio estratégico de Chile durante esta trayectoria emprendida hace ya muchos años. Entre otros, hemos apoyado al país a mejorar el intercambio comercial, a través del fortalecimiento de su capacidad institucional para aplicar efectivamente los acuerdos comerciales y para desarrollar e implementar políticas, programas y estrategias que permitan el aprovechamiento de las oportunidades de acceso alcanzadas.

Estamos seguros que el país enfrentará con éxito los desafíos futuros y confiamos en que tendremos el privilegio de seguir acompañando a Chile en el camino que tiene por delante en la ruta hacia el desarrollo.

Luis Alberto Moreno
Presidente
Banco Inter-Americano de Desarrollo



PRÓLOGO

En los últimos veinte años la inserción internacional ha sido uno de los componentes importantes de la estrategia de desarrollo de Chile. La política de apertura al mercado mundial ha dinamizado el comercio de bienes y servicios, las inversiones extranjeras han aumentado sostenidamente, mientras las inversiones desde territorio chileno en el exterior se han potenciado de forma inédita. El comercio exterior ha sido factor destacado de crecimiento económico adquiriendo cada vez más peso en el empleo y la calidad de vida de los chilenos.



Con la recuperación de la democracia, el país supera el aislamiento político y se reencuentra con la comunidad internacional, avanzando decididamente por el camino de la apertura económica negociada. Primero, mediante los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) en la Aladi y, luego, con los Tratados de Libre Comercio (TLC). De esta manera, por efecto de los tratados comerciales, los agentes económicos amplían sus espacios de actuación, con una presencia creciente en los más variados mercados, nuevas oportunidades para los negocios y relaciones estrechas con empresarios de las más diversas latitudes.

Gracias a los acuerdos bilaterales, el comercio exterior chileno se encuentra amparado en normativas y disciplinas comprometidas mediante tratados. Así las cosas, con reglas claras en las operaciones comerciales, el sector privado ha contado con mayor certeza y seguridades para desplegar su accionar.

La política de negociaciones comerciales de Chile, con su vasta red de acuerdos a lo largo y ancho del mundo, ha internacionalizado vigorosamente al país no sólo desde el punto de vista económico sino también desde el punto de vista cultural. En efecto, se ha instalado una nueva visión, en que Chile aparece vinculado estrechamente a la economía mundial, a países de muy diversas lenguas y costumbres. Los agentes económicos se involucran cada vez más en negocios globales, pero también las personas comunes y corrientes han tomado conciencia que sus vidas cotidianas tienen que ver con lo que sucede en el resto del mundo.

Fundamentos de la apertura negociada

La apertura comercial de Chile es parte de una política macroeconómica cuidadosa de los equilibrios globales y asignación de recursos basada en mecanismos de mercado. Sin embargo, la integración al mundo ha sido un proceso singular. Ningún modelo ha inspirado la proyección económica de nuestro país en el mundo. Lo hecho por Chile no tiene la pretensión de constituir un modelo para terceros países que enfrentan sus propias realidades, aunque desde luego sí es una rica experiencia de la cual pueden extraerse valiosas lecciones.

El despliegue en el exterior ha sido convergente con la nueva fase de globalización económica, cuyo fundamento material se encuentra en el extraordinario avance tecnológico de la información y las comunicaciones, en la multiplicación de los medios y rutas de transporte de bienes, servicios y personas a grandes distancias, en la ampliación del protagonismo de las empresas transnacionales y en la exigente lucha de todos los países por adquirir mayor presencia competitiva en los mercados mundiales.

La apertura de Chile encuentra también fundamento en la existencia de un mercado interno estrecho, que no alcanza a ser compensado por el mercado vecinal, conformado por economías de desarrollo similar al chileno. A ello debe agregarse que la dotación de recursos naturales, en la que se ha sustentado históricamente nuestro desarrollo, requiere mercados de mayor envergadura y con perfiles de demanda más acordes con esas potencialidades productivas.

Mención especial merece la localización geográfica de Chile en el extremo de América del Sur, la que otorga ventajas derivadas de una producción estacionalmente diferente al hemisferio norte para una porción significativa de nuestra oferta de alimentos. Este hecho nos pone también frente al desafío de acceder a mercados lejanos, para lo cual las ventajas arancelarias y no arancelarias han constituido un poderoso estímulo. En años recientes, con la emergencia de la Cuenca del Pacífico como el principal motor de expansión económica en el mundo, nuestra situación geográfica comienza a ser avizorada como una enorme oportunidad antes que como un obstáculo a salvar.

La vocación global que caracteriza hoy día a buena parte de los empresarios chilenos se sustenta en un proceso de apertura que ellos mismos han apoyado de manera decidida y eficaz. La experiencia que obligó tempranamente a nuestro país a mirar más allá de los límites de nuestro mercado interno y, por cierto, el proceso de globalización ha aproximado mercados e integrado cadenas productivas en una magnitud y profundidad desconocidas hasta ahora.

La apertura de la economía chilena iniciada bajo el régimen militar, siguió exclusivamente el camino unilateral pues el país se encontraba aislado políticamente, lo que cerraba las puertas a las negociaciones económicas bilaterales. Así las cosas, la reducción unilateral de aranceles y el trato nacional al capital extranjero, instrumentos fundamentales de la apertura en la década de los 80, se revelaban insuficientes para abrir espacios de mercado y oportunidades de negocios a los agentes económicos. Es el reintegro de Chile a la comunidad democrática internacional, a partir de 1990, lo que abre la oportunidad para buscar nuevas formas de apertura e inserción económica internacional.

La recuperación de nuestra institucionalidad republicana coincide con un mundo en profunda transformación, visible en hechos tan notables como la caída del muro de Berlín, la desintegración de la URSS, el tránsito gradual hacia un mundo multipolar que se expresa con fuerza por ejemplo en la OMC, y en el ascenso de nuevas potencias económicas con especial relevancia para los países llamados BRIC (Brasil, Rusia, India y China).

En definitiva, el camino transitado se fundamenta en necesidades estructurales de nuestro desarrollo económico, en la lectura lúcida y oportuna de los cambios que han transformado la escena mundial, y en las oportunidades abiertas con el restablecimiento de la democracia, más que en el seguimiento de modelos o en la simple adhesión a principios abstractos de liberalización y apertura de la economía.

Apertura económica y política exterior

En el año 1990, al restaurarse la democracia, el Presidente Aylwin inició una nueva etapa en las relaciones internacionales de Chile. Después de 17 años de aislamiento, el país inició un vigoroso proceso de reinserción internacional. El mundo entero miró con simpatía el retorno de Chile a la comunidad democrática de naciones. Al mismo tiempo, manifestó su disposición a estrechar vínculos de todo orden con nuestro país, lo que sin duda fue un factor decisivo para hacer posible la construcción de la red de acuerdos y tratados comerciales de la que nos beneficiamos en la actualidad.

El despliegue de la activa política comercial de la cual da cuenta esta publicación se ha fundamentado en una política exterior dinámica, respaldada en el restablecimiento de las instituciones y valores democráticos y en el prestigio creciente de una transición política apreciada universalmente como exitosa.

Al mismo tiempo, las múltiples negociaciones comerciales desarrolladas durante dos décadas en prácticamente todos los continentes han sido un poderoso instrumento de apoyo a la política exterior, que ha contribuido a ampliar, diversificar y densificar nuestras relaciones exteriores, ensanchando los horizontes de cooperación y el desarrollo de agendas de trabajo de interés común, en el ámbito bilateral y no pocas veces también en el multilateral. De algún modo, durante estos años, política exterior y política comercial han sido las dos caras mutuamente complementarias del esfuerzo de reinserción internacional de Chile.

La apertura económica negociada fue desarrollada de una manera gradual. Así, los dos primeros gobiernos de la Concertación avanzaron decididamente en la concreción de acuerdos con los países de América Latina, sin renunciar a la apertura unilateral del sector externo. De hecho el arancel aduanero fue reducido de 15% a 11% durante el mandato del Presidente Aylwin y luego al nivel actual de 6% en la Presidencia de Eduardo Frei. Durante la década de los 90 Chile firmó Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con todos los países de Sudamérica y posteriormente Tratados de Libre Comercio (TLC) con México, Canadá y Centroamérica.

La apertura negociada con la región fue una suerte de primera etapa que permitió afiatar equipos técnicos, ganar experiencia, poner en marcha los mecanismos institucionales de coordinación entre agencias públicas y de éstas con las organizaciones del sector privado, y que en lo sustantivo permitió mejorar la posición competitiva de las exportaciones en los mercados cercanos, al punto que en la actualidad la mayor parte de nuestras exportaciones

de manufactura liviana y en general los envíos de la pequeña y mediana empresa exportadora se dirigen a los mercados regionales. Adicionalmente, los ACE facilitaron la materialización de acuerdos complementarios y protocolos específicos en energía, minería, transporte e infraestructura.

En paralelo a esta incipiente dinámica negociadora de Chile el mundo concluía en 1994 la Ronda de Uruguay, que dio origen a la Organización Mundial del Comercio (OMC) e introdujo regulaciones en temas que hasta entonces eran más bien ajenos a la política comercial, como la propiedad intelectual. A partir de entonces los acuerdos de la OMC forman la base estructural para la mayoría de los acuerdos bilaterales.

Cumplida esa primera fase, y desde comienzos de esta década, la prioridad negociadora de Chile se concentró en los TLC con EE.UU., la Unión Europea y la EFTA y luego la atención se focalizó en Asia, a través de negociaciones con Corea, R. P. China, India y Japón, así como con Nueva Zelandia, Singapur y Brunei dando lugar al P-4, y mas recientemente con Australia. En estos casos, los temas negociados y los compromisos establecidos tuvieron una envergadura distinta a los ACE pactados con los países de Sudamérica. Junto al acceso en bienes se negociaron, entre otros tópicos, aperturas en servicios, inversiones, compras de gobierno, compromisos en materias laborales y ambientales y la protección en propiedad intelectual.

Muchos de los compromisos contenidos en los acuerdos de libre comercio van más allá de los asumidos en la OMC en inversiones, servicios, telecomunicaciones, compras públicas, competencia y derechos de propiedad intelectual. Incorporan además exigencias en materia de transparencia, las que requieren de una mejor coordinación de múltiples agencias de gobierno y obligan a un monitoreo preciso del calendario de compromisos asumidos. Asimismo, se establecen mecanismos ágiles de solución de controversias para el caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas.

Lo anterior pone de relieve no sólo la mayor complejidad en la gestión del comercio exterior sino también sus crecientes repercusiones internas, así como la variedad de instrumentos de política pública necesaria para asegurar una cuidadosa y oportuna coordinación entre las diversas agencias de Gobierno vinculadas a la implementación de los tratados para garantizar el respeto a los derechos y compromisos asumidos.

Por otra parte, en el ámbito multilateral la participación de Chile en la Aladi, en la OMC, en el APEC y en la OCDE ha sido muy intensa. Especial importancia tiene la incorporación de Chile al foro del APEC en 1994 y su participación como país anfitrión durante el año 2004. No hay dudas que esa incorporación ha sido clave en nuestra vinculación con las economías asiáticas, proceso que está aún en pleno desarrollo, pero que ya se expresa en el hecho de que prácticamente el 40% de las exportaciones se dirige a esos mercados. Hoy, el principal destino de nuestras exportaciones es la República Popular China y Chile es la economía latinoamericana con relaciones económicas más profundas, diversificadas e institucionalizadas con dicha región del mundo.

Esta exitosa vinculación con las economías asiáticas es otro ejemplo de la importancia de la acción política para abrir camino a las negociaciones comerciales. En un continente en que existe una muy alta valoración de los elementos simbólicos de la política y de las relaciones bilaterales, son numerosos y altamente reconocidos por nuestros socios asiáticos los aciertos de la política exterior chilena con dichos países, que van desde el temprano establecimiento de relaciones diplomáticas hasta el oportuno reconocimiento y apoyo a su inserción en diversos órganos multilaterales, pasando desde luego por el diálogo político bilateral sistemático y constructivo.

Impacto de la apertura comercial negociada

Al efectuar el análisis de impacto del proceso de apertura suele concederse importancia primordial a la expansión y diversificación del intercambio de bienes y servicios como indicador capaz de medir su éxito y conveniencia.

En efecto, este indicador muestra que nuestro comercio exterior se ha multiplicado por más de ocho veces durante los últimos veinte años, han surgido o se han consolidado nuevos rubros productivos en nuestra oferta exportadora, como es el caso de la expansión de los envíos de frutas y hortalizas frescas y procesadas, el crecimiento notable de los envíos de vinos, el surgimiento vigoroso de nuestra oferta exportadora de carnes de ave y cerdos y más recientemente de derivados de la leche, así como las del sector acuícola y forestal.

Sin embargo, no es posible establecer la exacta relación de causalidad entre los tratados comerciales y el crecimiento y diversificación de las exportaciones, pero parece razonable afirmar que en varios de los rubros mencionados, éstos han sido una poderosa herramienta para acceder en volúmenes crecientes a nuevos mercados de atractiva rentabilidad.

Sin perjuicio de lo anterior, hay otros aspectos de gran importancia asociados a la apertura comercial que deben ser tomados en consideración. Así, tal como se destacó, varios de nuestros tratados comerciales incluyen exigentes compromisos en materias tales como servicios e inversiones, propiedad intelectual, políticas de competencia, respeto al medio ambiente y a la legislación laboral, lo que nos ha puesto en la obligación de mejorar nuestros estándares normativos y de funcionamiento institucional en numerosas áreas del quehacer público y privado, con positivo impacto sobre nuestra competitividad.

Por otra parte, los tratados de libre comercio proporcionan certidumbre jurídica y horizonte de largo plazo, condiciones indispensables para el despliegue de una estrategia de desarrollo basada en nuestra inserción en la economía internacional y en la asociación con economías de mayor envergadura que la nuestra.

Debe destacarse igualmente que los acuerdos comerciales normalmente establecen una estructura básica de administración, que es el espacio institucional en el cual se tratan los diversos aspectos vinculados a la facilitación del comercio y la inversión, desde la negociación

de los protocolos sanitarios, condición para aprovechar las reducciones arancelarias pactadas, hasta el tratamiento oportuno de las eventuales controversias, lo que se ha constituido en una de las principales ventajas que otorgan los TLC.

Junto a esta institucionalidad, que ha demostrado ser muy eficaz para desarrollar agendas positivas y para tratar eventuales conflictos, debe destacarse que la multiplicación de contactos tanto a nivel gubernamental como empresarial ha favorecido la construcción de una red de confianzas políticas e institucionales, a nivel público y privado, con nuestros principales socios comerciales, lo que es parte del acervo más valioso acumulado durante estos años de apertura y negociaciones comerciales.

Con todo, se requiere tener en consideración que las ventajas obtenidas tanto respecto de la situación previa, como en relación a nuestros competidores más directos en los mercados globales, son básicamente temporales pues en el largo plazo otros países tienden a igualar dichas ventajas.

Cabe entonces acentuar el esfuerzo coordinado del sector público y privado, para aprovechar los años de ventaja obtenidos con la apertura negociada para consolidar posiciones y buscar asociaciones estratégicas de largo plazo con nuestros socios.

Economía política de la apertura

La negociación de acuerdos comerciales ha planteado la necesidad de establecer metodologías de trabajo y arreglos institucionales que se han afianzado a lo largo de estos años.

El proceso negociador supone la articulación de intereses domésticos que ven las negociaciones bajo su propio prisma de prioridades e incluso desde la percepción de eventuales amenazas como consecuencia de la apertura económica. Así, un primer momento de negociación y articulación es el que se registra entre las agencias públicas y ministerios involucrados, los que justamente debido a las particularidades de su quehacer representan frecuentemente puntos de vista específicos incluso parcialmente contradictorios, que se hace necesario compatibilizar con los objetivos de carácter más general.

En el caso chileno se han creado espacios institucionales fundamentales para garantizar coherencia en el momento de las negociaciones y más tarde en el debate parlamentario para su aprobación. Destaca la constitución del Comité de Negociadores (Comité Técnico Interministerial), coordinado por la Direcon, encargado de procesar y armonizar los diversos puntos de vista existentes, y de llevar adelante el proceso negociador, y el establecimiento del Comité Interministerial de Negociaciones Económicas Internacionales encargado de proponer a la Presidencia de la República las decisiones respecto de la apertura de negociaciones así como de establecer las "líneas rojas" más allá de las cuales los equipos negociadores no pueden avanzar.

Por otro lado, la participación activa del sector privado acompañando todo el proceso negociador ha sido otro de los sellos característicos de la apertura negociada en estos años. Se establecieron diferentes instancias de diálogo formal con los gremios empresariales para ir definiendo de la forma más consensuada posible las prioridades y límites de las negociaciones, entendiendo que la responsabilidad de establecer el balance final corresponde a los responsables político-técnicos. La participación privada adquirió su dimensión más visible durante las rondas de negociaciones, con el establecimiento de una suerte de "cuarto de al lado" que permitía contar con posibilidades directas de consulta en el momento en que las conversaciones se desarrollaban, asunto de inestimable ayuda para los equipos negociadores.

De la misma forma, se han incorporado las principales organizaciones sindicales del país, las que han sido informadas regularmente de los avances de las negociaciones, y consultadas respecto de los aspectos con mayor impacto potencial sobre el empleo y los derechos laborales.

Adicionalmente este diálogo permitió que las complejidades y límites de las negociaciones fueran comprendidas por los diferentes actores económicos involucrados. Ello ha contribuido a cimentar la legitimidad política y social de la apertura comercial chilena, expresada en las amplias mayorías con que los tratados han sido aprobados en el Congreso Nacional.

Otra dimensión del proceso de apertura se refiere a la constatación que los beneficios obtenidos de ella no son uniformes; esto es, siempre hay sectores productivos que obtienen comparativamente mayores ventajas que otros, y otros sectores que ven la apertura como una amenaza real o potencial, lo que constituye el desafío mayor al momento de encontrar el equilibrio final de las negociaciones.

De este modo, en prácticamente todas las negociaciones se han establecido plazos de desgravación largos, de diez o más años, e incluso un número limitado de partidas arancelarias excluidas del proceso, para aquellos sectores que expresaban sensibilidades mayores.

Especial mención merece el análisis del sector agrícola, dada la dualidad productiva que presenta, pues mientras por una parte está interesado en la apertura de mercados para su oferta exportadora, por otra parte le interesa proteger rubros que considera sensibles al proceso de apertura.

El adecuado balance de esos intereses ha sido vital para garantizar viabilidad y legitimidad política a la apertura. Tal vez el ejemplo más notable de ello ha sido la permanencia -a pesar de todas las dificultades que se han enfrentado en años recientes- de las bandas de precios para trigo y azúcar y sus derivados, cuya eliminación está prevista para el año 2015, esto es 25 años después de iniciada la apertura bilateral, período que debiera ser suficiente para su adaptación competitiva.

Sin perjuicio de los problemas de competitividad que suelen atribuirse a la apertura comercial -en rigor asociados a limitaciones estructurales previas- se hace necesario establecer

políticas públicas sostenidas en el tiempo, con instrumentos y recursos que contribuyan a equilibrar los potenciales efectos negativos de la apertura. Ésta es condición esencial para garantizar su viabilidad y legitimidad social y política, así como la coherencia con los objetivos de equidad demandados a las políticas gubernamentales. Es el caso de las pequeñas y medianas empresas, o de actividades productivas innovadoras que se incorporan a la oferta exportadora.

Parece claro, entonces, que la negociación de tratados comerciales, si bien requiere de equipos técnicos solventes y especializados, es primeramente un ejercicio de balance y compatibilización de intereses internos muy concretos, de búsqueda de respaldo y legitimidad interna, y luego de una adecuada apreciación de la oportunidad y límites que presenta la negociación con nuestros socios comerciales. Se trata en definitiva de un exigente ejercicio político y técnico y no de un mero ajuste tecnocrático de arquitectura y velocidad de reducción arancelaria.

Inversiones en el exterior

Uno de los rasgos más interesantes y novedosos que presenta el proceso de inserción de Chile en la economía mundial, con su amplia gama de acuerdos suscritos, es la rápida expansión de las inversiones chilenas en el exterior, especialmente en los países de América Latina.

Las razones para este proceso de internacionalización de las empresas chilenas son de carácter estructural y en esencia muy similar a las que han impulsado la apertura comercial; esto es, la necesidad de superar la estrechez de un mercado interno limitado y las exigencias de mayor escala de operaciones para asegurar competitividad. Esto permite suponer que este proceso continuará en los próximos años y, en consecuencia, que constituye también ya un rasgo de carácter permanente en la internacionalización de la economía chilena, que debe ser necesariamente tomado en cuenta en el accionar de nuestra política exterior así como de la política comercial.

Los capitales chilenos están creando nuevos y más profundos vínculos económicos con los socios comerciales, con importante impacto en las economías receptoras. Se han profundizado relaciones económicas de mutuo beneficio y se ha incorporado un nuevo factor con capacidad para influir en la imagen de Chile en los países receptores de dicha inversión.

Se trata en consecuencia de una nueva dimensión de la internacionalización de la economía chilena, complementaria y en buena medida impulsada por la apertura comercial. El valor de las inversiones al año 2009 se estima en casi US\$ 50.000 millones, equivalente a poco menos de un 30% del PIB, proporción alta en comparación con países de similar desarrollo al chileno. Es al mismo tiempo un mecanismo concreto de integración regional.

Dar un seguimiento detallado y sistemático de la evolución de esos flujos de capital, a sus efectos en las economías receptoras, a los eventuales conflictos o controversias que pudiesen

generarse, así como a los requerimientos específicos de empresas inversionistas constituye una nueva tarea de la política comercial que ya ha sido asumida por la Direcon en estrecha colaboración con las embajadas y oficinas comerciales en el exterior.

Chile, país plataforma

Una dimensión más compleja de la internacionalización de nuestra economía pero que puede multiplicar positivamente los beneficios de la apertura comercial es la atracción y establecimiento en Chile de empresas que articulen sus procesos productivos locales con la agregación de valor necesaria para alcanzar desde nuestro país los mercados con los cuales tenemos ventajas de acceso derivadas de los TLC.

Existen promisorios ejemplos de empresas del hemisferio norte que se establecen en Chile para proyectarse desde nuestro territorio hacia el Mercosur, bloque económico con el que tenemos ya una zona de libre comercio. De igual modo, es creciente el interés de empresarios de países vecinos por aprovechar nuestras facilidades de acceso a los mercados asiáticos, de América del Norte y de la Unión Europea, buscando los encadenamientos productivos que permitan cumplir con las normas de origen y acceder en condiciones ventajosas a dichos mercados.

Desde luego, son determinantes aquí factores tales como la solidez de las instituciones, la estabilidad política, el respeto y cumplimiento de la ley, la calidad de los servicios y del sistema logístico de apoyo a los procesos de producción y distribución, así como la existencia de fuerza de trabajo calificada, infraestructura adecuada, sistemas de telecomunicaciones, seguridad y condiciones de vida para los ejecutivos entre otros.

La potencialidad que ofrece una estrategia de integración económica en la cual Chile puede ser una plataforma para la producción de bienes y servicios es muy alta, y sería en definitiva la culminación del proceso iniciado con la apertura comercial, seguido por la intensificación del flujo de capitales y de inversión hacia y desde nuestro país.

El fundamento para el despliegue de una estrategia de esta naturaleza es justamente la red de tratados comerciales que se han negociado. Muestra la conveniencia de haberlo hecho mirando los mercados globales, buscando al mismo tiempo la integración económica de Chile con su región y con las principales economías industrializadas, así como con las grandes naciones emergentes, materializando de modo concreto nuestra estrategia de inserción internacional basada en un regionalismo abierto.

Se abre también para nuestro país la posibilidad de ser una puerta de acceso entre las economías asiáticas situadas en la Cuenca de Pacífico y las grandes economías de Sudamérica que miran hacia el Atlántico. Ciertamente ello requiere de inversión en infraestructura que permita de modo eficiente conectar en el continente sudamericano ambas riberas oceánicas, y le abre a nuestro país la oportunidad de ser también una pujante economía de servicios.

Tareas de la Direcon

El proceso de apertura negociada de la economía chilena ha contado con la participación de equipos técnicos provenientes de diversas reparticiones públicas, correspondiendo a la Direcon la responsabilidad de su coordinación y conducción político-técnica. Una de las claves de su éxito ha sido concebirlo como un proceso de articulación institucional estableciendo para ello los mecanismos que se han destacado en párrafos anteriores.

Existen en el mundo diversos arreglos institucionales para abordar las tareas de política comercial, desde ministerios especializados hasta el establecimiento de instancias asesoras directas de la Presidencia de la República.

En el caso de Chile la dependencia de la Direcon en el Ministerio de Relaciones Exteriores, junto a los mecanismos de coordinación institucional mencionados, ha funcionado de una manera muy eficaz, restando para el futuro una adecuación institucional de Direcon y de otros importantes servicios públicos a un nivel acorde con la importancia política y económica adquirida por nuestra inserción económica internacional.

Por otra parte, efectuada ya lo sustancial de la apertura, que nos asocia con más del 85% del PIB mundial, surgen nuevas tareas y desafíos para la política comercial.

Existe todavía espacio para negociar con algunas de las grandes economías emergentes, con las que aún no tenemos acuerdos y sobre todo para perfeccionar y ampliar los tratados en vigor. Una tarea evidente es la administración y cabal aprovechamiento de los acuerdos ya negociados, lo que supone un proceso de coordinación de las numerosas agencias nacionales vinculadas a la implementación de los tratados y la mantención de un diálogo permanente con nuestros socios comerciales para garantizar el cumplimiento de los derechos y obligaciones establecidos. Los tratados son acuerdos dinámicos, con frecuencia susceptibles de ser ampliados y enriquecidos mediante una negociación continua con nuestras contrapartes.

El aprovechamiento de las oportunidades abiertas, en lo que cabe un especial papel a ProChile y otros organismos públicos y por cierto al sector privado, es parte de las tareas que demandan un esfuerzo continuo para los próximos años, incorporando áreas poco exploradas hasta ahora tales como las compras de gobierno y la exportación de servicios entre otros.

En paralelo también comienza a esbozarse una nueva agenda vinculada a la política comercial, ya no tan concentrada en la apertura de mercados por medio de rebajas arancelarias, aspecto que un número creciente de países ha efectuado por la vía unilateral y bilateral de un modo similar al nuestro.

El enfoque se debe orientar a la eliminación de las barreras no arancelarias, y a la compatibilización y armonización de disciplinas comerciales, procurando simplificar procedimientos, flexibilizar las reglas de origen y en lo posible acumular origen y en términos generales facilitar el comercio de bienes y servicios así como las inversiones. Chile ha sido y

deberá continuar siendo un activo promotor de esta agenda, tanto en los foros regionales como la Aladi o la iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano, cuanto en los extrarregionales como el APEC o la búsqueda de ampliación del acuerdo Transpacífico conocido como P-4.

Igualmente, en el plano multilateral, es pertinente una mención a nuestra participación en la OMC, que ha sido una especial preocupación del trabajo de la Direcon.

Para nuestro país, contar con un organismo multilateral capaz de establecer reglas comunes, independientemente del tamaño y poder de sus economías, y de hacerlas cumplir, es un asunto crucial. Un mundo sin reglas acaba beneficiando sólo a los más poderosos y ello es plenamente aplicable a las relaciones comerciales, de modo que deberemos mantener una participación activa en dicho organismo cuya importancia desde luego trasciende al éxito o fracaso de las negociaciones de la Ronda Doha.

En definitiva, el proceso de apertura negociada, llevado a cabo durante las últimas dos décadas, ha contribuido a cambiar profundamente nuestra economía y a mejorar significativamente la calidad de vida de los chilenos. Ha sido un importante instrumento de política económica puesto al servicio de nuestro desarrollo. Ha sido igualmente una herramienta de gran utilidad para la estrategia de inserción internacional definida como un objetivo central de nuestra política exterior, de manera que se trata de un singular punto de intersección entre ambas, política exterior y política económica.

La Direcon ha sido, desde sus inicios, el servicio público llamado a jugar un rol central en la confluencia de la política exterior y la política económica. El sentido de esta publicación es dejar testimonio de un proceso exitoso que en los próximos años deberá continuar con nuevos énfasis pero con similares demandas de excelencia profesional y con la necesaria perspectiva de entender que se trata de políticas de Estado que requieren de continuidad en el tiempo y capacidad de integración de las diversas visiones e intereses que legítimamente contribuyen a su definición.



Carlos Furche
Director General de Relaciones
Económicas Internacionales

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES HISTORICOS



CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

A. LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN EL PERÍODO 1960-1990

- *Negociaciones del Tratado de Montevideo 1960*
- *De la Alalc a la Aladi*
- *Participación de Chile en el Grupo Andino*

América Latina ha persistido -a través de la historia- en su postura de afianzar los vínculos de cooperación regional, con miras al ideal de integración que marcó el proceso de formación de las repúblicas latinoamericanas.

En los tempranos años de esa vida republicana, ya advertía Bernardo O'Higgins (1778-1842) que *de la unión y cordialidad recíproca depende el próspero destino de las Américas* y que *la división sólo puede producirnos miserias y lágrimas*. Por su parte, José de San Martín (Argentina, 1778-1850) alertaba que *divididos seremos esclavos...* La síntesis de esos principios estaría dada por la célebre frase de Simón Bolívar (Venezuela, 1783-1830), quien en 1818 señaló que *todo lo he hecho con la mira de que este continente será un país, independiente y único. Una sola debe ser la patria de los americanos*.

La integración comenzó a entenderse como un elemento vital para el desarrollo de los países de la región. Sin embargo, pasaría más de un siglo para que estas ideas comenzaran a plasmarse en la realidad. Algunas iniciativas que buscaban fortalecer relaciones de amistad y comercio no lograron concretarse: Perú y Colombia, en 1821, México en los años 1830-1840, Uruguay en 1846. Dos años más tarde se pactó una liga entre Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, que tampoco llegó a concretarse. En 1856 se firmó un Tratado Continental entre Chile, Ecuador y Perú, el que corrió la misma suerte.

Fue a partir de 1940 que comenzó a tomar fuerza nuevamente el ideal integracionista. La creación de la Cepal fue un hito importante para la región, puesto que sus planteamientos consideraban la existencia de un mercado común como elemento central para el desarrollo autónomo y compartido de Latinoamérica.

Relaciones internacionales de posguerra

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial surgió una nueva etapa en las relaciones internacionales, marcada por la decisión de superar los dramáticos efectos de esa confrontación. Su hito principal fue la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), en octubre de 1945.

Un año antes, representantes de 44 países, reunidos en New Hampshire, en Estados Unidos, habían sentado las bases de un nuevo orden económico. El tratado que se firmó entonces, conocido como de Bretton Woods, daría origen al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial.

Los principales objetivos de Bretton Woods eran garantizar la estabilidad monetaria en el plano internacional, para favorecer las relaciones comerciales y la recuperación económica de los países que habían sido devastados por la guerra. Se consagró la primacía económica de los Estados Unidos y se estableció el dólar como unidad internacional de cambio.

En este contexto surge la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc), a través de la cual los países sudamericanos y México tomaron decididamente el rumbo que habían emprendido las relaciones internacionales, con énfasis en la multilateralidad por sobre los acuerdos bilaterales.

Nace la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc)

La firma del Tratado de Montevideo, el 18 de febrero de 1960, dio origen a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Los países firmantes fueron Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Tiempo después, adhirieron Colombia (1961), Ecuador (1962), Venezuela (1966) y Bolivia (1967).

La Alalc fue el primer intento real para convenir un programa de integración regional y nació con la finalidad de redefinir el sistema que regulaba las relaciones comerciales en el cono sur del continente, como expresión de las nuevas condiciones imperantes en el comercio internacional luego de transcurridos los primeros años de la posguerra.

El sustento jurídico internacional de la Alalc radicaba en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), suscrito en Ginebra en octubre de 1947, cuyo Artículo XXIV permite establecer zonas de libre comercio o uniones aduaneras.

Su filosofía estaba fuertemente vinculada a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (Cepal), que planteaba la necesidad de avanzar hacia una sustitución regional de importaciones y hacia un mercado común latinoamericano. Los países centroamericanos fueron los primeros en acoger el desafío y acordaron, en 1958, establecer un mercado común centroamericano.

Desde Europa, en tanto, llegaban alentadoras noticias en materia de procesos de integración. En 1950 se creó la Comunidad Económica del Carbón y el Acero. Luego, en 1957, Bélgica, Alemania Federal, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos suscribieron el Tratado de Roma constitutivo de la Comunidad Económica Europea, cuyo objetivo era establecer un mercado común. En 1960 harían lo propio Austria, Dinamarca, Reino Unido, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza, al suscribir el Tratado de Estocolmo a través del cual se creaba la Asociación Europea de Libre Comercio.

En la perspectiva de un mercado común

La suscripción del Tratado de Montevideo tuvo lugar en una América Latina que exportaba, principalmente, materias primas e importaba manufacturas, en condiciones que los términos de intercambio le eran muy poco favorables.

Hacia fines de los años cincuenta, la bilateralidad caracterizaba las relaciones comerciales entre los países de América Latina, con intercambios comerciales al interior de la región que alcanzaban apenas al 7% del comercio con el mundo.



Sin embargo, se había tramado una vasta red de convenios de pagos, destinados a enfrentar la escasez de divisas en un mercado internacional constreñido por barreras proteccionistas y un deterioro de los términos de intercambio.

Caracterizado por la gradualidad, flexibilidad, reciprocidad, tratamiento de la nación más favorecida entre sus miembros y trato especial y diferenciado en favor de los países de menor desarrollo económico relativo, el Tratado de Montevideo de 1960 establecía un programa de liberalización del intercambio con miras a la creación de una zona de libre comercio y señalaba las áreas y procedimientos para avanzar hacia el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

El compromiso suscrito estipulaba la eliminación de los gravámenes aduaneros y de las restricciones de todo orden que incidían en las importaciones, en un plazo de doce años, cubriendo lo esencial del comercio recíproco en bienes originarios. Anualmente se reduciría el 8% de la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países, de los productos incorporados en las Listas Nacionales por cada una de las Partes Contratantes, incorporándose cada tres años en una Lista Común,¹ los bienes originarios que serían parte de la zona de libre comercio.

¹ La Lista Común debería estar constituida por productos cuya participación en el valor global del comercio entre las Partes Contratantes alcanzara, por lo menos, los siguientes porcentajes: 25% en el curso del primer trienio; 50% en el curso del segundo trienio; 75% en el curso del tercer trienio, y lo esencial de ese comercio en el curso del cuarto trienio.

Con miras a avanzar hacia este mercado común, se contemplaba la armonización de los regímenes de importación y exportación y de los tratamientos aplicables a los capitales, bienes y servicios procedentes de terceros países. Adicionalmente, los Estados Signatarios se comprometían en la coordinación de las políticas de industrialización y de desarrollo agrícola, además de la celebración de acuerdos en ambas materias.

La participación de Chile en la Alalc

La suscripción del Tratado de Montevideo despertó grandes expectativas en Chile.

Para el gobierno de la época, presidido por Jorge Alessandri, la participación de nuestro país en el proceso de integración pasó a constituir una importante prioridad en las relaciones internacionales de Chile.

El sector privado vislumbró nuevos horizontes para su desarrollo y todas sus ramas, con cierta aprensión del sector agropecuario, coincidieron en su interés por impulsar la participación de Chile. Los partidos políticos apoyaron, en su totalidad, la plena incorporación del país al proceso que presentaba nuevos augurios para concretar la unidad regional.

Para preparar y coordinar la participación de Chile en la Alalc, se estableció una comisión nacional con representantes del sector público y privado, constituida por los ministros de Relaciones Exteriores, que la presidía; de Hacienda, de Economía y de Agricultura, el Vicepresidente de la Corporación de Fomento y el Presidente del Banco Central y, por el sector privado, los presidentes de la Confederación de la Producción y del Comercio, la Sociedad de Fomento Fabril, la Sociedad Nacional de Agricultura, la Sociedad Nacional de Minería y la Cámara Nacional de Comercio.

Al mismo tiempo, se constituyó una Secretaría Técnica con expertos ministeriales y del Banco Central de Chile, con el propósito de aportar los análisis y antecedentes para asegurar la mejor participación del país en el Tratado de Montevideo y, en particular, en la Primera Reunión de la Conferencia de las Partes Contratantes, a realizarse en esa ciudad, durante el segundo semestre del año 1961.

Este proceso de preparación y organización culminó el año 1963, cuando se creó, mediante Ley de la República, la Secretaría Ejecutiva para los Asuntos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Secrealalc), dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, organismo que asumió todas las funciones y actividades emprendidas por la Secretaría Técnica creada en 1961.

De esta forma, surgió en Chile -por primera vez- una institución especializada en materias de relaciones económicas internacionales, en este caso, para atender los temas vinculados con la integración latinoamericana. El impulsor de esta iniciativa ante el Parlamento fue el Subsecretario de Relaciones Exteriores, Pedro Daza.

Las primeras negociaciones

Al amparo del Tratado de Montevideo, los países integrantes de la Alalc iniciaron el inédito proceso de una negociación regional basada en preferencias arancelarias. Se abrieron así nuevos horizontes para el desarrollo latinoamericano.

Una muestra de ello, fue que en la Primera Serie de Negociaciones (1962) los países plantearon un proceso de liberalización comercial mucho más amplio que el establecido en los compromisos suscritos. Las Listas Nacionales incluyeron productos que representaban más del 90% del comercio intrarregional existente, aunque el mayor número de bienes incorporados correspondía a rubros que no eran motivo del comercio intrazonal. Actuaron así particularmente Argentina, Brasil y Chile, que concentraban el 80% del comercio intrazona.

Se observó, además, una tendencia de los países a proteger las producciones nacionales, incorporando mayoritariamente en las Listas Nacionales artículos no producidos o producidos incipientemente en sus respectivos territorios, es decir, bienes primarios, intermedios y de capital y, en menor medida, bienes de consumo que eran los más producidos en la región. Algunos países, teniendo bajos niveles arancelarios, procedieron a incrementarlos antes de las negociaciones, para luego incorporarlos en sus respectivas listas con niveles superiores.



Pese a ello se alcanzaron interesantes márgenes de preferencias para las producciones zonales, promoviendo la sustitución regional de importaciones que, hasta ese momento, provenían desde terceros países. Las concesiones en las Listas Nacionales sumaron 7.600, representando un importante potencial para el desarrollo del comercio intrazonal. Más de un tercio de ellas se inscribieron con arancel cero. Otra proporción similar lo hizo con aranceles inferiores al 20%, los que eran relativamente bajos respecto de los vigentes para los intercambios con países no miembros de la Alalc.

Chile incorporó en su Lista Nacional 343 ítems arancelarios.² Entre las exportaciones de Chile a los países de la Alalc, principalmente industriales, se destacaban los productos de la madera, papel y celulosa, los minerales y productos de hierro y acero y de cobre, el salitre, la cebada malteada, las frutas y las semillas forrajeras. Por su parte, en las importaciones, principalmente agropecuarias, sobresalían el algodón, el azúcar, los bovinos y sus carnes, el té, el café, la yerba mate, el trigo y los plátanos.

² En la segunda Serie de Negociaciones el número de ítems incorporados en la Lista Nacional de Chile aumentó a un total de 833. En las series posteriores dicha cifra aumentó levemente a: 864, en 1964; 872, 1965; y 894, en 1966, reflejando el estancamiento del proceso negociador de la Alalc.

Según refiere Patricio Leiva, ex Prosecretario de la Secretaría Ejecutiva para los Asuntos de la Alalc, desde la Segunda Serie de Negociaciones, en 1962, Chile planteó la necesidad de avanzar en los compromisos relacionados con la creación de un mercado común, según lo establecía el Tratado de Montevideo, en su artículo 54. Este planteamiento contó con el apoyo de Colombia, Perú, Uruguay, Ecuador y Paraguay, frente a una oposición por parte de Argentina, Brasil y México.³

En definitiva, las iniciativas que surgieron con miras a profundizar el proceso de integración de la Alalc no lograron concretarse y, por el contrario, enfrentaron una oposición, cada vez más creciente y abierta, de parte de los países de mayor desarrollo económico relativo.

Hacia 1964, también se había debilitado el proceso de liberalización comercial. Con las dos primeras series de negociaciones se habían completado las llamadas “concesiones fáciles”, o sea, aquellas que involucraban productos primarios o intermedios, protegiendo aquellos bienes producidos en el país que otorgaba la preferencia. A partir de ese momento se hizo patente la resistencia a otorgar nuevas concesiones y por lo tanto se diluyó la posibilidad de una significativa sustitución regional de importaciones.⁴

El Grupo Andino, sus inicios

El establecimiento del mercado común latinoamericano requería la unanimidad de los países miembros de la Alalc. Como no se contó con el apoyo de todas las Partes, a mediados de 1965, Chile y Colombia, gobernados por Eduardo Frei Montalva y Carlos Lleras Restrepo, mandatarios de amplia tradición latinoamericanista, decidieron persistir en la integración, junto a los países que estuviesen dispuestos.



Comenzó entonces un proceso de negociaciones complejas, cuyo primer éxito concreto se produjo el 7 de febrero de 1968, al crearse la Corporación Andina de Fomento, integrada por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, con sede en Caracas.

Un año después, el 26 de mayo de 1969, y sin la concurrencia de Venezuela, los otros cinco estados suscribieron el Acuerdo de Cartagena, que dio origen al Grupo Andino o Pacto Andino. La adhesión de Venezuela se concretaría mucho después, el 13 de febrero de 1973.

3 Patricio Leiva, “El Tratado de Montevideo, desde la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, al Acuerdo de Cartagena y a la Asociación Latinoamericana de Integración”, Santiago, 2009, documento para la Direcon.

4 *Ibidem*.

El Grupo Andino tuvo a la vista las limitaciones del Acuerdo de Montevideo de 1960, y persistió en el objetivo de conformar un mercado común latinoamericano. Se buscaba generar un nuevo modelo de integración, promover el desarrollo de cada uno de los países miembro y asegurar una distribución más equitativa de los beneficios.

Previo al Acuerdo de Cartagena, el 14 de abril de 1967, en Punta del Este, Uruguay, 18 presidentes de América Latina y el Caribe, más el entonces Presidente de los Estados Unidos, Lyndon Johnson, firmaron la Declaración de los Presidentes de América.

Esta Declaración partía con el acuerdo de crear “en forma progresiva, a partir de 1970, el Mercado Común Latinoamericano que deberá estar sustancialmente en funcionamiento en un plazo no mayor de quince años. El Mercado Común Latinoamericano se basará en el perfeccionamiento y la convergencia progresiva de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y del Mercado Común Centroamericano, teniendo en cuenta el interés de los países latinoamericanos no vinculados aún a tales sistemas”. La declaración añadía que el Presidente de los Estados Unidos de América “declara su firme apoyo a esa prometedora iniciativa latinoamericana”.

En seis capítulos se comprometían objetivos y acciones conjuntas que, hasta el día de hoy, no han logrado materializarse, empezando por el primer compromiso de crear un mercado común latinoamericano.

No obstante, el 16 de agosto de 1966, los presidentes de Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, habían suscrito la Declaración de Bogotá, dando comienzo formal a una nueva agrupación de países en el marco de la Alalc. Ello quedó refrendado por el Consejo de Ministros de la Alalc, que el 2 de septiembre de 1967 aprobó las Normas para los Acuerdos Subregionales y las Bases de un Acuerdo Subregional, las que habían sido convenidas, en la Comisión Mixta, entre Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

La creación de la Corporación de Fomento Andino y la firma del Tratado de Cartagena conformaron así una nueva dimensión para el Tratado de Montevideo: un mercado común al interior de una zona de libre comercio; una integración subregional al interior de un proyecto destinado a ser regional. Una respuesta pragmática para atender a un conjunto de países que consideraban fundamental emprender un verdadero proceso de integración.

El tratado de integración subregional surgido del Acuerdo de Cartagena declaraba como objetivo “promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembro, acelerar su crecimiento mediante la integración económica, facilitar su participación en el proceso de integración previsto en el Tratado de Montevideo y establecer condiciones favorables para la conversión de la Alalc en un mercado común”.⁵

5 Artículo 1º del Acuerdo de Integración Subregional entre los gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú del 26 de mayo de 1969, contenido en el Decreto 428 del Gobierno de Chile, fechado el 30 de julio de 1969.

Se fijaron metas fundamentales en la adopción de una estrategia para el desenvolvimiento de la subregión: acelerar el desarrollo económico en condiciones de equidad; incrementar la ocupación; mejorar la posición de los países miembro y de la subregión como conjunto en su comercio exterior y balanza de pagos; superar los problemas de infraestructura; reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los socios; lograr un mejor aprovechamiento de los progresos científicos y tecnológicos y fomentar la investigación en estos campos.

La coordinación de los planes de desarrollo en sectores específicos y la armonización de las políticas económicas y sociales apuntaría a un “régimen de planificación conjunta para el desarrollo integrado del área”.⁶ Una decisión fundamental era que este proceso debía cumplirse en forma paralela y coordinada con el de formación del mercado subregional.

Los mecanismos para la formación del mercado andino contemplaban un programa de liberalización del comercio, para la eliminación de todos los gravámenes y restricciones de efectos equivalentes, y un arancel externo común, para la conformación de una unión aduanera. Ambos mecanismos deberían estar en plena aplicación a más tardar el 31 de diciembre de 1980.

Uno de sus elementos más novedosos, para la época, fue el régimen de Programación Conjunta del Desarrollo Industrial, que suponía la ejecución de programas sectoriales en los que se incluía la totalidad de los productos del sector, contemplándose la asignación de las localizaciones de las plantas, la programación de nuevas inversiones, medidas para asegurar su financiamiento y otras como la liberalización de los intercambios, el arancel externo común y la armonización de las políticas económicas que fuesen pertinentes.

Similares programaciones conjuntas se contemplaban para el Régimen Agropecuario y la Infraestructura Física.

Respecto de los asuntos financieros se propiciaban políticas coordinadas en la canalización del ahorro público y privado y la circulación de capitales para la financiación de las inversiones destinadas al mercado ampliado, además de un régimen común para las inversiones extranjeras, el fortalecimiento del sistema de pagos recíprocos, un fondo común de reservas, normas sobre doble tributación y efectos fiscales del programa de liberalización.

A fin de acortar las diferencias de desarrollo dentro de la subregión, el Acuerdo de Cartagena establecía un Régimen Especial para Bolivia y el Ecuador.

Con la finalidad de aplicar y desarrollar el conjunto de compromisos contenidos en el Acuerdo, se estableció una institucionalidad cuyos órganos principales eran la Comisión, constituida por representantes plenipotenciarios de cada uno de los países, y la Junta, órgano técnico integrado por tres miembros.

⁶ Artículo 26° del Acuerdo de Integración Subregional entre los gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú del 26 de mayo de 1969, contenido en el Decreto 428 del Gobierno de Chile, fechado el 30 de julio de 1969.

La Junta del Acuerdo de Cartagena constituyó una importante innovación respecto de otros organismos técnicos. Entre sus características básicas cabe destacar las siguientes: actuaría únicamente en función de los intereses de la subregión, sus miembros podrían ser nacionales de cualquier país latinoamericano y actuarían con sujeción a los intereses comunes y no solicitarían ni aceptarían instrucciones de ningún gobierno, entidad nacional o internacional. La Junta disponía, además, de las más amplias atribuciones y capacidad de iniciativa en todas las materias del Acuerdo; sus proposiciones necesariamente debían ser consideradas por la Comisión, conforme a las normas de votación establecidas en el Acuerdo. Sin embargo, en importantes materias, para modificar las propuestas de la Junta, se requería la unanimidad de los miembros de la Comisión.

Los gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, en noviembre de 1969, iniciaron rápidamente la aplicación del Acuerdo Subregional Andino. Para estos efectos, se reunieron en Lima los ministros de Relaciones Exteriores de los cinco países, ocasión en la que designaron a los tres integrantes de la Junta y concedieron a Lima la sede de este organismo.

La primera Junta del Acuerdo de Cartagena quedó constituida por el ingeniero chileno Salvador Lluch, el abogado colombiano Felipe Salazar y el economista ecuatoriano Germánico Salgado.

A su vez, la Junta designó al economista peruano Javier Silva Ruete como Director-Secretario, al abogado boliviano Gustavo Fernández, Director Jurídico; al ingeniero ecuatoriano Galo Montaña, Director de Industrias; al economista peruano José Palomino, Director de Planificación, y al economista chileno Patricio Leiva, Director de Política Económica.

El primer representante de Chile en la Comisión del Acuerdo de Cartagena fue Juan Somavía, quien había asumido la función de Secretario Ejecutivo para los Asuntos de la Alalc, después de la designación de Salvador Lluch como miembro de la Junta.

El primer año del Grupo Andino

Durante el primer año de aplicación del Acuerdo de Cartagena, en 1970, se aprobó la Lista de Productos Reservados para la Programación Industrial, se inició el proceso de liberalización de los intercambios, se aprobó el Arancel Externo Mínimo Común, se crearon los Mecanismos para la Armonización de las Políticas Económicas y Coordinación de los Planes de Desarrollo y se dictó el Régimen Común para las Inversiones Extranjeras.

Posteriormente se aprobaron las Bases para la Estrategia Subregional de Desarrollo y el primer Programa Sectorial de Desarrollo sobre la Industria Metalmeccánica (1972).

En el ámbito social se lograron avances significativos: en 1970 se suscribió el Convenio Andrés Bello, destinado a promover el desarrollo educativo, científico, tecnológico y cultural; al año siguiente se suscribió el Convenio Hipólito Unanue con el objeto de apoyar y coordinar las actividades de los países miembro en el área de la salud y, poco después, se firmó el Convenio Simón Rodríguez, con el fin de promover la cooperación y la armonización de las normas jurídicas en el ámbito socio-laboral, así como la participación de los empleadores y los trabajadores en el proceso de integración andino.

En Chile se iniciaba el Gobierno de la Unidad Popular, encabezado por Salvador Allende (1970-73), bajo cuyo mandato y en virtud de un "tratado-marco",⁷ el Acuerdo de Cartagena fue ratificado por decreto simple del Ejecutivo (Decreto N° 428, del 30 de julio de 1969). Diferente fue la situación de la Corporación Andina de Fomento (CAF), que requirió tramitación en el Congreso, puesto que involucraba aportes fiscales.

Ya en octubre de 1970, el Embajador Pedro Daza sostenía que el nuevo gobierno tenía la intención de colaborar activamente con el organismo subregional, ya que "para el Gobierno de Chile, éste puede cumplir un papel en la lucha contra la dependencia económica, y muchas veces política, de los países latinoamericanos respecto de los países capitalistas desarrollados".⁸

Por su parte, el Canciller Clodomiro Almeyda indicaba que "queremos otorgar a nuestros pueblos una mejor capacidad de diálogo mutuo, acrecentar nuestra presencia internacional, generar un mercado amplio que multiplique las posibilidades de desarrollo económico, cooperar a sentar las bases de economías independientes y soberanas y, en definitiva, consolidar cada vez más la amistad, el entendimiento y la cooperación entre los cinco países".⁹

El propio Presidente Allende, al intervenir ante la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo (Unctad III), realizada en Santiago en abril de 1972, señaló: "Hemos complementado todo el quehacer nacional con una decidida política de integración económica con los países de América Latina. El Pacto Andino (integrado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) es un vivo ejemplo de las enormes posibilidades de colaboración que existen entre países subdesarrollados cuando hay una sólida voluntad política para actuar (...) Tenemos plena certeza de que una integración entre países como los nuestros no puede resultar únicamente del juego mecánico de las fuerzas del mercado; deben planificarse conjuntamente los sectores más fundamentales de la economía definiéndose así las producciones a cada país".

7 El Tratado de Montevideo de 1960.

8 Discurso del Representante Permanente de Chile ante la Alalc, Embajador Pedro Daza, en la 3ª Sesión Plenaria del 10º Período de Sesiones Ordinarias de la Alalc.

9 Discurso del Ministro de Relaciones Exteriores, Clodomiro Almeyda, ante la puesta en vigencia del Estatuto Común de Tratamiento al Capital Extranjero dentro del Pacto Andino, 1 de julio de 1971.

En 1972, la integración andina vivió un hecho de gran importancia, con la solicitud de adhesión de Venezuela, que se constituyó en el sexto país miembro.

La importancia de este país hacía crecer de manera notoria el potencial de desarrollo que representaba el Grupo Andino. Su producto constituía alrededor de un tercio del conjunto de los cinco países y su comercio exterior tenía una importancia mayor. Las negociaciones para su adhesión concentraron la atención de los órganos del Acuerdo hasta febrero de 1973. Los objetivos y mecanismos del Acuerdo no sufrieron cambios, pues lo que Venezuela no pudo aceptar tres años antes, ahora estaba en condiciones de hacerlo.

Sin embargo, la aplicación práctica de los mecanismos en funcionamiento experimentó alteraciones y los estudios iniciados sufrieron demoras inevitables, pues debían incorporar a Venezuela en las propuestas y decisiones consiguientes.

El gobierno militar y su postura ante la integración andina

Meses después de formalizada la adhesión de Venezuela, el 11 de septiembre de 1973, la subregión vivió un nuevo acontecimiento, que causó graves trastornos al proceso de integración: el golpe militar en Chile.

El equipo económico del gobierno militar buscaba implementar un modelo de desarrollo que difería en aspectos sustantivos con las orientaciones de la integración andina. En su visión global, la integración del país debía ser al mundo y no hacia América Latina, ni menos hacia la subregión andina. El mercado debía ser el único medio para la asignación de los recursos. Sus políticas económicas debían orientarse a la apertura total de sus intercambios, en particular, en materia de comercio y de inversiones.

En otras palabras, en esta concepción no cabía la programación global ni sectorial, ni menos la asignación de producciones para buscar de manera deliberada la especialización productiva de los diferentes países. Tampoco eran pertinentes los aranceles aduaneros diferenciados como promotores del desarrollo interno ni menos un arancel externo común con otros países.

Pocos meses bastaron para que quedara en evidencia la incompatibilidad del modelo de desarrollo andino con el modelo económico que se empezaba a implementar en Chile.

Fue precisamente la dictación, por parte del Gobierno de Chile, del Decreto Ley 600 sobre Inversiones Extranjeras, en abril de 1974, el detonante de la incompatibilidad de ambos modelos. Este decreto se abrió absolutamente a las inversiones desde el exterior, eliminando todas las normas regulatorias sobre la entrada y salida de dichas inversiones. Así eliminaba -de hecho- la aplicación del Régimen Común Andino para las Inversiones Extranjeras (Decisión 24).¹⁰ Esta situación significó el primer enfrentamiento serio entre Chile y los otros cinco países andinos.

El retiro de Chile del Grupo Andino

El Gobierno de Chile no planteó su retiro del acuerdo subregional, como habría sido natural en la misma medida que el modelo neoliberal se iba imponiendo sin contrapeso en las políticas oficiales. Al contrario, siguió participando activamente, pero procurando una modificación sustantiva de las normas del Acuerdo y de las decisiones ya adoptadas y, obstruyendo los trabajos en marcha, en especial, en temas tan importantes como la programación industrial y el arancel externo común.

El tema arancelario y cambiario fue central en la política económica que comenzaba a implantarse en el país. El Arancel Externo Mínimo Común del Pacto Andino se había aprobado en un comienzo con niveles de hasta 100%, y en algunos casos hasta 120%, abarcando con este beneficio a casi un 70% del universo arancelario, lo que aparecía como incompatible con la política cambiaria de Chile, que buscaba promover las exportaciones y abrir la economía sin concesiones particulares a la región.

Por ello, en las primeras negociaciones con el resto de los países miembro del Pacto Andino, si bien éstos estuvieron de acuerdo en bajar los niveles mínimos del Arancel a un 60%, tal porcentaje fue considerado aún muy alto por el equipo negociador de Chile que propuso un 35%.

Sin embargo, el resto de los países, que requerían de aranceles más altos para proteger sus industrias nacionales, propusieron niveles significativamente superiores al planteado por Chile, lo que impidió cualquier acuerdo sobre la materia. Los niveles propuestos fueron, en el caso del Perú, del orden del 150%; Colombia planteó un arancel del 70% y Bolivia y Venezuela solicitaron una protección máxima del 100%.

Otro instrumento jurídico que Chile objetaba era el relativo a los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial. Un 27% de los productos del universo arancelario había sido reservado con tal objeto y, mientras estuviera en esa calidad, no gozaría del Programa de Liberación.

¹⁰ La Decisión 24 se puso en vigencia en Chile por el Decreto 482, de 25 de junio de 1971, publicado en el Diario Oficial el 30 de junio de 1971. Pero este decreto tiene su historia jurídica: fue rechazado por la Contraloría General de la República, por Resolución del 28 de junio de 1971. Para la Contraloría era ilegal, ya que a su juicio, modificaba disposiciones tributarias establecidas por ley. Esgrimiendo esta razón, negó su registro y toma de razón.

El Gobierno tomó la decisión, entonces, de darle valor legal mediante un decreto de insistencia, el que con el número 488, del 29 de junio de 1971, fue firmado por todos los ministros de Estado, y ordenó al Contralor registrar y publicar el Decreto 482.

Al año 1975, sólo dos programas se habían aprobado, el metalmecánico y el petroquímico; las autoridades del régimen militar chileno consideraron que tales programas eran planificaciones de corte estatista, y como también se definían allí los aranceles externos comunes para cada producto del programa,¹¹ el rechazo chileno a este tipo de mecanismo era total.

El tratamiento andino al capital extranjero se consideró, asimismo, incompatible con las políticas económicas del régimen militar. Se estimaba que para poder crecer a una tasa de 7% anual era necesario invertir entre un 20 y un 25% del PIB, lo que requería ahorro interno o captación de ahorro externo, para lo cual era necesario contar con una legislación específica en materia de inversiones extranjeras.¹²

Según el equipo económico del gobierno militar, el Régimen Común de Tratamiento a la Inversión Extranjera establecido por la Decisión 24 no lograría atraer el volumen de capitales foráneos que se requería. Por ello, el año 1974, se dictó el D.L. 600 sobre "Estatuto de la Inversión Extranjera".

La dictación de este decreto produjo un terremoto político al interior del Pacto Andino, donde se estimó que tal legislación marginaba de hecho a Chile del sistema de integración económica del Acuerdo de Cartagena. La vigencia del Decreto Ley 600 produjo una notoria molestia en las autoridades de los países miembro del Pacto Andino, así como en la propia Junta del Acuerdo de Cartagena, que vieron en ello una violación de la Decisión 24.

Fernando Morales, Subjefe del Departamento Jurídico de la Secrealacl, recuerda que "tras la asunción al poder del gobierno militar y la interrupción de la democracia en Chile, se suscitaron evidentes suspicacias en los países del Pacto Andino. Surgían dudas sobre la incompatibilidad de la política de integración andina y el modelo de apertura comercial sin resguardos para la región que impulsaba Chile. Tanto por razones políticas como por razones económicas, la idea del retiro de Chile fue tomando cuerpo en ambos lados".¹³

Por su parte, el ex Presidente Eduardo Frei Montalva, uno de los inspiradores del Pacto Andino, se encargaba de aclarar que la Decisión 24 no estuvo inspirada en ningún tipo de recelo en contra de la inversión extranjera. "Todos sabemos que hubo una etapa de proteccionismo sin la cual no habría nacido ninguna industria en Chile ni en los países que forman el Pacto Andino. Por lo demás,



11 En el programa metalmecánico, por ejemplo, el arancel era del orden del 70%.

12 Para ello, se encomendó al ingeniero Raúl Sáez y al jurista Ricardo Claro Valdés la redacción de una nueva legislación que garantizara el retorno de capitales chilenos expatriados durante los años 70, y que incentivara a capitales extranjeros para venir a Chile. El D.L. 600 fue el instrumento para hacerlo, y la autoridad militar no estuvo dispuesta a negociarlo previamente con el Pacto Andino.

13 Fernando Morales, "El retiro de Chile del Pacto Andino", Santiago 2009, documento para Direcon.

hasta las más grandes potencias en su etapa inicial de desarrollo han sido proteccionistas y lo son aún en muchos aspectos".¹⁴

Y enfatizaba que "la Decisión 24 es flexible. Desde luego, no busca la nacionalización total ni inmediata, sino que busca llegar en un plazo de 15 ó 20 años a que el 51% del capital sea nacional o subregional, y cuando el socio es el Estado, basta con un 30% de propiedad nacional".

El economista Ricardo Ffrench-Davis tenía una opinión similar: "Es preciso repetir que la Decisión 24 no busca la nacionalización total, sino tan sólo la conversión en mixtas de las empresas extranjeras. Se pretende así que una mayor proporción de los beneficios potenciales se transmitan hacia nacionales: accionistas, administradores, difusión de tecnología; de lo contrario, no dejan un efecto positivo permanente en la economía nacional".¹⁵

Mientras, las negociaciones para superar las diferencias tenían lugar en la sede del Acuerdo de Cartagena, en Lima. Estas negociaciones comenzaron el año 1975, intensificándose durante el año 1976. Sin embargo, este último año "las delegaciones andinas casi no se hablaban con la delegación de Chile, ni siquiera en los pasillos, y la presión de los andinos para que Chile se retirara era enorme", según refiere Fernando Morales.¹⁶

Esta situación duró hasta octubre de 1976. Ese año los países andinos constataron que se tornaba cada vez más difícil la permanencia de Chile en el conglomerado. Más de dos años de verdadera parálisis estaban minando seriamente las bases del Grupo Andino, mientras crecía un clima de agresividad y violencia verbal que ensombrecía las negociaciones.

Así fue como, finalmente, se le pidió a Chile un documento en el que precisara su posición. Éste no dejó dudas de la incompatibilidad entre los objetivos y mecanismos del Grupo Andino y la visión de Chile sobre estas materias. No quedó otra alternativa que convenir el retiro definitivo de Chile, y la integración andina volvió a ser una agrupación de cinco países.

El 30 de octubre de 1976, los representantes plenipotenciarios de los seis países suscribieron una declaración conjunta en la cual dejaron constancia que no habían alcanzado acuerdo, en virtud de lo cual, y por consenso, Chile se retiraba del Acuerdo de Cartagena, renunciando a todos sus derechos y obligaciones, con excepción de los emanados de las Decisiones de la Comisión relativas al Convenio de Doble Tributación (Decisión 40); Empresas Multinacionales (Decisión 46); Transporte Internacional por Carretera (Decisión 56) y Sistema Troncal Andino de Carreteras (Decisión 94).

Asimismo, Chile continuó siendo miembro de los convenios Andrés Bello e Hipólito Unanue.

14 Eduardo Frei Montalva, "El retiro de Chile, un error irreversible e irreparable", El Mercurio, 28 de agosto de 1976.

15 Ricardo Ffrench-Davis, en El Mercurio, 29 de septiembre de 1976

16 Fernando Morales, Op. cit.

Entre los aspectos que se analizaron en Chile y que estuvieron entre las principales causas para propiciar el retiro del Grupo Andino, se incluyen los siguientes¹⁷:

- La poca incidencia que tenía el intercambio comercial amparado por preferencias arancelarias con los países del Grupo Andino. La cifra era menor al 1,8% del total del intercambio comercial de Chile con el mundo (1975).
- El Arancel Externo Común: los países del acuerdo subregional habían aceptado que Chile tuviera un arancel no inferior a 65%. Sin embargo, Chile tenía considerado adoptar un arancel uniforme cuyo nivel no superaría el 35%.
- La normativa del trato andino a la inversión extranjera (Decisión 24) fue considerada por la autoridad económica del régimen militar como un fuerte obstáculo para la permanencia de Chile en el Pacto Andino.

Tras el fin de las tensiones que culminaron con la salida de Chile, el Grupo Andino inició una nueva etapa de integración, estableciéndose las condiciones para impulsar la Programación Industrial, el Arancel Externo Común y la creación del Tribunal Andino de Justicia, además de profundizar la coordinación de la acción conjunta en América Latina, ante otros países y foros internacionales.

Tres décadas después, en septiembre de 2006, Chile se incorporó como miembro asociado a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), sucesora del Grupo Andino. La Presidenta Michelle Bachelet indicó, en esa oportunidad, que este hecho significaba “el reencuentro con uno de los procesos de integración más importantes de América Latina”.

En la actualidad la composición de la Comunidad Andina de Naciones es la siguiente: los países miembro son Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.¹⁸ Como países asociados figuran Brasil, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay. Finalmente existen dos países observadores, que son Panamá y México.

Tratado de Montevideo 1980

Mientras tanto, el rol de la Alalc se mantuvo circunscrito a un estrecho ámbito comercial, sin que se observasen cambios sustanciales en la liberalización de los intercambios, ni hubiese cumplimiento de los compromisos mínimos contraídos. A partir de 1979, los países miembro concluyeron en la necesidad de contar con otro sistema de



¹⁷ Haroldo Venegas, “Participación de Chile en el proceso de intergración Latinoamericana”, 2009, documento para la Direcon
¹⁸ El año 2006 Venezuela se retiró de la CAN e inició su proceso de ingreso al Mercosur.

relación comercial y económica más flexible que el de la Alalc, para proseguir el proceso de integración, iniciado hacía dos décadas.

Un nuevo tratado, firmado en Montevideo, el 12 de agosto de 1980, dio origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.¹⁹

La Aladi propicia la preferencia arancelaria regional y los acuerdos de alcance regional y parcial. Se decide mantener el denominado “patrimonio histórico” de la Alalc, o sea las preferencias arancelarias pactadas en los diferentes mecanismos del Tratado de Montevideo de 1960.

La suscripción del Tratado de Montevideo de 1980 (TM80) fue consecuencia directa de la imposibilidad de completar, mediante los mecanismos de la Alalc, la zona de libre comercio formalmente establecida por el Tratado de 1960. Los gobiernos reconocieron ese fracaso y asumieron la responsabilidad de reorientar el proceso de integración con un enfoque más realista y flexible, que superara la rigidez del programa de liberalización de la Alalc. No obstante, reiteraron el objetivo de promover el desarrollo económico social armónico y equilibrado de la región y ratificaron el anhelo de conformar en el largo plazo, en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano.²⁰

Se establecieron cinco principios rectores para la aplicación del Tratado: pluralismo político y económico; convergencia progresiva de las acciones parciales hacia un mercado común; flexibilidad en el establecimiento de acuerdos parciales, tratamiento más favorable a aquellos países de menor desarrollo económico relativo²¹ y multiplicidad de distintas formas de concertación de instrumentos comerciales.

El Tratado de Montevideo de 1980 reemplazó la zona de libre comercio de la Alalc por un sistema basado en un área de preferencias económicas compuesta por una preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial.²² Se dejó de lado la aplicación de la cláusula de nación más favorecida respecto de las preferencias arancelarias, autorizándose la concertación de acuerdos de alcance parcial por pares y grupos de países, cuyas concesiones no se hacen extensivas a los países miembro no participantes en ellos.

Desde el punto de vista comercial, la principal consecuencia del Tratado de Montevideo de 1980 fue el término del sistema multilateral vigente durante la Alalc y el regreso al bilateralismo, ya que -salvo raras excepciones- los acuerdos de alcance parcial son bilaterales y han sido libremente negociados por las partes involucradas sin supervisión de las otras Partes Contratantes. Teóricamente fueron concebidos con la finalidad de propender

19 Cuba ingresó a la Aladi en noviembre de 1998.

20 Artículo 1 del Tratado de Montevideo 1980.

21 Los países calificados de menor desarrollo económico relativo de la región (Bolivia, Ecuador y Paraguay) reciben un trato preferencial. Se busca una participación plena de éstos en el proceso de integración a través de nóminas de apertura, programas especiales de cooperación y de medidas compensatorias a favor de los países mediterráneos.

22 Artículo 4 del Tratado de Montevideo 1980.

a su progresiva multilateralización, mediante la adhesión de otros miembros de la Aladi, en el marco de un proceso de convergencia basado en negociaciones periódicas. Sin embargo, en la práctica, el resultado ha sido una vasta red de acuerdos preferenciales bilaterales.²³

En este sentido, la principal función de la Aladi ha sido la de servir de respaldo jurídico para tales acuerdos.

Finalmente, cabe señalar que los estados miembro previeron la creación de instrumentos y mecanismos, basados en los principios de la no reciprocidad y de la cooperación comunitaria, a favor de los países de menor desarrollo relativo²⁴ y que, en términos geográficos, el Tratado de Montevideo abre las puertas de la región a la colaboración y convergencia con otros países y áreas de integración, la cooperación horizontal y la vinculación con otros países en desarrollo.²⁵

B. LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES DEL GATT

- *La inédita oferta chilena de consolidar la totalidad de su arancel aduanero*
- *La Ronda de Uruguay: más de siete años de negociaciones que culminaron con la creación de la OMC.*

Las transacciones comerciales internacionales han debido enfrentar numerosas medidas con las que los países han protegido sus producciones nacionales de la competencia extranjera: derechos aduaneros, impuestos, controles y recargos cambiarios, trabas no arancelarias, subsidios y limitaciones voluntarias de las exportaciones, entre otros.



El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, protocolizado en forma provisional al comienzo del período de posguerra, tuvo por propósito enfrentar el proteccionismo y ordenar, desde una perspectiva multilateral, los intercambios mundiales de mercancías para evitar el caos de una competencia desorganizada de los operadores internacionales y el interés particular de cada nación.

Previo a ello, se había convocado a una conferencia que se realizaría en La Habana, en la que se discutiría un documento elaborado por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, para la institucionalización mundial del comercio.

23 Augusto Bermúdez, "Chile veinte años de negociaciones comerciales internacionales", 2009, documento para la Direcon.

24 Capítulo III del Tratado de Montevideo 1980.

25 Capítulo IV del Tratado de Montevideo 1980.

Acorde con la idea de liberalizar el comercio, el Gobierno de los Estados Unidos presentó, a fines de 1945, el documento "Proposiciones para la expansión del comercio internacional y del empleo", en el cual -por primera vez- se sugería la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIC). Este documento fue dado a conocer en el seno de las Naciones Unidas, en cuyo Consejo Económico y Social (Ecosoc) se creó una comisión preparatoria encargada de formular los planes para una Conferencia sobre Comercio y Empleo.

El Ecosoc, al hacer suyo el proyecto de los EE.UU., convocó a la mencionada Conferencia y designó a Chile -junto a Noruega y el Líbano- para formar parte del comité preparatorio de la misma,²⁶ que celebró su primera reunión en Londres, entre octubre y noviembre de 1946.

Chile tuvo una participación activa en esta instancia, preocupándose desde un comienzo por dejar establecidos sus puntos de vista sobre aquellas disposiciones del proyecto que más le interesaban, proponiendo las enmiendas y adiciones que a su juicio deberían introducirse.²⁷

Así, por ejemplo, en relación con las excepciones al trato de nación más favorecida (NMF), consiguió que se reconocieran las preferencias entre países limítrofes y en relación con los servicios (marítimos, bancarios, seguros, etc.) manifestó que debería también aplicárseles todas las disposiciones del proyecto, ya que no podría haber comercio sin el uso de los mismos.²⁸

Debido a su alcance y complejidad, hasta 1948 no se terminó de redactar el instrumento que regiría a la OIC, conocido posteriormente como Carta de La Habana. El Acta Final que contiene dicho documento fue autenticada el 24 de marzo de 1948 por los representantes de 53 de los 56 países que tomaron parte en la Conferencia sobre Comercio y Empleo, entre ellos Chile.

Entretanto, en 1947, los países que integraban el comité preparatorio habían acordado celebrar negociaciones para reducir los aranceles aduaneros y otras restricciones arancelarias a sus intercambios recíprocos. Con el fin de garantizar la estabilidad a las concesiones negociadas, estos países decidieron poner en aplicación algunas disposiciones comerciales de la Carta de La Habana, a través de un acuerdo multilateral de carácter provisional, dando vida así al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).²⁹

El Acuerdo, firmado en Ginebra el 30 de octubre de 1947, entró en vigor el 1 de enero de 1948 y fue aceptado en un principio por 23 países, entre ellos Chile -que por especial acuerdo de las Partes- fue autorizado a suscribir el Protocolo que lo puso en aplicación en febrero de 1949.

26 Los miembros del comité preparatorio eran: Australia, Bélgica, Luxemburgo, Brasil, Canadá, Chile, China, Cuba, Checoslovaquia, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, India, Líbano, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Sudáfrica y la URSS.

27 Felipe Ortiz, "Chile y el GATT", citando la Memoria del Ministerio de Relaciones Exteriores del año 1946.

28 Ibidem.

29 Julio de la Fuente Sandoval, "Chile y el GATT", Memoria para optar al grado de licenciado en Ciencias Económicas, Escuela de Economía, Universidad de Chile, 1967.

El GATT no fue creado como una entidad permanente; por el contrario, su principio inspirador era la provisionalidad, hasta la entrada en vigencia de la Carta de La Habana, que se discutiría con posterioridad. Al derrumbarse esta última,³⁰ el GATT se mantuvo como único instrumento de comercio internacional -un verdadero “código de conducta”- cuyo objetivo era favorecer el desarrollo del comercio internacional de bienes, a través de la reducción paulatina de las barreras arancelarias y no arancelarias.

Posterior a aquella fecha, el funcionamiento del GATT se materializó a través de una secretaría permanente, delegaciones, grupos de trabajo para materias específicas y la celebración de “rondas periódicas de negociación”, como lo fueron la Ronda Kennedy (1967); Ronda Tokio (1973-1979) y la Ronda Uruguay (1986-1994), que dio lugar a la firma, en 1994, del Acuerdo de Marrakech, en virtud del cual la estructura del GATT pasó a ser parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuya entrada en funcionamiento data del 1 de enero de 1995.

En febrero de 1965, las Partes Contratantes del GATT, reunidas en Ginebra, incorporaron oficialmente al texto del Acuerdo General un nuevo capítulo relativo al comercio y el desarrollo (Parte IV del GATT), con el fin de proporcionar un marco jurídico e institucional adecuado para facilitar la expansión del comercio y el desarrollo de los países subdesarrollados mediante la participación de éstos en el comercio internacional y el continuo incremento de sus ingresos de exportación.

Chile, una de las 23 partes contratantes que se consideran fundadoras del GATT, ha participado en todas las rondas negociadoras, caracterizándose por ser el único país en desarrollo que ha suscrito acuerdos arancelarios en todas ellas.

Rondas Negociadoras del GATT

Año	Lugar y nombre de la ronda	Temas negociados	Países participantes
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Anney	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra/Ronda Dillon	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra/Ronda Kennedy	Aranceles y antidumping	62
1973-1979	Ginebra/Ronda Tokio	Aranceles y barreras no arancelarias	102
1986-1994	Ginebra/Ronda Uruguay	Aranceles, barreras no arancelarias, servicios, propiedad intelectual, solución de controversias, textiles, agricultura, creación de la OMC	123

FUENTE: Miguel Carrera y Dorotea De Diego, “Comercio Internacional en Lecciones sobre Economía Mundial”, Biblioteca Civitas Economía y Empresas, 2005.

30 Las controversias que la Carta de La Habana originó en los Estados Unidos hicieron que su ratificación se aplazara hasta 1950, año en el cual el gobierno de ese país anunció que no sometería la Carta a la aprobación del Congreso. Esto, junto con la declaración del Gobierno del Reino Unido que no recomendaría su ratificación al Parlamento, fue la causa que se abandonara definitivamente la idea de crear la Organización Internacional del Comercio.

Hasta la Ronda Dillon los acuerdos firmados por Chile alcanzaban a 28, de ellos 18 con países desarrollados. La mayoría de estos acuerdos fueron firmados en las dos primeras series de negociaciones, que correspondieron en esencia al establecimiento del GATT. Los acuerdos firmados en las restantes rondas correspondieron a negociaciones con nuevos miembros, o a renegociaciones con países que habían modificado sus estructuras arancelarias (EE.UU. en 1956 y la CEE, en 1960).³¹

En la Ronda Kennedy se abandonaron las negociaciones selectivas producto a producto y país por país, reemplazándolas por “reducciones lineales” (reducción general de los derechos arancelarios, en un determinado porcentaje).³²

La Ronda Tokio

La Reunión de Ministros en la cual se firmó la Declaración de Tokio y se abrieron las Negociaciones Comerciales Multilaterales conocidas como Ronda Tokio tuvo lugar en la capital japonesa entre el 12 y el 14 de septiembre de 1973. La fecha obviamente afectó la participación de Chile, ya que el violento cambio de gobierno se había producido el 11 de septiembre del mismo año.

La política exterior chilena experimentó un vuelco tras el golpe militar. Inspirada hasta entonces en el fortalecimiento de los lazos internacionales, debió enfrentar el aislamiento político de parte importante de la comunidad internacional, que rechazaba la pérdida de garantías ciudadanas en el país. La nueva diplomacia pondría el énfasis en las relaciones económicas.

La Ronda Tokio se desarrolló entre 1973 y 1979 con la participación de 102 países. A lo largo de sus negociaciones se alcanzaron acuerdos para rebajar alrededor de un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados industriales del mundo, lo que implicó que el arancel promedio aplicado a los productos industriales bajara al 4,7%.

Pero su resultado más notable fue la ampliación del ámbito de negociación a las medidas no arancelarias. Se lograron acuerdos sobre licencias de importación; valoración aduanera; obstáculos técnicos al comercio; compras estatales; subsidios y derechos compensatorios; dumping y antidumping, y salvaguardias. Al ser aceptados sólo por algunas de las Partes Contratantes (principalmente aquellas industrializadas), estos acuerdos recibieron informalmente la denominación de “códigos”.³³ Varios de ellos serían posteriormente modificados en la Ronda Uruguay -que se realizó entre 1986 y 1994- convirtiéndose en compromisos multilaterales.

³¹ Julio de la Fuente, op. cit.

³² *Ibidem*.

³³ Los códigos no son una novedad de la Ronda Tokio, pues ya se había negociado al menos el Código Antidumping en la Ronda Kennedy previa.

No lograron resolverse problemas de fondo del comercio de productos agropecuarios, ni tampoco se alcanzó un acuerdo modificado sobre salvaguardias a las importaciones. Ello, pese a que las negociaciones de la Ronda Tokio apuntaban a configurar el sistema de comercio multilateral y las relaciones comerciales internacionales hasta finales de la década de los 80.

Otro aspecto distintivo estuvo marcado por el cambio en la importancia relativa de las grandes potencias en el comercio internacional, ya que tras el anterior ciclo de negociaciones, conocido como Ronda Kennedy, entre 1964 y 1967, habían emergido la Comunidad Europea y Japón, que esta vez compartieron el liderazgo de las negociaciones con los Estados Unidos.

Además, hubo particular atención a los problemas de los países en desarrollo, corroborándose la relevancia política y económica de éstos en el contexto internacional y su mayor peso en las negociaciones.

La Ronda Tokio obtuvo especial interés de parte del gobierno chileno a partir de 1979, año en que fue creada la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon). Las autoridades arancelarias de la época (Banco Central de Chile) no eran partidarias de negociar sosteniendo que “Chile tendría que dar concesiones específicas y alterar su arancel parejo”. Sin embargo, las autoridades de Direcon argumentaron que “en el GATT se podían consolidar todos los derechos de aduana a un mismo nivel, inclusive uno superior al aplicado, y que esto constituía un *seguro* ante futuros gobiernos que quisieran elevar esos tributos de manera excesiva”,³⁴ enfoque que finalmente prevaleció y orientó la participación chilena en las negociaciones.

Alejandro Jara recuerda que, en Ginebra, Chile hizo una oferta inédita: “reducir sus aranceles a cero a condición que todos los demás hicieran lo mismo”. Si bien esta propuesta no tuvo acogida, según Jara la misma colocó al país en una posición negociadora muy ventajosa “que nos llevó a ofrecer en cambio la consolidación de todos los derechos a un nivel superior al aplicado”.

Finalmente, este planteamiento fue aceptado por todos los países y Chile pudo consolidar todos sus derechos de aduana a un mismo nivel del 35%, lo que, además, reforzó la política arancelaria de tener derechos arancelarios uniformes. Cabe señalar que ésta fue la primera vez que una parte contratante del GATT consolidaba todo su arancel aduanero.

La consolidación de los gravámenes aduaneros dio garantías de estabilidad arancelaria, permitiendo expandir el comercio de aquellos productos en los que Chile tenía ventajas comparativas. Sin embargo, la medida tuvo poca importancia sobre un eventual aumento de las exportaciones a corto y mediano plazo, y tampoco tuvo un efecto inmediato sobre las importaciones nacionales, dado que el arancel vigente entonces tenía un nivel inferior al consolidado en el GATT, aunque sí entregó una señal muy clara en el sentido que el mercado nacional tendría reglas permanentes, conocidas y estables para el desarrollo de las actividades productivas.

³⁴ Alejandro Jara Puga, “Acerca de la Direcon”, documento para Direcon. Alejandro Jara integró el equipo negociador de Chile en la Ronda Tokio, que encabezó Theodor Fuchs, Director de Comercio Exterior y Cambios del Banco Central de Chile.

Chile había comenzado en 1973 a aplicar una progresiva liberalización arancelaria, llegando en 1979 al 10%. Esta tendencia se revirtió tras la severa crisis de la deuda externa que afectó a toda América Latina a partir de 1982, aumentándose sucesivamente la tarifa de importación, hasta alcanzar, a fines del año 1984, la tasa de 35%.³⁵

Anticipos de una nueva Ronda

La idea de un nuevo ciclo de negociaciones multilaterales surgió poco después de concluida la Ronda Tokio, y contó con el respaldo de Estados Unidos y Japón, aunque con resistencia de los países europeos.³⁶

Entre los motivos que propiciaron la nueva ronda estuvo el escaso avance del programa de trabajo acordado en 1982, en la reunión ministerial del GATT,³⁷ a lo que se sumaba la situación económica mundial -la recesión de comienzos de la década del 80- y la necesidad de concluir los temas no resueltos en la Ronda Tokio, como agricultura y salvaguardias.

Uno de los problemas eran los desequilibrios relativos a la aplicación del Código de Subvenciones. Éste permitía a la Comunidad Económica Europea (CEE) ampararse en excepciones y seguir aplicando subvenciones que no estaban permitidas a países en desarrollo.

Tal situación afectó particularmente a Chile en 1979, cuando el país no aceptó la solicitud de la Comunidad Económica Europea (CEE) de restringir sus envíos de manzanas al mercado europeo. La CEE restringió unilateralmente los embarques chilenos y el país optó por recurrir al mecanismo de solución de controversias del GATT, obteniendo resultados favorables a sus alegatos.

Los argumentos de Chile se basaron en que no disponía de mecanismos legales internos para controlar las exportaciones; además, una restricción negociada regularía el mercado estableciendo cuotas en función de las exportaciones de años anteriores y, por último, el caso podía sentar un precedente para restringir las exportaciones de otros productos al mercado comunitario y a otros destinos.

Lo referido fue un precedente importante para la posición que Chile adoptaría en una nueva ronda de negociaciones del GATT y para su concurrencia como miembro fundador del Grupo Cairns, creado en agosto de 1986, en esa ciudad australiana, por 14 naciones exportadoras de productos agrícolas.³⁸

35 Alejandro Jara relata que Luis Escobar, Ministro de Economía del gobierno militar, autor de esta política, le confidenció tiempo después que él habría subido todos los aranceles al nivel de un 50% de no haber sido por la consolidación en el GATT.

36 Felipe E. Ortiz Rojas, "Chile y el GATT-La Ronda Uruguay", Compañía Interamericana de Navegación Oceánica S.A., 1986.

37 En dicho programa de trabajo, las 70 Partes Contratantes se comprometieron a compatibilizar las políticas comerciales con los principios y normas del GATT, "resistir las presiones proteccionistas en la formulación de la política comercial nacional" y evitar medidas que puedan limitar o distorsionar el comercio internacional. Otros compromisos fueron incorporar la agricultura en forma plena al sistema comercial multilateral, mejorar las condiciones de acceso a los mercados y someter a una mayor disciplina la competencia de las exportaciones.

38 El Grupo Cairns es una coalición de países exportadores de productos agropecuarios que ejercen presión para que se

Al formar el Grupo Cairns, los ministros participantes acordaron asegurar un tratamiento prioritario al comercio agrícola en las negociaciones multilaterales. En sus antecedentes se apuntan dos reuniones: la primera de países exportadores de trigo, en la cual Chile quedó naturalmente fuera y, la segunda, de países que no subsidiaban sus exportaciones agrícolas, en la que sí estuvo presente Chile.

El Grupo desempeñó un rol fundamental en los resultados relativos al comercio agrícola de la Ronda Uruguay. Desde entonces, la coalición ha dado un rumbo distinto a las negociaciones multilaterales al representar los intereses de un área del comercio que integran 19 países desarrollados y en desarrollo de los cinco continentes.

La Ronda Uruguay

El nuevo ciclo de negociaciones comerciales multilaterales, que se conocería como Ronda Uruguay, partió en la Reunión Ministerial de los países miembros del GATT, celebrada en la ciudad de Punta del Este, entre el 15 y el 20 de septiembre de 1986. Finalizó siete años y medio más tarde con la suscripción del Acta Final de la Ronda Uruguay y el Acuerdo de Marrakech, que dio vida a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Fue el mayor cambio introducido al sistema de comercio mundial después de la creación del GATT.

El programa de negociaciones adoptado anticipaba la relevancia que tendría este ciclo de negociaciones multilaterales: "Todos los artículos del GATT original se someterían a revisión. Era el mandato de mayor envergadura jamás acordado en materia de negociaciones comerciales y los ministros se dieron cuatro años para llevarlo a cabo".³⁹

Las materias a negociar, expresadas en la Declaración Ministerial de Punta del Este, con la cual se dio inicio a la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, eran las siguientes:

- Reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.
- Actualización de los instrumentos negociados en el GATT.
- Eliminación del régimen excepcional para una parte del comercio de textiles
- Inclusión de la agricultura en el GATT.
- Definición y aplicación de la normativa del GATT en áreas no propiamente comerciales: derechos de propiedad intelectual (TRIPS: Trade Related Aspects of Intellectual Property) e inversiones ligadas al comercio internacional (TRIMS: Trade Related Aspects of Investment Measures).
- Reglamentación del comercio de servicios.
- Mejoría de los aspectos institucionales y de funcionamiento del GATT.

liberalice el comercio de estos productos y que representan más del 25% de las exportaciones agropecuarias del mundo. Sus actuales miembros son: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.

39 Sitio web de la OMC: www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm

De acuerdo al cronograma establecido originalmente, la Ronda debió terminar en diciembre de 1990, en Bruselas. Sin embargo, las negociaciones se prolongaron por tres años más, hasta abril de 1994. El primer tropiezo fue provocado por la oposición férrea de diez países en desarrollo (Brasil, India, Cuba, Tanzania, Egipto, Nigeria, Perú, Yugoslavia, Nicaragua y Argentina) a la inclusión del comercio de servicios,⁴⁰ además de cuestionar la negociación de una mayor liberalización del comercio en general.

Los primeros resultados surgieron en la reunión realizada en 1988 en Montreal, Canadá, entre los que destacan el Sistema de Solución de Diferencias y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de los países miembro del GATT.

El comercio de productos agropecuarios, los servicios, el acceso a los mercados, las normas antidumping y el proyecto para crear una nueva institución, fueron los temas, que en distintos momentos, obstaculizaron el avance de las negociaciones.

Gran parte de las diferencias entre los Estados Unidos y la Unión Europea quedó resuelta en 1992, con el acuerdo conocido como de Blair House. En 1992, los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá anunciaron que habían alcanzado importantes progresos en las negociaciones sobre aranceles y cuestiones conexas.

Recién el 15 de diciembre de 1993 se registraron acuerdos en materia de acceso a los mercados de bienes y, cuatro meses después, el 15 de abril de 1994, los ministros de la mayoría de los 123 gobiernos participantes, firmaron el Acuerdo de Marrakech con el cual concluyó la Ronda Uruguay.

Los acuerdos de la Ronda Uruguay fueron más profundos que los alcanzados en rondas anteriores. Según la evaluación de la Organización Mundial del Comercio, la Ronda Uruguay fue "la mayor negociación comercial que haya existido jamás y, muy probablemente, la negociación de mayor envergadura de cualquier género en la historia de la humanidad".⁴¹

El surgimiento de la OMC⁴² fue sin duda uno de los más importantes acuerdos de la Ronda Uruguay, ya que la nueva organización reforzó y amplió el sistema multilateral, más allá del comercio de mercancías -que había sido el ámbito principal del GATT- al comercio de servicios y a la propiedad intelectual. Por otra parte, la OMC responde a las necesidades de un comercio mundial mucho más complejo, en el marco de la globalización económica.

Cabe destacar en el marco de la OMC, tres instrumentos jurídicos internacionales: el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS) y el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los cuales se rige la solución de diferencias.

40 Años más tarde, la India declaró que su primera prioridad en la Ronda Doha es el comercio de servicios.

41 Sitio web de la OMC: www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm

42 La OMC sustituyó al GATT como organización internacional, pero el Acuerdo General sigue existiendo como tratado general de la OMC sobre el comercio de mercancías, actualizado como consecuencia de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

La Ronda Uruguay abarcó casi la totalidad del comercio. Su parte más voluminosa son los compromisos en materia arancelaria, registrados en 22.500 páginas. Éstos reducen en 40% (de un promedio de 6,3% a 3,8%) los derechos arancelarios aplicados a productos industriales y aumentan del 20% al 44%, el valor de los productos industriales importados con preferencias arancelarias en los países desarrollados.

También disminuye la cantidad de productos sometidos a derechos de aduana elevados, estableciéndose una reducción del 7% al 5% de los niveles arancelarios superiores al 15%, en las importaciones de cualquier procedencia de los países desarrollados, mientras que la proporción de las exportaciones de los países en desarrollo sometidas a aranceles superiores al 15%, disminuye del 9% al 5%.

Además de los derechos de aduana, las negociaciones de la Ronda Uruguay culminaron en acuerdos que han sido fundamentales en el comercio multilateral del último decenio. Éstos abordan la agricultura; medidas sanitarias y fitosanitarias; textiles y vestidos; obstáculos técnicos al comercio; inversiones ligadas al comercio; inspección antes de expedición; reglas de origen; licencias de importación; subvenciones y derechos compensatorios; salvaguardias; comercio de servicios; derechos de propiedad intelectual; solución de diferencias; mecanismo de examen de políticas comerciales; comercio de aeronaves civiles; contratación pública; productos lácteos; carne bovina, entre otros.⁴³

En el inicio de la Ronda Uruguay, la posición de Chile estuvo muy influenciada por los problemas que enfrentaba su economía. El Gobierno de Chile estaba dispuesto a abordar una agenda amplia que contribuyera a su política de desarrollo, a la vez que requería que los países industrializados ejercieran un liderazgo, que por estar ausente en los años previos había menoscabado la credibilidad y funcionamiento del sistema multilateral de comercio.⁴⁴

A comienzos de los noventa, la situación económica de Chile había cambiado sustancialmente respecto de la que prevalecía en los inicios de la Ronda Uruguay. Habían transcurrido cinco años de crecimiento económico liderado por las exportaciones; el peso de la deuda externa se había aliviado considerablemente; los términos de intercambio habían mejorado y las tasas de interés internacionales habían caído de manera significativa.⁴⁵

Una vez restablecidas las bases para el crecimiento económico, nuevos temas de largo plazo debieron ser considerados en la agenda de reformas internas, los que abrieron oportunidades para abordar políticas y reformas que fortalecieron la capacidad negociadora del país. Entre estas transformaciones, cabe mencionar las modernizaciones de las legislaciones sobre propiedad intelectual (1991) y la que afectaba al sector financiero (en particular, los fondos de pensiones, el mercado de valores y la banca), así como la reforma del sector de telecomunicaciones (1993).

43 Es preciso señalar que el comercio de aeronaves civiles, la contratación pública, los productos lácteos y la carne de bovino corresponden a acuerdos plurilaterales, es decir que no están suscritos por todos los miembros de la OMC. Los acuerdos relativos a lácteos y bovinos no están en vigencia desde 1997.

44 Sebastián Sáez, "Chile y los acuerdos económicos internacionales", abril de 2009, documento para Direcon.

45 *Ibidem*.

En consecuencia, los objetivos fijados por el Gobierno de Chile para las negociaciones variaron en función de la nueva situación económica que se experimentaba. Así, por ejemplo, hubo un decisivo apoyo a incluir los servicios en el sistema multilateral de comercio. Asimismo, se despertó el interés por contar con disciplinas que restringieran la aplicación de medidas que afectaban a las inversiones y distorsionaban el comercio de bienes y servicios. Esto se vio facilitado por la política en materia de inversiones.⁴⁶

El impacto de la Ronda Uruguay en Chile

En la Ronda Uruguay, Chile avanzó en su apertura comercial. La consolidación de su arancel aduanero se redujo desde el 35% al nivel 25% *ad valorem*, con excepción de los productos agrícolas sujetos a bandas de precios (trigo y harina de trigo, azúcar y aceites vegetales) para los cuales la nueva consolidación fue de 31,5%.

Entre los acuerdos que tuvieron mayor impacto sobre la política comercial chilena se encuentra la incorporación del sector agrícola. Aún cuando la controversia de años anteriores con la Comunidad Económica Europea había sido resuelta, lo logrado en liberalización de la agricultura permitió limitar parcialmente la utilización de barreras no arancelarias al comercio, así como la aplicación de subsidios a las exportaciones y a la producción. Este avance, unido a los acuerdos bilaterales negociados posteriormente por Chile, otorgó mayor certidumbre a los exportadores chilenos.

Las reglas sanitarias acordadas también contribuyeron a estabilizar las condiciones de acceso, al evitar discrecionalidad en la fijación de estándares de calidad.

Otro aspecto positivo para Chile fue la instauración del Sistema de Solución de Diferencias, con resultados ahora vinculantes. Todas las normas de la OMC sirvieron de base para los tratados de libre comercio suscritos con posterioridad.

Para Chile, el Acuerdo de Servicios tuvo una particular importancia porque fue la primera vez que nuestro país incorporó disciplinas en estas materias en los acuerdos comerciales. Posteriormente (año 1997) Chile negoció servicios bilateralmente con Canadá y luego con varios otros países, pero el cambio de política y la decisión de negociar estos temas en acuerdos comerciales se generaron en la Ronda Uruguay de la OMC.

El Acuerdo General del Comercio de Servicios de la OMC (AGCS) incorporó disciplinas generales que se aplican a todos los sectores de servicios, tales como transparencia, nación más favorecida y regulaciones en materia de licencias. Además, se establecieron disciplinas específicas de trato nacional y acceso a mercado que sólo se aplican a los sectores de servicios incluidos en las Listas de Compromisos Específicos de cada país.

46 *Ibidem*

A juicio del economista Sebastián Sáez,⁴⁷ es posible extraer algunas lecciones de la Ronda Uruguay:

- a. Que en un sistema multilateral, más comprensivo en términos temáticos y de membresía, la velocidad y profundidad de la apertura comercial que se puede lograr es limitada, lo que constituye una importante debilidad. En consecuencia, el fortalecimiento institucional sigue siendo una prioridad para Chile.
- b. Que el sistema multilateral de comercio juega un rol muy importante en la consolidación de los procesos de apertura que tuvieron lugar a comienzos de la década del 90. En consecuencia, las reglas del comercio internacional -especialmente su capacidad para distribuir los beneficios del comercio y abrir oportunidades para aumentar el bienestar de los países- son de especial relevancia para definir el éxito o el fracaso de las estrategias orientadas por los principios de una economía de mercado y por la apertura comercial adoptadas por diversos países en desarrollo.
- c. Que el sistema multilateral de comercio se ha transformado en un orientador de las políticas y de los procesos de integración que adoptan los países. Antes de la Ronda Uruguay convivían economías industrializadas, relativamente abiertas, con economías en desarrollo que practicaban políticas de sustitución de importaciones, junto a economías centralmente planificadas. A partir de la OMC y debido al conjunto de derechos y obligaciones que ésta involucra, no parece factible un escenario como el anterior.
- d. Que la agenda comercial debe atender de manera equilibrada los intereses de los principales socios comerciales y del resto de la comunidad que participa en el sistema, incluso en aquellos temas que resultan políticamente difíciles de abordar y cuyo tratamiento por algunos países es irritante y pone en riesgo la viabilidad del sistema.⁴⁸

La Ronda Doha, estancada en el proteccionismo

La Ronda Doha pudo haber sido de Ginebra o de Singapur, porque aunque la conferencia ministerial en que fue lanzada había sido planificada en la capital qatarí de Doha con suficiente antelación, los acontecimientos de los meses precedentes hicieron dudar acerca de la conveniencia de reunir ese noviembre de 2001, en un país árabe, a los representantes de los 142 países entonces integrantes de la OMC.

⁴⁷ *Ibidem*.

⁴⁸ Sáez se refiere a temas como transporte marítimo, movimiento de personas naturales, subvenciones agrícolas, políticas de inversiones, políticas de competencia y medidas antidumping.

El 11 de septiembre se habían producido los peores ataques terroristas en contra de los Estados Unidos y el 7 de octubre comenzó la acción bélica estadounidense contra Afganistán.

Las aprensiones respecto de la seguridad de los dignatarios que acudirían a la cita se sumaban a la reticencia de algunos países a abordar varios de los temas previstos, como el desmantelamiento de los subsidios agrícolas, al que se oponían europeos y japoneses, como también la flexibilización de las patentes de medicamentos, resistida particularmente por Estados Unidos y Suiza.

Habían transcurrido dos años desde la fracasada III Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle, finalizada sin acuerdo alguno y ensombrecida por las más enardecidas demostraciones antiglobalización vividas hasta entonces en una ciudad estadounidense.⁴⁹

La IV Conferencia Ministerial de la OMC se realizó finalmente en Qatar. La delegación estadounidense, encabezada por el Representante de Comercio Exterior, Robert Zoellick, tomó sus propias medidas de seguridad que incluían a dos mil cien *marines* frente a la costa de Doha, preparados para una evacuación de emergencia.

Los 2.641 representantes oficiales de los países miembros de la OMC, más los delegados de organismos no gubernamentales (ONG) y periodistas completaban alrededor de cinco mil asistentes a la conferencia que se prolongó entre el 9 y el 13 de noviembre.

Fue en el curso de esta conferencia que China se integró a la OMC. También lo hizo Taipei, pero bajo la denominación en documentos oficiales de "Territorio Aduanero Distinto", para evitar conflictos con Beijing. Los países miembro de la OMC aumentaron a 144.

En esta oportunidad, se acordó el lanzamiento de un nuevo proceso de negociaciones para avanzar en la liberalización del comercio global al año 2005, conocido como la Ronda Doha o Ronda del Desarrollo.

A partir de enero de 2002 se concordó en iniciar conversaciones "amplias y equilibradas" durante los siguientes cuatro años para reducir los subsidios agrícolas, rebajar los aranceles industriales y derribar otra serie de barreras comerciales.

Respecto del área agrícola, se comprometieron mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio, teniendo presente un trato diferenciado y especial para los países en desarrollo.

En cuanto a los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, los países en desarrollo lograron que se aprobara el inicio de negociaciones para la libre importación de las medicinas que combaten epidemias.

49 J. Valenzuela / F. Gualdoni, "Rotundo fracaso de la cumbre de Seattle. La OMC se muestra incapaz de superar las reticencias de los países pobres a la globalización", diario El País, Economía, 5 de diciembre de 1999.

En la V Conferencia Ministerial de la OMC, realizada en Cancún, México, en septiembre de 2003, no se alcanzaron acuerdos que permitieran avanzar hacia los objetivos trazados en Doha. Mientras los países menos desarrollados se opusieron a incluir los cuatro “temas de Singapur” (comercio e inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio), los países industrializados se negaron a ceder en materia agrícola.

El 1 de agosto de 2004, en Ginebra, los 147 estados miembro de la OMC⁵⁰ lograron un acuerdo marco para la eliminación de los subsidios a las exportaciones de productos agrícolas, la reducción sustancial de los apoyos internos y la mejoría en acceso a mercados. En éste se admitía que tanto los países desarrollados y los países en desarrollo pudiesen designar un número determinado de productos “sensibles” que seguirían siendo protegidos con aranceles por sobre el promedio.

Hubo optimismo respecto a una pronta y exitosa culminación de la Ronda de Doha. El entonces Director General de la OMC, Supachai Panitchpakdi, dijo que se había alcanzado un “pequeño triunfo” que se convertiría en un “gran triunfo” el día en que se completase la Ronda y expresó su confianza en que en la Conferencia Ministerial de Hong Kong, programada para diciembre del año siguiente, se acelerarían las negociaciones.⁵¹

Y así parecía ser. La reunión de Hong Kong, a la que llegaron representantes de 149 estados,⁵² culminó con el compromiso unánime de eliminar, en el año 2013, las subvenciones a las exportaciones de productos agrícolas. Además, se estableció como fecha límite el 30 de abril de 2006, para llegar a un acuerdo total, plazo que luego fue extendido hasta fines de ese mismo año.

“Vinimos a Hong Kong con el 55% de la Ronda de Doha y nos vamos con el 60%. Queda mucho por hacer”, advirtió Pascal Lamy, Director General de la OMC, al culminar la conferencia.⁵³

Pese a las intenciones explicitadas en Hong Kong, los subsidios y créditos agrícolas siguieron siendo el gran escollo. Las posiciones del G-20,⁵⁴ Estados Unidos y la Unión Europea se tornaron irreconciliables y, en julio de 2006, Lamy suspendió las negociaciones.

Desde entonces, no ha habido una reanudación oficial de las negociaciones de la Ronda Doha.

50 Desde la Conferencia de Doha a agosto de 2004 se habían integrado Armenia, Macedonia y Nepal.

51 “Optimismo de los negociadores de cara a la próxima reunión”, El País, Economía, 2 de agosto de 2004.

52 Camboya y Arabia Saudita se unieron en octubre de 2004 y diciembre de 2005, respectivamente.

53 “Ronda de Doha: OMC logra imprevisto acuerdo en tema agrícola”, El Mercurio, Portada, 19 de diciembre de 2005.

54 El G-20 es un grupo de países en desarrollo, liderado por Brasil y la India, que se estableció el 20 de agosto de 2003 en la fase final de la preparación de la V Reunión Ministerial de la OMC, celebrada en Cancún, México, entre los días 10 y 14 de septiembre de 2003. El G-20 se creó con la finalidad de impedir un resultado predeterminado en Cancún y para abrir espacio para las negociaciones en agricultura en la Ronda Doha y defender los intereses de los países en desarrollo.

Actualmente, el G-20 está integrado por 23 países: 5 de África (Egipto, Nigeria, Sudáfrica, Tanzania y Zimbabwe); 6 de Asia (China, India, Indonesia, Pakistán, Filipinas y Tanzania); y 12 de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Cuba, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela).

C. APERTURA UNILATERAL

Antes de 1973, la estrategia de desarrollo de la economía chilena se basaba en la industrialización y la sustitución de importaciones, con un Estado fuertemente interventor y variados controles y regulaciones gubernamentales. En el plano externo, ello se expresaba en una economía muy protegida, con aranceles aduaneros elevados y diversas restricciones no arancelarias; una discriminación entre las inversiones nacionales y extranjeras; control de divisas y diferentes tipos de cambio, con un sistema financiero con normas crediticias rigurosas y trato diferenciado a la banca extranjera.

A partir del golpe militar, y con el decidido apoyo de los “Chicago Boys” al nuevo régimen, se realizó una reforma radical del Estado para favorecer una economía de mercado, con presencia hegemónica del sector privado. La nueva estrategia de desarrollo se propuso disminuir radicalmente la intervención del Estado en el libre juego de las fuerzas del mercado.

La inserción económica de Chile, componente sustantivo de la nueva estrategia de desarrollo, modificó profundamente el modelo de sustitución de importaciones para promover las exportaciones, a través de una apertura global en su comercio exterior, estimular las inversiones extranjeras y lograr un mayor acceso al mercado financiero mundial.

La liberalización de las importaciones fue muy acelerada, con la reducción de la protección que caracterizaba la actividad industrial, lo que se percibía como un subsidio a ésta con un marcado sesgo antiexportador. A comienzos de 1974 el arancel medio simple era casi 100%, con 57 tasas arancelarias distintas, que variaban entre cero y 220%. Además existían sobretasas para distintos bienes y medidas no arancelarias, tales como depósitos previos, prohibiciones y cuotas. Al mismo tiempo, la política cambiaria apoyaba la protección del mercado interno. A mediados del año 1972, frente a una fuerte y creciente escasez de divisas, se estableció un sistema de cambio múltiple con ocho precios distintos para el dólar.⁵⁵

Esta liberalización fue anunciada muy tempranamente por el régimen militar y el proceso se inició a partir de 1974. La rebaja de los aranceles se realizó cada seis meses hasta 1977 y, a partir de ese momento, la reducción adicional se implementó mensualmente, para culminar en junio de 1979 con el arancel uniforme del 10%.

No sólo se concibió una radical reducción arancelaria, sino que simultáneamente se optó por un arancel parejo, en correspondencia con la concepción neoliberal de evitar toda selectividad en los instrumentos de la política económica. En consecuencia, a partir de ese momento, los cargos en frontera para la compra de los bienes provenientes del exterior serían los mismos para productos finales o intermedios, materias primas o bienes de capital.

⁵⁵ Manuel Agosin, “Reformas comerciales, exportaciones y crecimiento”, en R. French Davis y B. Stallings ed., Lom-Cepal, 2001.

En suma, el arancel bajo y uniforme se convirtió en el rasgo dominante de la política de importaciones, de manera tal que la producción de origen nacional compitiera sin trabas con los bienes provenientes del exterior. Y esa política comercial recibió el apoyo de un tipo de cambio único, caracterizado por la neutralidad ya que no discrimina por tipos de bienes.

La reducción de la protección en frontera afectó considerablemente el volumen y estructura de las importaciones. Éstas aumentaron sustancialmente, con una composición favorable a los bienes de consumo, en particular los no alimenticios. Así las cosas, las importaciones crecieron mucho más vigorosamente que las exportaciones, lo que junto a una política cambiaria de sobrevaloración del dólar, condujo a un déficit comercial manifiesto en el período 1976-1981, acompañado de un deterioro de las capacidades productivas nacionales.⁵⁶

A consecuencia de la crisis de 1982-83 y la aguda brecha de la balanza comercial, el entonces ministro de Economía, Enrique Escobar Cerda, decidió elevar los aranceles al 35% en septiembre de 1984, el máximo que permitía el arancel consolidado por Chile en la Ronda Tokio. Adicionalmente, se introdujeron sobretasas a los automóviles y a los artículos electrónicos y se implementaron políticas de fomento a las exportaciones, mediante la devolución de aranceles y un subsidio para las exportaciones no tradicionales. En suma, la grave crisis internacional provocó la aplicación de políticas más pragmáticas para recuperar la actividad económica, atenuar la brecha comercial y enfrentar la situación financiera externa.

El "trato nacional" a la inversión extranjera otorgado por el Decreto Ley 600 fue un estímulo al ingreso de capitales, que impedía la discriminación a favor del capital nacional, eliminaba los requisitos de desempeño y toda restricción a la remisión de utilidades generadas por las empresas internacionales. Éste fue el instrumento más importante para viabilizar la apertura en el ámbito de la inversión directa, el que posteriormente se complementaría con el Capítulo XIX del Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central de Chile,⁵⁷ que permitió la conversión de la deuda externa y la privatización de varias empresas a mediados de los años ochenta.

El tercer ámbito de la apertura económica fue el sector financiero. En efecto, a partir de 1975 se liberalizó el sistema financiero interno, privatizando, además, la banca comercial. La tasa de interés comenzó a fluctuar libremente, procurando que ésta guardara relación con la inflación interna. Por esta vía se buscó responder a la preocupación generada durante los años 1973-74, caracterizados por la prevalencia de tasas reales negativas consecuencia de la elevada inflación del período, que había distorsionado el sistema crediticio.

Además, se eliminaron las normas sobre control cuantitativo del crédito en moneda nacional y se dio el mismo trato a la banca extranjera. Así las cosas, el sector financiero creció

56 M. Agosin, *ibid.*

57 Este capítulo fue derogado por el Consejo del Banco Central de Chile, el 20 de diciembre de 2001. Circular N° 766 del Banco Central de Chile, de fecha 27 de diciembre de 2001.

fuertemente, las tasas de interés se elevaron en términos reales, una vez que se fue controlando la inflación, y las inversiones financieras alcanzaron niveles muy superiores a las inversiones reales en la economía.

La apertura de la cuenta de capitales coincidió con un período de expansión de la oferta internacional de crédito a los países en desarrollo. Así, el ingreso de capitales llegó a representar el 11% del PIB en el periodo 1977-81, lo que permitió financiar el déficit de la cuenta corriente y aumentar el stock de reservas internacionales. Con el aumento de la cantidad de dólares en la economía, se produjo una considerable apreciación del tipo de cambio y aumentó el endeudamiento gracias a la reducción del costo del crédito.

Sin embargo, el cambio brusco de la evolución económica de los países desarrollados, a comienzos de los ochenta, particularmente la de Estados Unidos, significó una reducción de los precios de exportación, un aumento de la tasa de interés y, lo más importante, una notable reducción de la entrada neta de capitales en los países en desarrollo. Este shock generó una fuerte crisis de la deuda externa chilena, afectando a todo el sistema bancario nacional. Cabe señalar que en este período los problemas se concentraron en la deuda privada.

A partir de los años noventa, los gobiernos democráticos impulsaron un nuevo camino de inserción comercial, fundado en las negociaciones económicas bilaterales. Se buscó en una primera fase acuerdos comerciales con los países de la región, en el marco de la Aladi. "Esta apertura apuntaba en una doble dirección. Por una parte, terminado el aislamiento político del país, se hacía posible alcanzar acuerdos de mutuo beneficio con los socios comerciales de América Latina. En segundo lugar, la temprana y radical apertura comercial no había sido acompañada en los años '70 y '80 por el resto de países de la región y, en consecuencia, los acuerdos bilaterales favorecerían una simultaneidad de rebajas arancelarias para el acceso a los mercados", señala el economista Roberto Pizarro, asesor de la Direcon.

La negociación con países de la región, de similar desarrollo al chileno, se concebía interesante no sólo como ampliación del estrecho mercado chileno sino también para que exportaciones de bienes y servicios más elaborados diversificaran el patrón tradicional de exportaciones.

Sin embargo, ese nuevo camino de inserción internacional de Chile, no significó renunciar a la apertura unilateral en el plano comercial y de los movimientos de capital. En efecto, en medio de negociaciones bilaterales, se decidió una rebaja arancelaria de 15 a 11% en enero de 1992. Posteriormente, a partir de enero de 1999 se implementó una nueva disminución, de carácter gradual, que redujo 1 punto porcentual por año para culminar en un arancel de 6% en 2003, el que se mantiene a la fecha.

Los instrumentos de apertura respecto de las inversiones directas se mantuvieron en los gobiernos de la Concertación y la liberalización del mercado de capitales tuvo dos etapas. La primera, en que hubo una apertura gradual y con un mayor acceso al mercado cambiario,

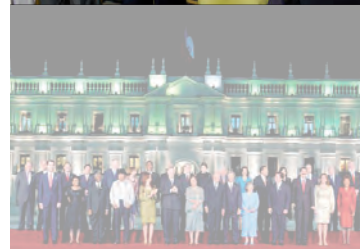
pero resguardando que no se produjera un endeudamiento exagerado de corto plazo por parte del sector privado. Para tales efectos, se introdujo un encaje para estos “capitales golondrina”, desalentando los flujos de corto plazo y alentando la entrada de capitales creadora de nueva capacidad productiva.

La segunda etapa, originada desde 2001, eliminó la mayoría de las regulaciones a la cuenta de capitales que aún permanecían vigentes. En abril de 2001, se suspendió el uso del encaje (que entonces tenía una tasa de 0%), afirmándose que con ello se alcanzaba la completa apertura financiera de la economía. Las regulaciones a las salidas de capitales desde las AFP se flexibilizaron aún más y el límite para la inversión en el exterior de estas instituciones pasó gradualmente desde un 12%, en 1999, a un 30%, en 2004 y actualmente es de un 50%⁵⁸.

58 Véase R. French-Davis, “Chile entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad”, J.C.Sáez, 2008, Chile.

CAPÍTULO II

LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE CHILE EN EL PERÍODO 1990-2010



CAPÍTULO II

LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE CHILE EN EL PERÍODO 1990-2010

Al restaurarse la democracia, en el año 1990, se inició una etapa histórica en las relaciones internacionales de Chile. Después de 17 años de aislamiento, el país emprendió un proceso de reinserción en la economía mundial

El programa de gobierno del Presidente Patricio Aylwin contemplaba, con una clara prioridad, restablecer la vocación del país por la integración de América Latina, iniciando así el proceso de incorporar al mundo en las relaciones externas y en el desarrollo del país. La Alalc se había actualizado con el Tratado de Montevideo de 1980 (Aladi) y se había institucionalizado la posibilidad de firmar acuerdos muy variados bajo su amparo.

Los países andinos introducían reformas para adaptar el Acuerdo de Cartagena a los cambios en el escenario internacional, que condujeron, en 1997, a la creación de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), sucesora del Pacto Andino. En el Cono Sur, a fines de la década del 80, Argentina y Brasil celebraban históricos acuerdos que derivarían, junto a Paraguay y Uruguay, en un nuevo acuerdo subregional, suscrito en marzo de 1991: el Mercosur. Sin embargo, lo más importante era que, por primera vez en la historia, asumieron en todos los países de la región gobiernos democráticos.

Tras el restablecimiento de la democracia, el Gobierno de Chile dio inicio a conversaciones con los países miembro de la Aladi, proponiendo a todos ellos avanzar en un proceso amplio de integración. Sin embargo, la posibilidad de un proyecto regional no prosperó, por lo cual se optó por avanzar en un marco de acuerdos bilaterales, iniciativa que obtuvo respuestas positivas de Argentina, México y los países andinos.

Los primeros acuerdos se suscribieron con Argentina y México, en 1991; Venezuela, Bolivia y Colombia, en 1993, y Ecuador, en 1994, los que dieron origen a una nueva modalidad de inserción, que se vino a sumar a las tradicionales de apertura unilateral y negociación multilateral.

A los pocos meses de iniciarse esta nueva etapa surgió la Iniciativa para las Américas dada a conocer, el 27 de junio de 1990, por el Presidente de los Estados Unidos, George H. W. Bush. Este proyecto generó una situación cualitativamente distinta en la política exterior de Chile, complementando su estrategia inicial de inserción en la economía mundial y diversificando el horizonte geográfico de potenciales negociaciones comerciales.

Esto fue acompañado de una discusión entre los diferentes sectores políticos y económicos del país respecto de cuál debía ser la prioridad a seguir por la política de comercio exterior de Chile. El Presidente Aylwin zanjó esta discusión, confirmando la prioridad regional, pero destacando la conveniencia de continuar con ambas iniciativas.

La reacción en América Latina a la propuesta estadounidense fue inmediata y entusiasta. Varios países -entre ellos Chile- anunciaron su intención de negociar acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos a la mayor brevedad posible. Sin embargo, en el hecho, la atención de los Estados Unidos fue absorbida fundamentalmente por las negociaciones para alcanzar un acuerdo de libre comercio con México, cuyo inicio había sido anunciado por los presidentes de ambos países el 11 de marzo de 1990. Estas negociaciones, a las cuales se incorporó Canadá, concluyeron en 1993 con la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Nafta), que entró en vigencia el 1 de enero de 1994.

Más adelante, en diciembre de 1994, Chile fue invitado a iniciar negociaciones para incorporarse al Nafta, lo que no se pudo realizar porque al Gobierno del Presidente Clinton no le fue posible obtener el *fast track*.⁵⁹ Esto motivó que el Gobierno de Chile decidiera adoptar una nueva estrategia frente al Nafta: negociar acuerdos de libre comercio con cada uno de sus países miembro, aprovechando el interés manifestado por el Gobierno de Canadá. De allí que las negociaciones se iniciaran primero con dicho país y culminaran, en diciembre de 1996, con la suscripción de un Tratado de Libre Comercio, el primero negociado por Chile con un país desarrollado.

En otro ámbito, el regreso a la democracia significó reanudar las tradicionales relaciones oficiales con Europa, debido al decidido apoyo europeo a los demócratas chilenos que se había mantenido inalterable durante los 17 años del régimen militar. La restauración de la democracia en Chile constituyó un hecho de gran significación en Europa y una reafirmación del apoyo a su afianzamiento de la democracia chilena.

Como resultado de ello, en diciembre de 1990, se suscribió el primer Acuerdo de Cooperación de la Unión Europea con Chile y se estableció una comisión mixta con el fin de sostener el diálogo bilateral de manera institucionalizada. Asimismo, Chile se incorporó desde un principio en el nuevo diálogo, convenido en la Declaración de Roma de 1990, entre América Latina y el Caribe, a través del Grupo de Río y de la Unión Europea.

59 Mandato que el Congreso de los Estados Unidos le otorga al Presidente de ese país para efectuar negociaciones comerciales con otros países, mediante el cual renuncia a la posibilidad de introducirle enmiendas a lo negociado, limitándose a aprobarlo o rechazarlo por simple mayoría.

Sobre esta base se estableció una nueva relación bilateral con la Unión Europea, que se fue profundizando gradualmente hasta culminar con la suscripción de un Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea, en noviembre de 2002.

Las negociaciones con los países industrializados no impidieron que Chile profundizara sus relaciones con América Latina, alcanzando nuevos acuerdos de libre comercio con el Mercosur (1996), Perú (1998), Centroamérica (1999) y Cuba (1999).

Paralelamente, en las relaciones con los países del Asia Pacífico, se produjo un hecho de gran importancia: la incorporación de Chile, en noviembre de 1994, al Foro Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) creado en 1989. Esto permitió un nuevo tipo de diálogo con los gobiernos del Asia y estableció la base de posteriores desarrollos en materia de negociaciones comerciales que condujeron a la suscripción de acuerdos de libre comercio con diversos países: Corea del Sur (2003), P-4⁶⁰ (2005), China (2005), India (2006), Japón (2007) y Australia (2009).

PROGRAMAS DE GOBIERNO DE LA CONCERTACIÓN: POLÍTICA EXTERIOR

- *El objetivo central: lograr la plena reinserción internacional de Chile*
- *Reconocimiento político y respaldo de la comunidad de naciones al nuevo gobierno democrático chileno*

A partir de 1990, tras la recuperación de la democracia, Chile logró fortalecer su inserción internacional al producirse el reconocimiento político de sus autoridades por parte de la comunidad internacional.

Este hecho quedó de manifiesto en la propia ceremonia de transmisión de mando, el 11 de marzo de 1990, a la que asistieron representantes de 67 países, entre ellos 22 presidentes.



Terminaban 17 años de régimen militar y se iniciaba una nueva etapa en el país, que permitía una ampliación de los márgenes de la política exterior chilena, generando espacios antes inexistentes de oportunidades de diálogo y cooperación externa, con “alternativas realistas de obtener respuestas positivas de parte de actores clave dentro y fuera de la región”.⁶¹

60 Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica, entre Chile, Nueva Zelandia, Brunei Darussalam.

61 Wilhelmy, Manfred e Infante, María Teresa, “La política exterior chilena en los años 90: el Gobierno del Presidente Aylwin y algunas proyecciones”, Estudios Sociales N° 75, CPU, Santiago, 1993.

Las bases programáticas del primer gobierno de la Concertación, que encabezó Patricio Aylwin (1990-1994), determinaron -como primer objetivo en materia internacional- la plena reinserción de Chile en el lugar que históricamente se había ganado en la comunidad de naciones.

El Presidente Aylwin abordó las relaciones internacionales como una política de Estado, “inspirada en criterios nacionales por encima de tendencias partidistas, y que persigue como objetivos fundamentales colaborar a la causa de la paz en el mundo sobre la base de los principios del Derecho Internacional, y fortalecer la amistad y cooperación entre las naciones”.⁶²

El interés nacional proyectado al ámbito de las relaciones exteriores se vinculó a cuatro objetivos fundamentales: la paz y seguridad entre las naciones; el respeto a los derechos humanos y a los valores democráticos; el progreso de las relaciones económicas y la cooperación internacional. “Entendemos que estos objetivos están ligados entre sí y a su logro orientamos nuestra acción, tanto en las relaciones bilaterales con los demás estados, cuanto en la acción multilateral en los organismos internacionales”, indicaba Patricio Aylwin.

El segundo gobierno de la Concertación, de Eduardo Frei Ruiz-Tagle (1994-2000), fortaleció la presencia de Chile en el comercio internacional, a través de un nuevo impulso a la apertura comercial, adoptando una política de “regionalismo abierto” que compatibiliza la integración económica regional con la globalización. Destacan en este período el ingreso de Chile al APEC que posibilitó el inicio de las negociaciones comerciales con los países asiáticos, los acuerdos de cooperación con la Unión Europea y el acuerdo comercial suscrito con el Mercosur.

El Gobierno del Presidente Ricardo Lagos (2000-2006) se planteó una estrategia de inserción con los grandes bloques económicos mundiales, logrando importantes acuerdos con la Unión Europea, Estados Unidos y el Asia Pacífico. Su objetivo era desarrollar una inserción internacional concertada o pactada bajo los principios del regionalismo abierto, el libre comercio y el multilateralismo.

Durante el mandato de la Presidenta Michelle Bachelet, las relaciones económicas internacionales han estado determinadas por la profundización de la red global de acuerdos de libre comercio, que consolida la inserción económica internacional del país; por la generación de asociaciones políticas y la promoción de asociatividad entre los sectores públicos y privados. En este contexto, la política exterior es desarrollada como una herramienta indispensable para la estrategia de desarrollo del país, acompañada de una concepción de “regionalismo realista” que, sobre la base de los elementos en común que unen a Chile con los demás países de América Latina, privilegia los avances en integración, identidad y sintonía política.

62 Mensaje Presidencial, Valparaíso, 21 de mayo de 1992.

Entre los principales logros de este período se encuentran los tratados de libre comercio suscritos con Japón y Australia, las profundizaciones de los acuerdos comerciales con Colombia y Perú y el Protocolo Sobre Comercio de Servicios con el Mercosur.

Es importante destacar que si bien desde el retorno de la democracia, Chile priorizó sus relaciones comerciales con América Latina, siempre contempló el desarrollo de una agenda multilateral y un diálogo permanente con los Estados Unidos y Europa, convencido de la necesidad de abrirse al mundo en materia comercial. Así lo indica Andrés Rebolledo, ex Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon, precisando que esta “otra” agenda “continuó desarrollándose permanentemente, aun cuando en los programas de gobierno siempre se estableciera que la prioridad era América Latina”. Esto, a su juicio, ha sido el sello distintivo de la política comercial de Chile.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES NEGOCIADOS POR CHILE

PRINCIPALES CONTENIDOS	
Acuerdos de Complementación Económica	Tratados de Libre Comercio
• Objetivos	• Definiciones generales
• Programa de liberalización comercial	• Trato nacional y acceso de mercancías al mercado
• Régimen de origen	• Reglas de origen y procedimientos de origen
• Tratamiento en materia de tributos internos ⁶³	• Administración aduanera
• Prácticas desleales de comercio	• Medidas sanitarias y fitosanitarias
• Defensa de la competencia y del consumidor	• Obstáculos técnicos al comercio
• Salvaguardias	• Defensa comercial
• Solución de controversias	• Contratación pública
• Valoración aduanera	• Inversiones
• Normas y reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y otras medidas	• Comercio transfronterizo de servicios
• Aplicación y utilización de incentivos a las exportaciones	• Servicios financieros
• Integración física	• Telecomunicaciones
• Servicios ⁶⁴	• Entrada temporal de personas de negocios
• Transporte	• Comercio electrónico
• Inversiones ⁶⁵	• Política de competencia, monopolios designados y empresas del Estado
• Doble tributación ⁶⁶	• Derechos de propiedad intelectual
• Propiedad intelectual ⁶⁷	• Laboral
• Cooperación científica y tecnológica	• Medio ambiente
• Administración y evaluación del acuerdo	• Transparencia
• Disposiciones generales	• Administración del Tratado
• Convergencia	• Solución de controversias
	• Excepciones

63 Se mantiene el marco y compromisos definidos en el GATT-OMC.

64 Se mantiene el marco y compromisos definidos en el GATS.

65 Se mantiene marco definido en los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones - APPI

66 Se declara intención de evolucionar hacia acuerdos posteriores.

67 Se mantiene el marco y compromisos definidos en el GATT-OMC.

¿QUÉ ES UN ACUERDO COMERCIAL?

Un acuerdo de comercio representa el entendimiento alcanzado entre estados, sea sobre una base bilateral o multilateral, para facilitar las condiciones del comercio recíproco por medio de: desgravaciones arancelarias, eliminación de medidas para-arancelarias, incorporación de nuevos sectores al intercambio bilateral, facilitación del ambiente general para el desarrollo de negocios. Las Partes Contratantes involucradas consideran el Acuerdo como un instrumento para aumentar la libertad del comercio, desarrollando una integración mayor de sus economías.

Las disposiciones contempladas por estos acuerdos se aplican a los territorios aduaneros identificados por las Partes, entendiendo por tales a todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales diferentes a una parte sustancial de su comercio con otros países y/o territorios.

Los acuerdos comerciales no pueden constituir un obstáculo al desarrollo de las relaciones comerciales con terceros, ni conculcar ventajas concedidas a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo.

El marco establecido por el GATT-OMC⁶⁸ señala ciertos requerimientos que deben satisfacer este tipo de acuerdos. De una parte, los derechos de aduana ni demás reglamentaciones comerciales podrán ser más rigurosos que las vigentes en la etapa previa a la suscripción del acuerdo. De otra, todo acuerdo de este tipo debe contener un plan y un programa para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en un plazo razonable que no exceda los 10 años, salvo casos excepcionales.

Los acuerdos suscritos por Chile han evolucionado en forma y contenido a lo largo de veinte años. Primero se negociaron los Acuerdos de Complementación Económica, que cubren fundamentalmente la liberalización del comercio de bienes, y en algunos casos, aspectos de integración física. Al amparo de estos acuerdos, la mayoría del comercio de Chile con los países de la Aladi se realiza sin aranceles hace ya varios años.

Posteriormente, la evolución de las relaciones económicas internacionales dio lugar al surgimiento de los Tratados de Libre Comercio (TLC) que, además de bienes, incluyen servicios, inversiones, compras de gobierno, políticas de competencia, transparencia entre otros. En algunos de los acuerdos suscritos, adicionalmente, se incorporan aspectos políticos y de cooperación.

Al momento de negociar se consideran los siguientes aspectos:

En materia de Comercio de bienes: acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias.

En materia de Servicios: todas aquellas actividades económicas que no involucran de manera directa una transacción sobre bienes tangibles. Entre otros, transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, energía, turismo, etc.

En materia de Inversiones: se considera el movimiento de capitales destinado a producir o materializar una actividad económica determinada.

En materia de Disciplinas comerciales: políticas de competencia, subsidios, mecanismos antidumping, normas técnicas, solución de controversias.

Entre los Temas nuevos incorporados en los acuerdos comerciales de los últimos años se cuentan: aspectos laborales y ambientales, compras de gobierno, comercio electrónico, propiedad intelectual, transparencia.

68 Todos los acuerdos comerciales suscritos por Chile tienen como contexto general los compromisos adquiridos en el marco de la OMC, en particular las disposiciones en materia de transparencia del artículo XXIV del GATT 1994, el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT 1994 ("Entendimiento relativo al GATT"), el artículo V del AGCS y la Decisión de 1979 sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (la Cláusula de Habilitación).

¿QUÉ MATERIAS CUBREN LOS ACUERDOS COMERCIALES?

Comercio de bienes

Se negocian sobre una base de Trato Nacional, en virtud del cual los bienes de una Parte, una vez ingresados al territorio de la otra Parte, no pueden ser objeto de discriminación y tienen el mismo trato que los bienes de la Parte importadora. Todos los acuerdos comerciales suscritos por Chile, salvo los negociados con Bolivia, Cuba y la India, establecen zonas de libre comercio.

Inversión

Regula el régimen de inversiones entre ambas Partes a través de disposiciones que otorguen estabilidad y seguridad a los inversionistas, aseguren un trato no discriminatorio en relación con la inversión nacional (trato nacional) o la de terceros países (nación más favorecida).

Se establece un sistema especial de solución de controversias, en virtud del cual un inversionista puede reclamar contra el Estado receptor de su inversión por el incumplimiento de alguna de las obligaciones sustanciales del capítulo. En materia de expropiaciones se establecen las condiciones requeridas para llevarlas a cabo y, en caso que se produzcan, se garantiza a los inversionistas del otro país una compensación justa y adecuada.

Servicios

Regula el comercio de servicios transfronterizos, con o sin movimiento del proveedor o consumidor del servicio. Otorga protección y acceso a la prestación de servicios transfronterizos a través de las disciplinas de trato nacional, nación más favorecida, la no obligación de presencia local y el acceso a los mercados.

En general, en los acuerdos suscritos por Chile se han excluido los sectores de servicios financieros, los derechos de tráfico aéreo y los subsidios. Sólo en cuatro TLC se han negociado capítulos sobre servicios financieros: Estados Unidos, Unión Europea, Japón y Australia.

Contratación pública

Asegura una efectiva y recíproca apertura de los mercados públicos de los países involucrados en el Acuerdo. Se garantizan el respeto a los principios de trato nacional, no discriminación y transparencia de los procesos de contratación.

Telecomunicaciones

Regula las medidas que las Partes adopten o mantengan, respecto al acceso y uso de redes o servicios públicos de telecomunicaciones, incluido el acceso y uso de redes privadas para las comunicaciones internas de las empresas, la prestación de servicios mejorados o de valor agregado y la normalización de la conexión de equipo terminal y otro equipo, a las redes públicas de telecomunicaciones.

Comercio electrónico

Involucra la utilización de internet como medio de intercambio de productos digitalizados transmitidos electrónicamente. Es un tema nuevo y de importancia creciente en el ámbito del comercio internacional sobre el cual aún no existe un tratamiento a nivel multilateral que dé garantías al desarrollo de esta actividad.

Se incluye esta materia en los TLC con el fin de reconocer su creciente relevancia y la importancia de limitar las barreras innecesarias para que éste se pueda desarrollar. De los acuerdos suscritos por Chile, sólo en tres de ellos existe un capítulo sobre la materia: Estados Unidos, Colombia y Australia.

Entrada temporal de hombres de negocios

Otorga garantías para un ingreso más expedito de los visitantes de negocios nacionales de ambas Partes a los respectivos territorios, otorgando facilidades migratorias, así como normas transparentes respecto de la aplicación de la normativa vigente.

Propiedad intelectual

Disposiciones destinadas a mantener sistemas de propiedad intelectual balanceados, que promuevan y faciliten el comercio internacional, el desarrollo económico y social y, asimismo, que fomenten la innovación tecnológica y la transferencia de tecnología; otorgando un adecuado respeto y protección a los titulares de derechos de propiedad intelectual y asegurando al mismo tiempo a los usuarios y a la sociedad en general el acceso legítimo a las obras protegidas.

Solución de controversias

Reglamenta la forma de solucionar divergencias entre las Partes, relativas a la interpretación o a la aplicación del Tratado. Considera tres instancias: negociaciones o consultas directas entre las Partes; la intervención del órgano de administración del Acuerdo, como instancia de discusión y solución de disputas y, la última, un grupo arbitral, cuyo fallo es inapelable.

Transparencia

Disposiciones destinadas a facilitar las comunicaciones entre las Partes, para lo cual se establecen puntos de contacto. Asimismo, se contempla la obligación de publicar o poner a disposición pública las leyes y regulaciones relativas a cualquier asunto comercial cubierto por el Tratado.

Disposiciones institucionales

Establece el órgano encargado de administrar e implementar el Tratado, constituido por representantes de alto nivel de las Partes. Entre otras atribuciones, le corresponde revisar el funcionamiento general del Tratado, establecer comités y grupos de trabajo, facilitar la prevención y solución de controversias entre las Partes, considerar y adoptar enmiendas al Tratado y, en general, efectuar cualquier acción que las Partes puedan acordar.

Excepciones

Incorpora al Tratado las excepciones generales contenidas en el Artículo XX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en el Artículo XIV del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC. Además, se establecen excepciones fundadas en razones de seguridad, balanza de pagos, tributación y confidencialidad de la información.

Disposiciones finales

Disposiciones relativas a la duración, entrada en vigor, modificaciones y denuncia del Tratado, y compromisos de negociaciones futuras.

A. LAS NEGOCIACIONES EN EL MARCO DEL TRATADO DE MONTEVIDEO

1. LA REINSERCIÓN DE CHILE EN AMÉRICA LATINA

A partir de 1974, y hasta el inicio del Gobierno del Presidente Aylwin, el proceso de apertura de la economía chilena se basó principalmente en una política de liberalización unilateral, en un segundo plano en el establecimiento de compromisos multilaterales ante el GATT,⁶⁹ mientras que las negociaciones bilaterales tuvieron un escaso énfasis.⁷⁰

Durante el primer gobierno de la Concertación, si bien se persistió en la política unilateral⁷¹ y multilateral⁷² de apertura, ésta se complementó con una decidida política de negociaciones comerciales bilaterales.

A partir de 1991, cuando se suscribieron los acuerdos de complementación económica con Argentina y México, se apreció la relevancia que, en la estrategia de internacionalización de la economía chilena, se le dio a los acuerdos bilaterales como instrumentos de la política comercial del país.⁷³



A la suscripción de los dos acuerdos mencionados se sumaron otros similares con todos los países miembros de la Aladi y, en una segunda etapa, los acuerdos de libre comercio con los países de América del Norte, de Europa y del Asia.

El nuevo marco regional

La década de los noventa se caracterizó por un doble proceso de cambio de la realidad de América Latina: una decidida recuperación del crecimiento de los países de la región, después de la “década perdida” de los ochenta, y la generalización de reformas estructurales de las economías de la región que favoreció la apertura y la liberalización comercial. Esto tuvo lugar en momentos que los países industrializados experimentaban un agudo período recesivo, que tuvo evidentes manifestaciones proteccionistas con efectos negativos para Chile y el conjunto de la región.

69 En particular hay que destacar la consolidación del arancel chileno al 35% en la Ronda Tokio.

70 Aunque se negociaron Acuerdos de Alcance Parcial, en el marco de Aladi, la importancia de éstos era limitada ya que su negociación se remite estrictamente a la concesión de preferencias para un número restringido de ítemes arancelarios.

71 Durante el Gobierno del Presidente Aylwin se redujeron los aranceles desde el 15% al 11%, se flexibilizó la ley de inversiones extranjeras y se establecieron disposiciones para facilitar los flujos financieros.

72 El Gobierno de Chile presentó una oferta de apertura muy sustantiva ante la Ronda Uruguay en bienes (con la consolidación arancelaria al 25%), servicios y protección de la propiedad intelectual.

73 Roberto Pizarro, “Contenido y significación económica de los acuerdos de complementación económica”, consultoría para Direcon, febrero de 1994.

La adopción de políticas de apertura comercial en los países de la Aladi contribuyó a ampliar y profundizar las relaciones intrarregionales. En los años noventa, junto a la expansión de los flujos comerciales, se observaron acelerados procesos de negociación que condujeron a la suscripción de acuerdos de integración de “nueva generación”. El surgimiento del Mercosur y del Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México), así como la revitalización del Grupo Andino, fueron expresión de la nueva dinámica que adquirió la integración regional.

Estos esquemas tuvieron por objetivo la creación de zonas de libre comercio e incluso de uniones aduaneras, en corto tiempo. Paralelamente, las negociaciones económicas bilaterales de libre comercio, orientadas a profundizar la apertura de mercado, también tuvieron una gran importancia y en ellas Chile desempeñó un rol destacado. Por la ampliación de los contenidos de estos esquemas de integración, se les atribuyó el calificativo de “acuerdos de nueva generación”.

En este nuevo contexto regional, el Gobierno de Chile privilegió las negociaciones bilaterales de libre comercio y desestimó la posibilidad de incorporarse a esquemas de integración subregionales como el Mercosur o el Pacto Andino. El argumento técnico de mayor solidez que fundamentó la opción chilena, fue la particularidad de su estructura arancelaria (arancel uniforme del 11%) que dificultaba negociar una eventual incorporación a acuerdos que postulaban uniones aduaneras, con aranceles externos comunes, con niveles diferenciados del 20 ó 30% en el máximo y con cuatro o más tramos intermedios.

Un segundo argumento respecto de la opción bilateral se relaciona con la estabilidad macroeconómica. El Gobierno de Chile privilegió negociar con aquellos países de la región que presentaban situaciones estables y que se asemejaban a Chile en sus políticas económicas. Ello explica que los primeros acuerdos de libre comercio se hayan suscrito con México, Venezuela y Colombia, países que -en ese entonces- habían introducido profundas reformas en su comercio exterior y priorizaban los equilibrios macroeconómicos.

Las exportaciones basadas principalmente en productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, que caracterizaban la oferta chilena, estaban encontrando límites en el mercado mundial, no sólo por razones coyunturales derivadas de la recesión internacional, sino fundamentalmente por los espectaculares avances tecnológicos producidos en los países industrializados.

El interés chileno por diversificar la oferta exportable en base a productos de mayor valor agregado nacional convergía con el dinamismo económico que experimentaba la región, con la tendencia de sus países hacia la apertura y con el hecho que los productos con mayor valor agregado exportados por Chile encontraban y encuentran, hasta ahora, su principal potencial de demanda en los países de América Latina.

Adicionalmente, las restricciones no-arancelarias, el escalonamiento arancelario y las mayores exigencias de calidad existentes en los países industrializados para productos con valor agregado refrendaban la prioridad que la región latinoamericana representaba en la estrategia de las exportaciones chilenas. A esto se agregaba la complementariedad

económica con algunos países de la región y, en otros casos, una competencia con menores grados de dificultad que la que se debía enfrentar con los países industrializados.⁷⁴

2. LAS NEGOCIACIONES CON ARGENTINA

- *Se inicia una nueva etapa en las relaciones chileno-argentinas*

Con el Tratado de Paz y Amistad, suscrito en Ciudad del Vaticano el 29 de noviembre de 1984, surgió una nueva etapa en las relaciones de Chile con Argentina, ya que comenzó a dismantelarse lentamente la hipótesis de conflicto, y ambos países iniciaron una nueva política vecinal. Sin embargo, sólo cuando en Argentina y en Chile se establecieron gobiernos democráticos fue que la relación bilateral empezó a cambiar hacia un eje de cooperación más que de conflicto.



Es importante destacar la reunión celebrada en Santiago, el 29 de agosto de 1990, en la que los presidentes Patricio Aylwin, de Chile, y Carlos Menem, de Argentina, acordaron -entre otras materias- las bases para la suscripción de un Acuerdo de Complementación Económica en el marco del Tratado de Montevideo 1980.

Un año después, el 2 de agosto de 1991, en Buenos Aires, los ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de ambos países suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica N° 16, dando así cumplimiento al mandato de los presidentes.⁷⁵

Los objetivos del Acuerdo son:

- a. Facilitar, expandir y diversificar el intercambio comercial entre los países signatarios;
- b. Promover las inversiones recíprocas y fomentar la iniciativa empresarial;
- c. Estimular la integración física entre ambos países, a través de la facilitación del transporte, la agilización del tráfico fronterizo y el acceso a los puertos, y
- d. Facilitar el desarrollo de proyectos de interés común en el ámbito de la industria, la infraestructura, la energía, la minería, el turismo y en otros sectores, especialmente con la activa participación del sector privado.

74 Roberto Pizarro, *Ibidem*

75 El ACE N° 16 fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 1.465, de 12 de noviembre de 1991, publicado en el Diario Oficial del 4 de abril de 1992.

El ACE N°16 es uno de los instrumentos que mejor recoge y en forma más completa los objetivos del Tratado de Montevideo 1980, ya que además de promover la expansión y diversificación del comercio de bienes, cubre una amplia gama de materias relevantes para el desarrollo económico y social de los dos países, como la interconexión estratégica de las redes de transporte y de energía, así como la explotación conjunta de recursos naturales. El ACE N°16 responde, por tanto, a lo acordado en el Tratado de Paz y Amistad suscrito por Chile y Argentina.⁷⁶

En materia de preferencias arancelarias, el Acuerdo se limitó a incorporar los productos que ambos países habían negociado durante el período 1962-1980 en el marco de la Aladi, manteniendo las preferencias y tratamientos acordados.⁷⁷ A partir del 1 de octubre de 1996, fecha de la entrada en vigencia del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur, las preferencias contenidas en el ACE N° 16 quedaron sin efecto y la relación comercial con Argentina comenzó a regirse por las normas del Acuerdo entre Chile y el bloque.

Con relación al proceso de integración física, ambos países acordaron facilitar el tránsito de las personas y el comercio, tanto bilateral como hacia terceros mercados, mediante el desarrollo y la utilización de la capacidad portuaria de ambos países, del mejoramiento y ampliación de las vías de comunicación terrestre, marítima y aérea, del perfeccionamiento de todas las obras de infraestructura nacionales y de toda otra iniciativa que resulte de interés binacional.

Para tal efecto, el órgano de administración del Acuerdo encarga la realización de estudios de factibilidad destinados a establecer la conveniencia recíproca de la utilización de infraestructura terrestre, portuaria y aérea, de mutuo interés, y que las condiciones de acceso no resulten perjudiciales para las corrientes comerciales ya establecidas con terceros países, respetando las condiciones de eficiencia de los puertos y las relaciones de capacidad, utilización y costos de operación de los mismos⁷⁸.

Junto con el ACE N° 16 se suscribieron cuatro protocolos que forman parte integrante del mismo:

- a. Protocolo N° 1: Reglamento bilateral para el tránsito de productos de origen vegetal, en contenedores herméticos y sellados entre Chile y Argentina.
- b. Protocolo N° 2: Normas que regulan la interconexión gasífera y el suministro de gas natural entre Argentina y Chile. Este protocolo fue modificado por un nuevo instrumento suscrito en julio de 1995 (Décimo Quinto Protocolo Adicional al ACE N° 16).

76 En el Artículo 12 del Tratado de Paz y Amistad, bajo el subtítulo de "Cooperación Económica e Integración Física" se acuerda *"crear una Comisión Binacional de carácter permanente con el objeto de intensificar la cooperación económica y la integración física. La Comisión Binacional estará encargada de promover y desarrollar iniciativas, entre otras, sobre los siguientes temas: sistema global de enlaces terrestres, habilitación mutua de puertos y zonas francas, transporte terrestre, aeronavegación, interconexiones eléctricas y telecomunicaciones, explotación de recursos naturales, protección del medio ambiente y complementación turística"*.

77 Estas preferencias y tratamientos estaban incluidas en cuatro acuerdos de alcance parcial (AAPR N°26, AAPC N°5, AAPC N°16 y AAPC N° 21) los que quedaron sin efecto a partir del 31 de diciembre de 1991.

78 Artículo 19 del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Argentina (ACE N°16).

- c. Protocolo N° 3: Cooperación e integración minera.⁷⁹
- d. Protocolo N° 4: Transporte terrestre, marítimo y aéreo.

Para la administración y desarrollo del Acuerdo se creó un Consejo de Complementación Económica, en el marco de la Comisión Binacional prevista en el Artículo 12 del Tratado de Paz y Amistad.

Al amparo del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Argentina se han desarrollado diversas iniciativas que han contribuido a estrechar las relaciones entre ambos países. Entre éstas cabe citar el desarrollo de la complementación energética con la construcción de siete gasoductos, un oleoducto y dos poliductos.

En materia de integración energética, la interconexión eléctrica con Argentina se concretó el año 2000, y a partir de esa fecha las importaciones de energía eléctrica aumentaron de manera importante, pasando de US\$ 28,8 millones el año 2000, a US\$ 51,7 millones en 2008, después de haber registrado un máximo de US\$ 73,1 millones en 2006. Por su parte, las importaciones de gas natural aumentaron desde US\$ 52 mil en 1996, a US\$ 451,0 millones en 2008, después de haber alcanzado, el año 2005, un máximo de US\$ 522,1 millones.⁸⁰

Con el fin de impulsar la complementación minera entre ambos países y permitir la explotación conjunta de yacimientos mineros limítrofes, los gobiernos de Chile y Argentina suscribieron, en diciembre de 1997, un inédito Tratado sobre Integración y Complementación Minera. Este Tratado, hasta hoy único en su tipo, proporciona un marco jurídico basado en el trato nacional, en virtud del cual se eliminan, dentro de su ámbito de aplicación, las prohibiciones y restricciones a chilenos y argentinos, establecidas por las respectivas legislaciones internas en razón de su calidad de extranjero o nacional del país limítrofe, para la adquisición de derechos mineros o la propiedad u otros derechos reales sobre inmuebles situados en las zonas de frontera.⁸¹

Asimismo, el Tratado contempla la posibilidad de establecer mecanismos de facilitación fronteriza en favor de los inversionistas de ambos países, permitiendo de esta manera el desarrollo del negocio minero, en especial de aquellos proyectos que requieran de ellos.

El espacio territorial de aplicación del Tratado está perfectamente definido mediante coordenadas geográficas y ha sido representado en un mapa anexo que forma parte del Tratado. Este ámbito se determinó de manera de incluir áreas territoriales limítrofes de ambos países, donde se encuentran los potenciales yacimientos que sería de mutuo interés explotar. Se excluyeron expresamente aquellas áreas que, por razones de intereses superiores, los países estimaron debían quedar exentas de la aplicación del Tratado.

⁷⁹ En este Protocolo se acordó de manera expresa, aprovechar en forma conjunta, en caso que las circunstancias lo permitan, los recursos naturales que se extienden a ambos lados de la frontera, de tal modo que su exploración y posterior explotación se lleven a cabo en forma racional e integrada, aplicando normas y tecnologías propias de una minería avanzada.

⁸⁰ La integración energética, sin embargo, se vio seriamente afectada por las dificultades que impidieron a la economía argentina satisfacer los compromisos establecidos en los acuerdos bilaterales con Chile.

⁸¹ Mensaje Presidencial del Tratado (Mensaje N° 5-341), http://www.cochilco.cl/nornativa/mesaj_pres.asp

Hasta la fecha se han incorporado dos proyectos mineros al Tratado: el proyecto Pascua Lama, cuyo Protocolo Adicional fue suscrito por los cancilleres de ambos países el 13 de agosto de 2004, y el proyecto El Pachón, que se encuentra en proceso de adecuación al Tratado. Existen otros tres proyectos en etapa de prospección y/o exploración: Vicuña, Amos-Andrés y Las Flechas.⁸²

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Argentina marcó el inicio de acuerdos de "nueva generación" al interior de la Aladi, que superan lo estrictamente comercial, y fue posible por el acuerdo político de dos países que ven en la democracia, la paz y el respeto por los derechos humanos su fuente de sustentación. Esta voluntad tenía asimismo un sólido respaldo ciudadano en ambos países.

3. LOS ACUERDOS CON MÉXICO, VENEZUELA, COLOMBIA Y ECUADOR

A pocos días de asumir el Presidente Patricio Aylwin, los días 22 y 23 de marzo el Presidente de México Carlos Salinas de Gortari, realizó una visita de Estado a Chile. En esa ocasión se reanudaron las relaciones diplomáticas entre ambos países, las que habían estado interrumpidas durante los 17 años del gobierno militar chileno.



Posteriormente, en octubre del mismo año, el Presidente Aylwin visitó México, oportunidad en la cual se firmaron seis acuerdos, entre los cuales los mandatarios aprobaron las bases para la suscripción de un acuerdo de libre comercio. Las negociaciones para tal efecto se iniciaron en diciembre de 1990 y concluyeron en septiembre de 1991, con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México (ACE N° 17), en Santiago de Chile. El acto de la firma del acuerdo contó con la presencia de los presidentes de ambos países.

La rapidez con la que se logró este acuerdo se explica, principalmente, por el alto interés político demostrado por los dos mandatarios de alcanzar a la brevedad un acuerdo y por la coincidencia en la orientación de las políticas comerciales de ambos países.⁸³

Las bases acordadas para la negociación de un acuerdo de libre comercio postulaban una cobertura amplia de productos, con el fin eliminar distorsiones sectoriales, una desgravación automática y programada de los aranceles aduaneros, en un plazo no mayor de cinco años, la eliminación de las barreras no arancelarias y de los subsidios a las exportaciones, reglas

⁸² Ministerio de Minería de Chile: http://www.minminera.cl/574/propertyvalue-1952.html#h2_1

⁸³ Al igual que Chile, a partir de comienzo de los años ochenta México inició un proceso de apertura unilateral de su economía y de una mayor inserción en la economía mundial. Para mayores detalles ver Jaime Zabudovsky "El TLCAN y la Política de Comercio Exterior en México: Una agenda inconclusa", en ICE México, marzo-abril 2005, N°821.

claras y estrictas para evitar las triangulaciones, mecanismos transparentes de salvaguardias, y procedimientos ágiles e imparciales para resolver las controversias.

Este Acuerdo constituyó un nuevo modelo de integración entre Chile y los países latinoamericanos y fue pionero en la región al contemplar una liberalización total, programada y automática, para más del 95% de los productos del universo arancelario, e incorporar, por primera vez en un acuerdo regional, un sistema de solución de controversias.

Al acuerdo con México le siguieron los firmados con Venezuela (1993), Colombia (1993) y Ecuador (1994). Las principales características de estos Acuerdos de Complementación Económica son:

- Creación de zonas de libre comercio en plazos breves, con desgravaciones automáticas y claramente programadas. Las negociaciones se realizan sobre el universo arancelario, en vez de sobre productos específicos. De esta forma se evitaron las engorrosas negociaciones producto a producto que caracterizaban a los procesos de la Alalc y de la Aladi.
- Eliminación de la totalidad de las restricciones no arancelarias al inicio de la desgravación arancelaria.
- En lo que se refiere a cláusulas de salvaguardia, solución de controversias, normas comerciales y técnicas, se explicita la necesidad de la máxima transparencia para garantizar condiciones equitativas de competencia, con compromisos que eviten el proteccionismo entre los países firmantes.

Liberalización comercial

Desgravación arancelaria

Los acuerdos suscritos por Chile con México, Venezuela, Colombia y Ecuador presentan la particularidad de contener programas de desgravación automáticos del universo arancelario, con escasas excepciones y plazos breves para alcanzar una zona de libre comercio.⁸⁴

Actualmente, producto de los programas de desgravación arancelaria pactados con estos países, el intercambio comercial de Chile con cada uno de ellos se encuentra totalmente libre de aranceles aduaneros (arancel cero), salvo para los pocos productos incluidos en las listas de excepciones. Por este motivo, no se considera necesario describir las diferencias que existieron entre cada acuerdo, especialmente en los niveles iniciales de desgravación y en los ritmos de la misma. Sí es importante señalar que en todos estos casos, la desgravación se realizó a partir de los aranceles residuales⁸⁵ y no en base a márgenes de preferencia, como era la norma en la Aladi.⁸⁶

⁸⁴ Los acuerdos con Bolivia, el Mercosur y Perú presentan diferencias que se describen más adelante.

⁸⁵ Esto implica que se fijan los aranceles vigentes al momento de suscribir el acuerdo y a partir de ellos se define un cronograma de desgravación gradual hasta alcanzar el arancel cero de acuerdo al plazo y forma de reducción previamente acordado.

⁸⁶ Es importante señalar esto, ya que en el caso de los aranceles residuales cuando el país que otorga la preferencia sube su arancel general el nivel pactado no se altera. En cambio al negociar márgenes de preferencia, al subir el arancel general el

El programa de desgravación entre Chile y México se inició el 1 de enero de 1992 y culminó el 1 de enero de 1996. La desgravación entre Chile y Venezuela comenzó el 1 de julio de 1993 y terminó el 1 de enero de 1997. La desgravación entre Chile y Colombia empezó el 1 de enero de 1994 y finalizó en la misma fecha que Venezuela.⁸⁷ La desgravación entre Chile y Ecuador se inició el 1 de enero de 1995 y terminó el 1 de enero de 2000.

Eliminación de restricciones no arancelarias

Una particularidad de estos acuerdos fue la eliminación, en el comercio recíproco, de todas las medidas no arancelarias al inicio de los programas de desgravación. Del mismo modo, se asumió el compromiso de no introducir nuevas restricciones a las importaciones originarias de la otra Parte.

Esto refleja un particular interés por la transparencia en el comercio recíproco, siendo el componente no arancelario un aspecto muy importante de las negociaciones. Esto fue posible, en buena medida, debido a que la mayor parte de los países de la región habían reducido no sólo los aranceles aduaneros, sino también las restricciones no arancelarias de forma unilateral.

Excepciones

Los ACE se caracterizan también por contener un número relativamente reducido de productos excluidos del programa de desgravación arancelaria, con el fin de evitar que la liberalización de sus importaciones tenga efectos negativos en la economía nacional. Obviamente, estos productos no gozarían de la desgravación acordada, pero podrían acceder a los mercados de los países socios, pagando el arancel vigente para terceros países.

Los principales argumentos que, en el caso de Chile, sustentaron la inclusión de determinados productos en las listas de excepción, son los siguientes:

- a) Los productos agrícolas, como el trigo, azúcar, oleaginosas y aceites vegetales y lácteos, se incluyeron en listas de excepciones en atención a que sus importaciones estaban sujetas a la aplicación de un sistema de bandas de precios, en el caso de los tres primeros, y de valores aduaneros mínimos, en el caso de los lácteos. En consecuencia, considerando que el precio de este tipo de importaciones no estaba directamente determinado por el mercado, se estimó que no sería apropiada su liberalización arancelaria en los acuerdos.
- b) Los productos de alta incidencia fiscal, como el petróleo, tabaco y cigarrillos, se dejaron al margen de los programas de desgravación, principalmente por su efecto en la recaudación fiscal.

residual sube en la misma proporción.

⁸⁷ Considerando que en esa época Colombia y Venezuela constituían una unión aduanera, se hizo coincidir la desgravación arancelaria de Chile con cada uno de ellos, con el fin de minimizar eventuales distorsiones en los flujos de comercio.

- c) Productos generados por sectores de actividad en reconversión. Hay que destacar en este caso el carbón y el sector textil y de confecciones. En ambos casos se trataba de actividades que en Chile enfrentaban procesos de reconversión industrial.

Los otros países tenían razones similares para excluir algunos productos de la desgravación como, por ejemplo, algunas restricciones no arancelarias (permisos previos de importación, cuotas, comercialización estatal, etc.) que aún formaban parte de sus respectivas políticas comerciales. Sobre el particular, cabe mencionar los productos incorporados en el Sistema Andino de Franjas de Precios,⁸⁸ similar al sistema de bandas de precios de Chile, pero mucho más amplio que éste.

Con el fin de asegurar la transparencia y una equidad competitiva se acordó que esta lista fuera recíproca, es decir común a los socios de cada acuerdo. La lista quedaba constituida por la suma de las excepciones de cada país.

Productos incluidos en las Listas de Excepciones				
Productos	Número de ítems arancelarios			
	México*	Venezuela*	Colombia*	Ecuador**
Crustáceos	10	-	-	-
Lácteos	13	36	33	26
Trigo, cereales y productos de la molinería	7	5	15	24
Grasas y aceites vegetales y sus productos	25	27	34	60
Azúcares	5	14	11	15
Cigarros, cigarrillos y tabaco	6	6	6	-
Petróleo y sus derivados	18	14	14	15
Vestuario y calzado	13	-	-	-
Carbón	-	1	1	1
Productos de las industrias químicas	-	20	21	11
Plásticos	-	12	13	2
Madera y sus manufacturas	-	51	16	-
Textiles y sus manufacturas	-	1	205	1
Productos cerámicos	-	5	2	-
Vidrio y sus manufacturas	-	11	10	-
Productos cárnicos	-	-	22	28
Hortalizas	-	-	12	-
Cítricos	-	-	6	-
Semillas y frutos oleaginosos	-	-	12	14
Grasas y aceites animales	-	-	7	-
Alimentos para animales	-	-	18	17
Conductores eléctricos	-	-	20	-
Otros	3	7	14	22
Total ítems arancelarios exceptuados	100	210	492	236

* Medidos por el código aduanero chileno vigente al momento de la negociación

** Medidos por la Nomenclatura arancelaria de la Aladi) vigente al momento de la negociación

88 Decisión 371 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, noviembre de 1994.

Salvaguardias

La normativa sobre salvaguardias corresponde a la reglamentación para atender situaciones imprevistas que puedan ocurrir en las economías de algunos de los socios en el transcurso de la implementación de los acuerdos. Dos casos son los más frecuentes: el de los desequilibrios de balanza de pagos y el de determinadas producciones que puedan sufrir daño ante la competencia del país socio.

En los ACE se adoptó como marco general el Régimen Regional de Salvaguardias de la Aladi (Resolución 70 del Comité de Representantes), pero se incluyeron las siguientes consideraciones que limitan la aplicación de éste:

- a) Cuando se invoque razón de desequilibrio de balanza de pagos por parte de alguno de los países signatarios, las medidas que se adopten tendrán un plazo máximo de un año y no podrán ser discriminatorias ni selectivas, aplicándose sobretasas arancelarias parejas para el total de las importaciones.
- b) Cuando exista daño significativo en la producción de uno o varios productos, como consecuencia del programa de liberalización, se podrán aplicar cláusulas de salvaguardia de forma no discriminatoria y por el plazo de un año.
- c) Las prórrogas de las cláusulas de salvaguardia por un nuevo período requerirán de un examen conjunto de ambas partes y no podrán exceder de un año de duración.
- d) Finalmente, un elemento adicional está representado por la definición de lo que se entiende por “daño significativo” y por los procedimientos para la aplicación de cláusulas de salvaguardia, cuya elaboración será de responsabilidad de las comisiones administradoras de los respectivos ACE.

Las precisiones o limitaciones que introducen los ACE suscritos por Chile representan un importante avance respecto de la Resolución 70 de la Aladi. En efecto, con la limitación de los plazos se evita la utilización de la cláusula de salvaguardia como un instrumento proteccionista; con la precisión del “daño significativo” se restringe la flexibilidad de los gobiernos para atribuir a las importaciones la explicación causal de dificultades sectoriales o de la balanza de pagos atribuibles a ineficiencias económicas, y con la aplicación de sobretasas no discriminatorias y selectivas en razón de desequilibrios de balanza de pagos se reduce la discrecionalidad gubernamental.

Desde el punto de vista de los operadores económicos el establecimiento preciso de plazos cortos y no renovables y disposiciones no discriminatorias para las cláusulas de salvaguardias entregan señales claras para evitar el proteccionismo.

Transporte

Los ACE son similares en el tratamiento del transporte marítimo, al establecer el libre acceso de las cargas públicas y privadas a los buques de bandera de ambos países o que se reputen de bandera nacional. Esta disposición es aplicable al comercio bilateral y desde o hacia terceros países.

En el transporte aéreo existen mayores diferencias entre los distintos acuerdos. En el ACE Chile-México se establece la quinta libertad,⁸⁹ que otorga derechos de tráfico a las líneas aéreas de ambos países para servicios de pasajeros, carga y correspondencia con la sola limitación de los puntos más allá de Ciudad de México y más allá de Santiago. En el caso de Venezuela, en cambio, sólo se estableció el compromiso de emprender un proceso de liberalización. En el ACE entre Chile y Colombia la disposición acordada es que la quinta libertad opere sólo en el tránsito al interior de los países de América del Sur.

Normas comerciales

En las negociaciones de estos acuerdos se tuvo especial preocupación de dejar establecidas condiciones equitativas de competencia y la aplicación de los mecanismos contra las prácticas desleales de comercio.

En este sentido, durante los procesos de negociación se revisaron detalladamente las legislaciones comerciales sobre incentivos a las exportaciones, así como la eventual aplicación de subsidios. Sobre estas bases, se establecieron disposiciones tendientes a evitar la competencia desleal, mediante la aplicación de medidas compensatorias frente a la eventual presencia de subsidios o de dumping.



Los países se comprometieron a aplicar sus normas internas en conformidad con lo dispuesto por el GATT, tomando como referencia los códigos Antidumping y de Subsidios de dicho Acuerdo General.

⁸⁹ Las libertades del aire consisten en derechos de tráfico que un Estado otorga a empresas aéreas extranjeras para la explotación comercial de su espacio aéreo. Las libertades del aire constituyen el vehículo de los derechos de tráfico aéreo, su forma de expresión o materialización.

La quinta libertad es el derecho de transportar pasajeros entre el país contraparte (B) y un tercer país (C), pero solamente en vuelos originados en el país propio (A). El derecho es válido para transportar pasajeros en ambas direcciones. Para poder ejercer este derecho, se requiere contar con el mismo derecho otorgado por parte del país C.

Junta de Aeronáutica Civil, www.jnac.cl

En cuanto al origen de las mercancías, los ACE suscribieron el Régimen General de Origen de la Aladi (Resolución 78), aun cuando establecieron la facultad de adoptar normas específicas de origen, atributo asignado a las Comisiones de Administración de los Acuerdos. Este instrumento se utiliza con el fin de evitar que las producciones de países que no son Partes del acuerdo, aprovechen las ventajas de la apertura negociada.

Los ACE, al facilitar la suscripción de convenios de cooperación y coordinación en materia de sanidad agropecuaria, han sido un medio efectivo para evitar que estas normas se conviertan en barreras no arancelarias.

Solución de controversias

Una característica muy singular -inédita en la región- de los acuerdos bilaterales de nueva generación, se refiere al establecimiento de sistemas de solución de controversias neutrales que incluyen tres etapas: consultas entre las partes, mediación de la Comisión Administradora del Acuerdo y arbitraje. El fallo arbitral es inapelable. El plazo máximo establecido para solucionar la controversia, desde que ésta se presenta, es bastante breve (alrededor de 120 días).

Administración de los ACE

Para la administración de los ACE se establecieron Comisiones Administradoras con la participación de representantes de los ministerios de Relaciones Exteriores y del área económica de los países involucrados. Estas comisiones tienen la responsabilidad de velar por el cumplimiento de las disposiciones de los acuerdos, recomendar modificaciones a los mismos, evaluar su estado de avance y realizar los estudios que sean necesarios para su mejor funcionamiento.

Cada país signatario debe designar el organismo que actuará como secretariado nacional del Acuerdo. En el caso de Chile, esta función la desempeña la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores (Direcon).

IMPLEMENTACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE LOS ACUERDOS

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON MÉXICO

- *El TLC incorporó nuevos capítulos como inversiones, comercio de servicios y propiedad intelectual*

A partir de la entrada en vigencia del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, suscrito en septiembre de 1991, el intercambio comercial entre ambos países, así como las inversiones recíprocas, **aumentaron significativamente**. En el período 1990-1997, el intercambio comercial entre Chile y México aumentó desde US\$ 158 millones a US\$ 1.452 millones.



Considerando el favorable desempeño experimentado por el comercio bilateral, así como una creciente identificación de las posiciones de Chile y México en diversos foros internacionales, como el APEC y la OMC, ambos gobiernos acordaron iniciar negociaciones con miras a profundizar el ACE N° 17 y transformarlo en un tratado de libre comercio, basado en las disposiciones del Nafta y del TLC suscrito entre Chile y Canadá, en diciembre de 1996.

A lo anterior se unió la postergación indefinida del ingreso de Chile al Nafta que había motivado un cambio en la estrategia de las relaciones comerciales internacionales chilenas.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y México fue firmado en Santiago el 17 de abril de 1998 y promulgado en Chile mediante Decreto Supremo N° 1.101, del 7 de julio de 1999. Comenzó a regir el 1 de agosto del mismo año. Este Tratado, que reemplazó al Acuerdo suscrito en 1991, fue registrado en la Secretaría General de la Aladi como Acuerdo de Complementación Económica N° 41.

La desgravación arancelaria entre ambos países se inició en enero de 1992, con la entrada en vigencia del ACE N° 17, generando una verdadera zona de libre comercio entre Chile y México, donde, casi el 100% de los productos del universo arancelario se encuentra libre de gravámenes aduaneros.

El Tratado de Libre Comercio no modificó el programa de liberalización negociado en el ACE N° 17,⁹⁰ sino que vino a mejorar las disciplinas directamente relacionadas con el comercio

90 México propuso eliminar la lista de excepciones, desgravando totalmente los productos contenidos en ella, lo que no fue aceptado por Chile ante la imposibilidad de eliminar el sistema de bandas de precios que se aplicaba al azúcar, trigo, harina de trigo y aceites vegetales.

y se agregaron otros capítulos para profundizar el proceso de integración entre los dos países, tales como inversiones, comercio de servicios y propiedad intelectual. A la vez, en las disposiciones finales del Tratado quedaron establecidas tres áreas de negociaciones futuras: contratación pública, servicios financieros y eliminación de derechos *Antidumping*.

Respecto a la contratación pública, las negociaciones concluyeron en marzo de 2007 y la suscripción del texto acordado se efectuó en agosto del mismo año. El Protocolo que adiciona el Capítulo sobre Compras del Sector Público al TLC entró en vigencia el 2 de noviembre de 2008.⁹¹ Este Protocolo fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 219, de 9 de septiembre de 2008, publicado en el Diario Oficial del 24 de noviembre del mismo año.

En el caso de los servicios financieros, cabe señalar que las conversaciones se iniciaron en el año 2006 y que hasta la fecha se han realizado varias rondas de negociaciones. Sin embargo, éstas se encuentran suspendidas por mutuo acuerdo de las Partes. En lo que se refiere a la eliminación de los derechos *Antidumping*, aún no se inician las negociaciones.

En materia de liberalización del comercio de servicios, el Tratado amplía lo establecido en las negociaciones de la Ronda Uruguay, ya que abarca la casi totalidad de los sectores de servicios y comprende más aspectos de cada sector. Incluye medidas respecto de la producción, distribución, comercialización y venta de los servicios; la compra y el pago, el acceso y uso de las cadenas de distribución y los sistemas de transporte relacionados con los servicios; la presencia en el territorio de un proveedor de servicios de la otra Parte y la provisión de un valor financiero como condición para la prestación de un servicio.

En telecomunicaciones, ambos países consolidaron las disposiciones consolidadas en la OMC, además de garantizar el acceso a las redes públicas para prestar dichos servicios.⁹²

En relación con los servicios de transporte aéreo, el Tratado se remite a lo dispuesto en el Convenio sobre Transporte Aéreo entre Chile y México, firmado el 14 de enero de 1997, o su sucesor. No obstante, se acordó aplicar en esta materia los siguientes capítulos del Tratado: Administración, Solución de controversias (con algunas modificaciones), Excepciones y Disposiciones finales. Asimismo, se consolidó la situación existente al 16 de marzo de 1998, estableciendo expresamente que cualquier modificación que sufra el Convenio no podrá restringir los derechos adquiridos por las Partes a la fecha señalada.

Con el fin de asegurar la aplicación de las disposiciones en esta materia se creó un Comité de Transporte Aéreo, integrado por las autoridades aeronáuticas de ambos países.

En el campo de la propiedad intelectual, el Tratado impone a cada Parte la obligación de otorgar en su territorio a los nacionales de la otra Parte, protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de autor, los derechos conexos, las marcas de fábrica o de comercio y las denominaciones de origen, y asegurar que las medidas destinadas a defender esos derechos no se conviertan, a su vez, en obstáculos al comercio legítimo.

91 Primer Protocolo Adicional al Tratado de Libre Comercio entre Chile y México (ACE N° 41).

92 En el TLC con Canadá, Chile exceptuó este sector de la normativa del mismo. México, por su parte, en el Nafta lo incluyó en las actividades reservadas al Estado.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y MÉXICO		
PREÁMBULO		
PARTE I	Capítulo 1 Capítulo 2	ASPECTOS GENERALES Disposiciones iniciales Definiciones generales
PARTE II	Capítulo 3 Capítulo 4 Capítulo 5 Capítulo 6	COMERCIO DE BIENES Trato nacional y acceso de bienes al mercado Reglas de origen Procedimientos aduaneros Medidas de salvaguardia
PARTE III	Capítulo 7 Capítulo 8	NORMAS TÉCNICAS Medidas sanitarias y fitosanitarias Medidas relativas a la normalización
PARTE IV	Capítulo 9 Capítulo 10 Capítulo 11 Capítulo 12 Capítulo 13 Capítulo 14	INVERSIONES, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS Inversión Comercio transfronterizo de servicios Servicios de transporte aéreo Telecomunicaciones Entrada temporal de hombres de negocios Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado
PARTE V	Capítulo 15	PROPIEDAD INTELECTUAL Propiedad intelectual
PARTE VI	Capítulo 16 Capítulo 17 Capítulo 18 Capítulo 19 Capítulo 20	DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES Transparencia Administración del Tratado Solución de controversias Excepciones Disposiciones finales

Respecto de los derechos de autor y derechos conexos, se protegen como obras literarias los programas computacionales y se incorpora una disposición relativa a la protección de señales de satélite portadoras de programas.

Para la administración del Tratado, se creó una institucionalidad responsable de implementar sus distintos capítulos y disciplinas. La Comisión de Libre Comercio es la máxima instancia bilateral encargada de implementar el tratado; está integrada por el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México. Tiene como misión supervisar la aplicación del Tratado y la labor de los comités, subcomités y grupos de expertos, así como resolver las controversias que surjan respecto de la interpretación o aplicación del mismo.

En septiembre de 2004, reunidos en la capital azteca, los presidentes de Chile y México, mediante una declaración conjunta, acordaron iniciar negociaciones tendientes a suscribir un Acuerdo de Asociación Estratégica entre ambos países. Este Acuerdo de Asociación se suscribió en Viña del Mar el 26 de enero de 2006 y entró en vigencia en diciembre del mismo año. Fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 376, de 23 de noviembre de 2006, publicado en el Diario Oficial del 10 de febrero de 2007.

Su objetivo es fortalecer la relación bilateral mediante el establecimiento de una asociación estratégica en materia política, económica, comercial y de cooperación entre las Partes,

basada en la reciprocidad, el interés común, la complementariedad y la profundización de sus relaciones en todos los ámbitos de su aplicación. Cuenta con tres pilares: un Diálogo Político, con la creación de la Comisión de Asuntos Políticos y del Consejo de Asociación; la Relación Comercial, que se rige por lo dispuesto en el Tratado de Libre Comercio entre ambos países; y la Cooperación, con la creación de la Comisión de Cooperación y un Fondo Conjunto de Cooperación Chile-México.

EL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CON VENEZUELA

El Acuerdo de Complementación Económica para el Establecimiento de un Espacio Económico Ampliado entre Chile y Venezuela (ACE N° 23) fue suscrito el 2 de abril de 1993 y entró en vigencia el 1 de julio de 1993. Este Acuerdo fue promulgado en Chile mediante Decreto Supremo N° 321, de 6 de abril de 1993, publicado en el Diario oficial del 30 de junio de 1993.

En virtud del programa de liberalización del ACE N° 23, actualmente el 96,4% de los ítemes del universo arancelario se encuentra exento de gravámenes agonesos y otros de efectos equivalentes. El 3,6% restante (210 ítemes) está exceptuado de dicha liberalización y, por ende, está sujeto a los aranceles aduaneros y gravámenes que cada país aplica a sus importaciones desde terceros países.

En septiembre de 1998, mediante el Tercer Protocolo Adicional al ACE N° 23 se acordó un programa especial de desgravación para los productos incluidos en la lista de excepciones. En virtud de este programa, que contemplaba diferentes ritmos y plazos de desgravación, la lista de excepciones quedaría totalmente desgravada a partir del 1 de enero de 2012.

Este Protocolo Adicional fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 1.710, de 5 de octubre de 1998, publicado en el Diario Oficial del 23 de abril de 1999. Sin embargo, no ha sido puesto en vigencia porque Venezuela aún no lo ha incorporado a su ordenamiento interno.

La Comisión Administradora no se reúne desde diciembre de 2004, cuando celebró su novena reunión en la ciudad de Caracas.

EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON COLOMBIA

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Colombia (ACE N° 24) fue suscrito el 6 de diciembre de 1993. Este Acuerdo fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 1.535, de 15 de diciembre de 1993, publicado en el Diario Oficial del 27 de abril de 1994.

A raíz de la aplicación del programa de desgravación arancelaria establecido en el Acuerdo, y sus posteriores profundizaciones, actualmente alrededor del 98% de los ítemes del universo

arancelario se encuentran libre de aranceles aduaneros y otros gravámenes de efectos equivalentes. El resto de los productos se desgravará progresivamente, hasta alcanzar arancel cero a partir del 1 de enero de 2012. Estos productos incluyen, entre otros, carne bovina, porcina y de ave, lácteos, trigo y harina de trigo, azúcar y arroz.

En julio de 2006, en el marco de la Comisión Administradora del ACE N° 24, se alcanzó un acuerdo que puso término a una controversia planteada por Colombia en relación al azúcar y las consiguientes medidas de retorción que había aplicado ese país. En virtud de ese acuerdo Chile concedió a Colombia acceso al mercado chileno del azúcar, mediante dos cuotas libres de aranceles *ad valorem* y de derechos específicos. El primero, de 6.000 toneladas al año, para ser utilizado indistintamente en azúcar refinada o en azúcar con adición de aromatizante o colorante; el segundo, de 15.000 toneladas al año, para ser utilizado en azúcar con adición de aromatizante o colorante. Esto sin perjuicio de que Colombia pudiera seguir accediendo al cupo de 12.600 toneladas de azúcar establecido en la Ley 19.772 y previsto en la Lista VII de Chile en la OMC.



Este acuerdo permitió destrabar los trabajos en el marco del ACE los que, desde el año 2000, habían estado paralizados a raíz de la referida controversia.

Poco después, en agosto de 2006, en el contexto de la visita de la Presidenta Michelle Bachelet a Colombia, los mandatarios de ambos países acordaron iniciar negociaciones para suscribir un tratado de libre comercio, teniendo como base el ACE N° 24.

Como consecuencia de lo anterior, los gobiernos de ambos países, el 14 septiembre de 2006, suscribieron el Séptimo Protocolo Adicional, mediante el cual formalizaron el acuerdo alcanzado en la Comisión Administradora y acordaron iniciar negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio, que incorporara capítulos sobre servicios, inversiones y compras públicas. Asimismo, convinieron en iniciar negociaciones sobre un nuevo procedimiento de solución de controversias que recogiera los avances internacionales en la materia.⁹³

Las referidas negociaciones concluyeron exitosamente y condujeron a la suscripción del Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Colombia (ALC), en Santiago, el 27 de noviembre de 2006, el que entró en vigencia el 8 de mayo de 2009. En Chile, este Acuerdo fue aprobado por el Congreso Nacional el día 20 de marzo de 2008 y promulgado por Decreto Supremo N° 54, de 24 de marzo de 2009, publicado en el Diario Oficial del 8 de mayo de 2009.

⁹³ El Séptimo Protocolo Adicional al ACE N° 24 entró en vigencia el 8 de noviembre de 2006. En Chile fue promulgado por Decreto Supremo N° 378, de 23 de noviembre de 2006, publicado en el Diario Oficial del 10 de febrero de 2007.

El ALC con Colombia se apoya en el ACE N° 24, vigente desde enero de 1994, al constituirse en uno de sus Protocolos Adicionales⁹⁴ y mantener vigentes algunas de sus disposiciones, especialmente en materia de liberalización comercial. Al mismo tiempo profundiza el ACE modernizando las disciplinas comerciales,⁹⁵ así como el mecanismo de solución de controversias y el tema de la cooperación, e incorporando nuevas materias: laboral, medio ambiente, compras públicas, servicios transfronterizos, entrada temporal de personas de negocios, comercio electrónico e inversiones.

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y COLOMBIA	
Preámbulo	
Capítulo 1	Disposiciones iniciales
Capítulo 2	Definiciones generales
Capítulo 3	Comercio de mercancías
Capítulo 4	Régimen de origen
Capítulo 5	Facilitación de comercio
Capítulo 6	Medidas sanitarias y fitosanitarias
Capítulo 7	Obstáculos técnicos al comercio
Capítulo 8	Defensa comercial
Capítulo 9	Inversión
Capítulo 10	Comercio transfronterizo de bienes
Capítulo 11	Entrada temporal de personas de negocios
Capítulo 12	Comercio electrónico
Capítulo 13	Contratación pública
Capítulo 14	Transparencia
Capítulo 15	Administración
Capítulo 16	Solución de controversias
Capítulo 17	Laboral
Capítulo 18	Ambiental
Capítulo 19	Cooperación
Capítulo 20	Disposiciones generales
Capítulo 21	Excepciones
Capítulo 22	Disposiciones finales

En lo que respecta a la liberalización de los flujos de inversiones, Chile mantuvo, en términos generales, una apertura similar a la alcanzada con otros socios con los cuales ha negociado bajo el concepto de “lista negativa”,⁹⁶ como México, Canadá, Estados Unidos, Corea, Ecuador y Perú. Por su parte, Colombia le otorgó a Chile un tratamiento prácticamente idéntico al acordado con los Estados Unidos.

En contratación pública el Tratado abrió a los proveedores chilenos de bienes y servicios un mercado nuevo y sustantivo.⁹⁷ Por mandato legal, las entidades públicas colombianas

94 Noveno Protocolo Adicional al ACE N° 24, suscrito el 27 de noviembre de 2009.

95 Origen, procedimientos aduaneros, facilitación de comercio, políticas de competencia, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio.

96 Este sistema implica que se liberalizan todos los sectores de la economía, salvo excepciones expresas.

97 El mercado colombiano de compras públicas cubierto por el Acuerdo se estima en unos de US\$ 9 mil millones anuales.

discriminan a favor de los proveedores internos por la vía de asignar un mayor puntaje en las licitaciones a los bienes de origen colombiano, ventaja que a raíz del Acuerdo se ha hecho extensiva a los proveedores chilenos a partir de la vigencia del mismo.

Para la administración del Acuerdo se estableció una Comisión de Libre Comercio, integrada por el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile y el Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Sus funciones son, entre otras, velar por el cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo, supervisar su implementación y el trabajo de los diferentes comités y grupos de trabajo establecidos por el Acuerdo.

En el ámbito laboral Chile y Colombia reafirmaron sus obligaciones como miembros plenos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En este ámbito se destaca el compromiso de ambos países en orden a cooperar bilateralmente para fortalecer las acciones en materia laboral, desarrollando actividades, principalmente aunque no con carácter excluyente, en el campo de los derechos laborales fundamentales y su aplicación efectiva; trabajo decente; relaciones laborales; condiciones de trabajo; inspección y vigilancia del trabajo; asuntos relativos a la pequeña y mediana empresa; trabajadores migrantes; desarrollo de recursos humanos y capacitación en el empleo; seguridad social; programas de reconversión laboral y protección social; promoción de la innovación tecnológica y diálogo social.

En materia ambiental, los objetivos del Acuerdo son contribuir a los esfuerzos de las Partes para asegurar que las políticas comerciales y ambientales se apoyen mutuamente y colaboren en la promoción de las mejores formas de utilización de los recursos naturales y de la protección de los ecosistemas, de acuerdo con el objetivo del desarrollo sostenible.

En este campo se acordó impulsar actividades de cooperación en áreas de interés mutuo tales como desarrollo forestal y recursos naturales; manejo de recursos hidrobiológicos; biodiversidad; control y monitoreo de la contaminación ambiental; desertificación y manejo de cuencas.

En materia de cooperación, se acordó ampliar y profundizar el Convenio Básico de Cooperación entre Chile y Colombia, especialmente en los ámbitos económicos, innovación, investigación y desarrollo, y en el área energética.

EL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CON ECUADOR

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Ecuador (ACE 32) fue suscrito el 20 de diciembre de 1994 y entró en vigencia el 1 de enero de 1995. En Chile fue promulgado por Decreto Supremo N° 1.967, de 28 de diciembre de 1994, publicado en el Diario Oficial del 18 de mayo de 1995.

En virtud del Programa de Liberalización del ACE, desde el 1 de enero de 2000, el 96,6% de los ítemes del universo arancelario se encuentra exento de aranceles aduaneros y

gravámenes de efectos equivalentes. El 3,4% restante (235 ítemes) se encuentra excluido del programa de desgravación arancelaria. Estas exclusiones incluyen, entre otros, los siguientes productos: carnes bovina, porcina y de aves, productos lácteos, azúcar, arroz y aceites vegetales.

En junio de 2004 se modificaron las condiciones de acceso al mercado chileno para las exportaciones de aceites crudos de petróleo de origen ecuatoriano⁹⁸ retirando dicho producto de la Lista de Excepciones.

Además, se incorporaron al ACE N° 32 los siguientes acuerdos:

- Acuerdo de Cooperación y Coordinación en materia de Sanidad Silvoagropecuaria entre el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria de la República del Ecuador y el Servicio Agrícola y Ganadero de la República de Chile.⁹⁹
- Acuerdo Bilateral de Cooperación y Asistencia Mutua en Materias Aduaneras entre los gobiernos de la República de Chile y la República del Ecuador.¹⁰⁰

Finalmente, cabe mencionar que en marzo de 2008, con ocasión de la visita de Estado a Chile del Presidente de Ecuador, Rafael Correa, ambos gobiernos suscribieron un Acuerdo de Asociación y un nuevo Acuerdo de Complementación Económica, que contempla nuevas disciplinas en materias como obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen, asuntos aduaneros y entrada temporal de personas de negocios. Incorpora un nuevo capítulo sobre solución de controversias, mucho más detallado y con procedimientos distintos y más completos que los del ACE N° 32; incluye asimismo el compromiso de iniciar negociaciones en plazos establecidos sobre servicios, inversiones y compras públicas.

4. LAS NEGOCIACIONES CON BOLIVIA

Las negociaciones con miras a alcanzar un acuerdo de libre comercio con Bolivia se iniciaron en septiembre de 1991 y culminaron el 6 de abril de 1993, con la suscripción de un Acuerdo de Complementación Económica mediante el cual ambos países se otorgaron preferencias arancelarias para un número limitado de productos.¹⁰¹

Al momento de iniciar las negociaciones se consideraba que el hecho de que ambos países tuvieran políticas macroeconómicas similares, aranceles aduaneros bajos y uniformes y economías complementarias, facilitaría la concertación rápida de un acuerdo que profundizara y ampliara las relaciones económicas bilaterales.

98 Cuarto Protocolo Adicional al ACE N° 32, suscrito el 25 de junio de 2004.

99 Tercer Protocolo Adicional al ACE N° 32, suscrito el 24 de enero de 2001.

100 Quinto Protocolo Adicional al ACE N° 32, suscrito el 19 de octubre de 2004.

101 El Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile (ACE N°22) fue suscrito por los cancilleres Enrique Silva Cimma, de Chile, y Ronald MacLean, de Bolivia, en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, en el marco de una Reunión Ministerial del Grupo de Río.

Asimismo, el interés político del Gobierno del Presidente Aylwin por facilitar los caminos de entendimiento con Bolivia y el interés económico de ese país por reducir una creciente brecha comercial con Chile, representaban una interesante convergencia para materializar un entendimiento económico que contribuyera a favorecer el reencuentro entre ambos países.

Sin embargo, las negociaciones desde un inicio enfrentaron complejidades que alargaron su duración más allá de lo previsto inicialmente. Estas dificultades no derivaron solamente de la carencia de relaciones diplomáticas entre ambos países, sino que también, y en forma significativa, de la fuerte asimetría histórica existente en la relación comercial bilateral.

Desde un comienzo, Chile planteó su preferencia por llegar a un acuerdo comercial en términos similares al suscrito con México. A tal efecto, considerando que la economía y la política comercial de Bolivia presentaban características similares a las de Chile y atendiendo a su condición de país de menor desarrollo económico del Tratado de Montevideo, la delegación chilena presentó una propuesta para alcanzar un acuerdo de libre comercio, basado en una desgravación asimétrica entre ambos países, con ritmos de desgravación más lentos por parte de Bolivia.

Por su parte, Bolivia hizo presente su preocupación por el gran desequilibrio comercial con Chile, que ellos estimaban cercano a los 1.000 millones de dólares,¹⁰² y por el sistema de bandas de precios que afectaba a su principal potencial exportador. En concordancia, la delegación boliviana hizo presente que la negociación de un acuerdo de libre comercio sería factible sólo con un “gesto” por parte de Chile que facilitara desde un comienzo el ingreso al mercado chileno de su oferta exportable agrícola, en particular aceites vegetales y azúcar.¹⁰³

Como alternativa a la propuesta chilena, Bolivia propuso negociar un acuerdo comercial de alcance parcial, limitado a la desgravación de listas de productos, dependiendo de la disposición de Chile para desgravar totalmente, en forma inmediata y unilateralmente, al momento de entrada en vigencia del acuerdo, una nómina de 260 ítemes arancelarios de interés boliviano, en particular de 14 productos agrícolas considerados prioritarios, entre los cuales se encontraban los aceites vegetales y el azúcar.

Posteriormente, al interior del Gobierno chileno se presentaron discrepancias, en relación a si correspondía o no, en los acuerdos de nueva generación, aplicar el criterio de país de menor desarrollo relativo y, consecuentemente, negociar una desgravación asimétrica. Asimismo, el sector agropecuario manifestó su renuencia a otorgar condiciones preferenciales a los productos agrícolas solicitados por Bolivia, especialmente los sujetos a bandas de precios.¹⁰⁴

En definitiva, Chile junto con insistir en su planteamiento de negociar un acuerdo de libre comercio retiró su propuesta de desgravación asimétrica y manifestó que no se podía condicionar el acuerdo a la evolución experimentada por el comercio bilateral. Ante esto

102 En sus estimaciones, al déficit de la balanza comercial con Chile (US\$ 80 millones) le sumaban ventas de la Zofri al mercado boliviano (cercanas a US\$ 700 millones) y el contrabando.

103 Productos sujetos al sistema de bandas de precios en Chile.

104 Entrevista a Julio de la Fuente, ex Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon, Santiago agosto 2009.

Bolivia reiteró su preocupación por el desequilibrio comercial y señaló que un acuerdo de libre comercio sólo sería posible bajo la condición que 260 productos de su interés quedaran totalmente desgravados a partir del momento de la suscripción del acuerdo.

Este desacuerdo entre las delegaciones de ambos países motivó que las conversaciones se paralizaran hasta que, en octubre de 1992, el Comité de Ministros de Relaciones Económicas Internacionales de Chile analizó la situación, concluyendo que lo más apropiado era negociar un acuerdo de complementación económica de preferencias arancelarias. En consecuencia sólo correspondería negociar productos específicos, incorporando una nómina limitada de productos que Chile desgravaría unilateralmente a favor de Bolivia, un “gesto comercial” en productos agrícolas, equivalente a US\$ 30 millones (cupos), y desgravaciones sujetas a reciprocidad en el resto de los productos.

Las negociaciones se retomaron en febrero de 1993, en Santiago de Chile, y concluyeron en abril de ese año, en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica entre Bolivia y Chile (ACE N° 22),¹⁰⁵ con los siguientes objetivos:

- a. Sentar las bases para una creciente y progresiva integración de las economías de los países signatarios;
- b. Facilitar, ampliar y diversificar el intercambio comercial de bienes y servicios entre los países signatarios, fomentar y estimular actividades productivas localizadas en sus territorios y facilitar las inversiones de cada país signatario en el territorio del otro;
- c. Crear condiciones para lograr un avance armónico y equilibrado en el comercio bilateral;
- d. Servir de marco jurídico e institucional para el desarrollo de una más amplia cooperación económica en aquellas áreas que sean de mutuo interés, y
- e. Establecer mecanismos para promover una activa participación de los agentes económicos privados en los esfuerzos para lograr la ampliación y profundización de las relaciones económicas entre los países signatarios y conseguir la progresiva integración de sus economías.

El Programa de Liberalización del Acuerdo estableció tres diferentes esquemas de preferencias arancelarias. En primer término, Chile le otorgó a Bolivia concesiones arancelarias sin reciprocidad para 32 ítemes arancelarios, de los cuales 30 quedaron con preferencias del 100%. En segundo término, ambos países acordaron liberar algunos productos de aranceles aduaneros otorgándose preferencias del 100%: Chile a Bolivia en 201 ítemes, y Bolivia a Chile en 153 ítemes. En tercer lugar, se consolidaron las preferencias negociadas anteriormente entre ambos países en la Aladi, sin profundizarlas; esta modalidad abarcó 23 ítemes, de los cuales 17 corresponden a preferencias otorgadas por Bolivia a Chile y 6 a preferencias otorgadas por Chile a Bolivia.

¹⁰⁵ El ACE N° 22 fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 402, de 22 de abril de 1993, publicado en el Diario Oficial del 30 de junio de 1993.

Posteriormente, en julio de 1997, se amplió el programa de liberalización y la nómina de preferencias arancelarias concedidas por Bolivia a Chile quedó compuesta por 306 ítemes y las preferencias concedidas por Chile a Bolivia alcanzaron a 393.

A pesar de las dificultades iniciales, las negociaciones comerciales con Bolivia abrieron espacios de encuentro para ambos países. Así lo indica el ex Canciller Juan Gabriel Valdés, quien señala que el acuerdo "fue un importante avance en el proceso de relaciones con Bolivia y en la creación de grados de confianza que permitieron afianzar los lazos que nos unen y seguir conversando los temas de la agenda común. La negociación comercial con Bolivia sin duda tenía un componente político muy importante"¹⁰⁶.

En marzo de 2006 se realizó una significativa profundización del programa de liberalización del Acuerdo, mediante la cual Chile le otorgó el 100% de preferencia arancelaria a todos los productos originarios de Bolivia, con excepción del trigo, harina de trigo y azúcar. Para este último producto, Chile concedió a Bolivia una cuota de 6.000 toneladas anuales, con una preferencia del 100%.

Además de las disposiciones y normas comerciales propias de estos acuerdos, el ACE N° 22, en su Capítulo IX (Complementación Energética) encarga a las partes acciones orientadas a promover estudios y proyectos de complementación energética en las áreas eléctrica, geotérmica y de hidrocarburos. En su Capítulo X el Acuerdo señala las materias específicas en las cuales desarrollar la cooperación económica.

En el ámbito institucional se constituyó una Comisión Administradora, integrada por Representantes Gubernamentales de Alto Nivel de los países miembro, cuyas principales atribuciones, además de la administración e implementación del Acuerdo, son velar por el cumplimiento de sus disposiciones y evaluar su aplicación. Asimismo, se estableció un sistema de solución de controversias, similar a los incorporados en los otros acuerdos bilaterales suscritos con los países de la Aladi.

Con el fin de promover y estimular una activa participación de los sectores empresariales en la implementación y desarrollo del Acuerdo, se estableció un Comité Asesor Empresarial integrado por representantes de Chile y Bolivia.

Finalmente, cabe mencionar que el ACE N° 22 se ha transformado en el marco jurídico que ha permitido desarrollar la cooperación económico-comercial con Bolivia en diversas materias. Así, se han incorporado al ACE los siguientes acuerdos bilaterales:

- Acuerdo de Cooperación Turística (Primer Protocolo Adicional).
- Acuerdo de Coordinación y Cooperación Técnica en materia de cuarentena agrícola y forestal, plagas cuarentenarias, productos fitosanitarios y material transgénico (Tercer Protocolo Adicional).
- Acuerdo sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Cuarto Protocolo Adicional).

106 Entrevista a Juan Gabriel Valdés, Santiago, agosto 2009.

- Acuerdo de Cooperación Técnica y Científica (Sexto Protocolo Adicional).
- Acuerdo de Cooperación y Coordinación en materia silvoagropecuaria (Octavo Protocolo Adicional).
- Acuerdo de Coordinación e Intercambio de Información en Materia Aduanera (Decimocuarto Protocolo Adicional).
- Acuerdo de Cooperación entre ProChile y Ceprobol (Decimoquinto Protocolo Adicional).

5. LAS NEGOCIACIONES CON EL MERCOSUR: 4 + 1

- *La propuesta chilena para establecer una asociación integral con Mercosur*
- *Las rondas de negociaciones y el "patrimonio histórico"*
- **Avances y retrocesos del diálogo. Acuerdo final**

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercado Común del Sur¹⁰⁷ Mercosur (ACE N° 35) se firmó el 25 de junio de 1996 y entró en vigor el 1 de octubre del mismo año. Su firma representó la culminación de un largo período de negociaciones por preservar el comercio preferencial alcanzado antes del surgimiento del Mercosur. Asimismo, representó el máximo esfuerzo que Chile estaba en condiciones de realizar en el plano de los acuerdos comerciales.



Si bien Chile fue invitado en reiteradas oportunidades a incorporarse como miembro pleno al bloque regional, fueron varias las razones que lo llevaron a preferir un acuerdo bilateral.

La principal razón era que un ingreso pleno de Chile al Mercosur limitaba su autonomía en términos de política comercial y su capacidad de continuar reduciendo unilateralmente su arancel general. También implicaba subordinar sus futuras negociaciones comerciales a los intereses del bloque. Esto último se contraponía con las fuertes expectativas generadas en Chile por una probable negociación para su acceso al Nafta.

No existían por ende condiciones para que Chile proyectara su ingreso pleno al Mercado Común. Pero a la vez existían poderosas razones, tanto económicas como políticas, para buscar una forma diferente e ingeniosa de acuerdo con el Mercosur.

¹⁰⁷ El Tratado de Asunción, firmado por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay el 26 de marzo de 1991, es el instrumento jurídico del Mercado Común del Sur (Mercosur). Su objetivo principal es la conformación de un amplio espacio económico integrado, cuya primera etapa consiste en la formación de una unión aduanera, a consolidar progresivamente hasta alcanzar etapas más avanzadas de integración económica.

Por el lado del bloque, también existía interés para alcanzar un acuerdo con Chile. El artículo 20 del Tratado de Asunción establece que el mismo estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países de la Aladi después de cinco años de su entrada en vigencia. Sin embargo, contempla una excepción a favor de aquellos países que no formen parte de esquemas de integración subregional o de una asociación extrarregional. El único país que cumplía con el requisito de no formar “parte de esquemas de integración regional o de una asociación subregional” en ese momento era Chile.¹⁰⁸

Razones de Chile para un acuerdo con el Mercosur

Quedar fuera de un arreglo comercial con el Mercosur implicaba una desviación de comercio para las importaciones que hacían sus miembros desde Chile y la búsqueda de proveedores internos de los países miembro del Tratado de Asunción. Adicionalmente, la entrada en vigencia del Arancel Externo Común dejaría sin efecto las preferencias que individualmente le habían otorgado a Chile en el marco de la Aladi, afectando severamente el comercio bilateral.

Los países del bloque habían comunicado formalmente a sus socios de la Aladi que, una vez que comenzara a regir la Unión Aduanera -originalmente fijada para el 1 de enero de 1995-, dichas preferencias dejarían de existir. Junto con ello, manifestaron su intención de renegociar dichas preferencias como una sola parte, bajo la modalidad de una negociación “4+1”, con el fin de multilateralizarlas al interior del bloque.

Es preciso subrayar la importancia que en ese momento revestía el Mercosur como socio comercial de Chile. A mediados de la década del 90, aproximadamente el 60% de las exportaciones chilenas hacia el Mercosur correspondía a bienes industriales, mientras que la participación de estos productos en las exportaciones a los Estados Unidos y al Asia eran inferiores al 40%, y, a Europa, menos del 30%. En estos últimos mercados dichas exportaciones correspondían principalmente a bienes elaborados a partir de recursos naturales (alimentos, maderas y muebles, celulosa y papel) mientras que en las dirigidas al Mercosur tenían una mayor importancia relativa bienes más elaborados, como impresos, productos químicos, los productos metalmecánicos y material de transporte.¹⁰⁹

Andrés Rebolledo, ex Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon, recuerda que en ese momento el sector exportador le planteó al Gobierno de Chile su preocupación por “el hecho que el Mercosur se hubiera formado, generando un arancel externo común que, en promedio, era más alto que el que existía antes, y al no estar presente Chile, le significaba perder oportunidades; hubo sectores que resintieron no estar en el bloque subregional, en especial los exportadores de manufacturas”.¹¹⁰

108 Bouzas, Roberto. (1999) “Las negociaciones comerciales externas de Mercosur: administrando una agenda congestionada”, en Roett, R. (comp.) Mercosur: integración regional y mercados mundiales. ISEN-Nuevo Hacer. Buenos Aires.

109 Carlos Mladinic, “Las negociaciones comerciales de Chile con el mundo en la década de los noventa y la labor de la Direcon”, Santiago 2009, non paper.

110 Entrevista a Andrés Rebolledo, Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon, Santiago, agosto de 2009.

Añade que dada la complejidad de los temas a tratar, “y particularmente por la sensibilidad del tema agrícola en Chile, la decisión política fue llevar el Acuerdo al Congreso, con el propósito de ratificar de manera consensuada un acuerdo que legalmente podría haberse aprobado como todos los ACE, por la vía de un decreto, ya que fueron suscritos en el marco del Tratado de Montevideo”.

En el mismo sentido se plantea Alejandro Jara, quien señala que “en el caso de la aprobación del acuerdo Chile-Mercosur, el Ejecutivo chileno sostuvo que la sanción parlamentaria no era necesaria desde el punto de vista de las prerrogativas presidenciales, pero la dimensión del comercio involucrado y la intensidad del debate interno, hicieron políticamente aconsejable obtener la aprobación del Congreso Nacional”.¹¹¹

El término de las preferencias bilaterales de la Aladi o “patrimonio histórico”

Las renegociaciones del Mercosur con los países de la Aladi resultaron más complejas de lo previsto, lo que obligó a prorrogar repetidamente el plazo de caducidad de las preferencias concedidas bilateralmente, primero por periodos cortos, originalmente de un año, y después cada seis meses, lo que ponía una buena dosis de incertidumbre a los intercambios comerciales que se efectuaban bajo esquemas preferenciales.¹¹² De hecho, hubo cortos periodos en que estas preferencias estuvieron sin vigencia, por atrasos en protocolizar las prórrogas en la Secretaría General de la Aladi.

Por ello, en el centro de la decisión chilena de negociar un acuerdo de libre comercio con el Mercosur estaba la necesidad de eliminar dicha incertidumbre. Para Chile la opción de “no negociar” no era neutra, sino que implicaba un retroceso en la apertura que se había negociado con los países del bloque en la Aladi. Por tanto, había un especial interés en encontrar una fórmula que, siendo atractiva para el Mercosur, permitiera el inicio de negociaciones formales.

La propuesta chilena al Mercosur

Las importantes vinculaciones existentes de todo orden -en especial las crecientes relaciones comerciales y económicas con sus países miembro- indujeron a Chile a elaborar una propuesta de asociación con el bloque, la que fue presentada en junio de 1994.

111 Alejandro Jara, “Aspectos institucionales y económicos en las negociaciones comerciales de Chile”, 2001.

112 En el caso de Chile, esto resultaba particularmente importante pues una parte significativa del comercio bilateral se encontraba amparado por el “patrimonio histórico”. Si se observa la totalidad de las exportaciones chilenas al Mercosur en 1995, US\$ 1.754 millones, el 56% se beneficiaba con dichas preferencias. Por parte de las importaciones chilenas desde esos mercados, sólo el 17% se encontraba dentro de esa categoría.

En ella, Chile postuló materializar una asociación integral con el Mercosur mediante la suscripción, por parte de los cinco países, de un Acuerdo de Complementación Económica en el marco de la Aladi. Este instrumento debía plasmar una amplia agenda temática de integración, que incorporara modalidades y pautas para concretar la liberalización del comercio recíproco, las disciplinas básicas que regularían el intercambio de bienes y servicios, y la complementación económica entre las partes.

Los principales objetivos de la propuesta chilena fueron:

- Establecer un marco normativo para constituir un espacio económico entre Chile y el Mercosur
- Liberalizar el comercio de mercaderías.
- Establecer las condiciones para iniciar una gradual liberalización del comercio de servicios.
- Promover las inversiones recíprocas.
- Facilitar el desarrollo y utilización de la infraestructura física y de las interconexiones bioceánicas.

Chile propuso concretar una zona de libre comercio en los plazos más reducidos posibles, beneficiando a la mayoría de los productos y preservando las preferencias arancelarias negociadas en el marco de la Aladi (patrimonio histórico).

La liberalización debía ser rápida, minimizando posibles desviaciones de comercio como resultado de los diferentes plazos entre la propuesta formulada al Mercosur y los plazos pactados a nivel bilateral con otros países de la Aladi. La premura en esta liberalización estaba dictada, adicionalmente, porque lo esencial del comercio entre los miembros del Mercosur ya circulaba libre de gravámenes aduaneros, lo cual ponía a las empresas chilenas en desventaja para competir en ese mercado.

Chile planteó que la liberalización del comercio debía efectuarse en un plazo máximo de 10 años para el conjunto del Mercosur, pero mediante negociaciones bilaterales con cada uno de los países integrantes, que permitieran avanzar a distintas velocidades, reconociendo así la existencia de diferentes realidades.

Asimismo, propuso negociar en base a distintas listas de productos, sujetas a diferentes plazos de desgravación, dependiendo de su sensibilidad a la competencia externa, todas las cuales deberían desgravarse en un máximo de diez años. No obstante, las Partes podrían seleccionar un reducido número de bienes no sujetos a desgravación arancelaria (listas de excepciones). Estas listas, una vez acordadas, se incorporarían recíprocamente en el acuerdo. La base para esta desgravación, según la propuesta chilena, estaba constituida por las preferencias vigentes a través del patrimonio histórico.

En materia de disciplinas relacionadas con el comercio, tales como reglas de origen, competencia desleal y cláusulas de salvaguardia, Chile propuso que estos aspectos deberían ser acordados conjuntamente con aquellos vinculados a las modalidades de liberalización comercial.

Adicionalmente, planteó dar a esta asociación una connotación que fuera más allá de la sola liberalización del mercado de bienes, generando un espacio económico ampliado extensivo también a los servicios, inversiones, transporte e integración física.

Las primeras rondas de negociación

El Presidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle fue invitado por los presidentes de los países miembros del Mercosur a participar en la Cumbre Presidencial que se llevaría a cabo en Buenos Aires, en agosto de 1994.

En dicha oportunidad los presidentes emitieron una declaración conjunta mediante la cual dieron formalmente por iniciadas las negociaciones para un Acuerdo de Complementación Económica, incluyendo la constitución de un área de libre comercio.

Ya en la primera ronda de negociaciones se hicieron evidentes las diferencias conceptuales entre las Partes. El Mercosur manifestó que la negociación no podía desarrollarse bilateralmente entre Chile y cada uno de los países, sino que de una manera multilateral, a través de la fórmula 4 + 1. Su argumento se basó en que ritmos de desgravación distintos interferirían con la aplicación del Arancel Externo Común y que, por tanto, aquéllos debían ser iguales para todos los países.

En principio se aceptó el plazo final de diez años y el esquema de listas de productos por sensibilidades propuesto por Chile, incluida una reducida lista de excepciones, pero no se explicitó si al final del período la liberalización sería total. Tampoco se hizo referencia a la velocidad de desgravación de los productos “no sensibles”.

El Mercosur reconoció la existencia del patrimonio histórico y declaró su intención de superarlo a través de la multilateralización de las preferencias, pero no aceptó que fuese el piso de negociación. Respecto a la incorporación del sector servicios, manifestó su conformidad con dicha propuesta, pero sólo después que el tema fuese resuelto al interior del bloque.

Listas de desgravación

Uno de los temas difíciles consistió en la conformación de las listas de desgravación. Desde un primer momento se acordó que serían tres listas: la de “desgravación general”, que se desgravaría a un ritmo más acelerado; la de “productos sensibles”, que se desgravarían en forma más lenta, y una lista de “excepciones” con aquellos productos que quedarían excluidos de los beneficios del acuerdo.

Chile siempre entendió que tanto los productos en desgravación general como aquellos denominados sensibles, se desgravarían totalmente al final del período de transición. Sin embargo, este fue un punto muy discutido por las economías más pequeñas del Mercosur, pues ello eliminaba la “reserva de mercado”.¹¹³

113 Desde el inicio de las negociaciones Chile debió enfrentar este tema, especialmente por parte de los socios más pequeños

En lo que respecta a los plazos de desgravación, Chile procuró que, aceptándose un máximo de diez años, hubiese períodos más cortos y ritmos más rápidos de desgravación para la mayor parte del universo arancelario. Inclusive, postuló que se incluyese un porcentaje significativo en desgravación inmediata. Por el contrario, el Mercosur reafirmó un plazo general de 10 años para todas las listas de desgravación, variando solamente el ritmo inicial y los períodos de gracia.

Chile planteó preservar el patrimonio histórico real¹¹⁴ por lo menos al nivel negociado originalmente, estableciéndose su aplicación en forma multilateral, o bilateral cuando lo primero no fuera posible. El Mercosur postuló, como criterio general, eliminar el patrimonio histórico incluido en excepciones o en productos sensibles, y negociar su preservación de manera excepcional para productos con comercio significativo.

Para Chile el piso para las negociaciones debía ser el patrimonio histórico real. Esto significaba que, después del acuerdo, ningún producto tendría una condición de acceso inferior a la que tenía antes del mismo. Este punto fue uno de los más disputados a lo largo de todo el proceso negociador.

Otro punto de discusión consistió en la modalidad que adquiriría la desgravación. Chile pretendía, al igual que lo había hecho con México y otros países de la Aladi, que la desgravación se hiciera en base a los aranceles residuales. El Mercosur, por su parte, insistía en que se deberían acordar márgenes de preferencia sobre los aranceles vigentes para terceros países.

El esquema negociador 4+1

Desde un comienzo, se tuvo que determinar quiénes serían las partes negociadoras. Hasta entonces, en materia de negociaciones con agrupaciones de países, Chile sólo tenía la experiencia de las tratativas con la Unión Europea, en cuyo caso, las hacía con la Comisión Europea, la que tenía el mandato negociador que le han otorgado todos los países miembro de ese mercado común. Para el Mercosur, la negociación con Chile era la primera que realizaba como bloque.



del Mercosur, que buscaban que las preferencias que se le otorgaran a Chile fueran de un nivel que resultase siempre inferior a las que tenían estos países en el mercado brasileño.

114 El patrimonio histórico real correspondía a las preferencias negociadas en el marco de la Aladi pero que registraban comercio efectivo en el período reciente. De esta forma Chile también lograba proteger algunos de sus productos sensibles en los que tenía entregadas concesiones significativas, especialmente a Brasil, pero que no registraban comercio reciente. Por ejemplo, en el caso de la carne bovina, Brasil gozaba de una preferencia de 30% sin limitaciones, pero hasta entonces no exportaba carne a Chile.

Para los países del bloque el esquema a utilizar sería el que definieron como 4+1, dado que ninguno de ellos estaba dispuesto a ceder “soberanía negociadora” en algún tipo de entidad supranacional. La modalidad descrita resultaba ser muy compleja para un proceso negociador, pero claramente era la única disponible entonces.

En la práctica, el 4+1 implicó que cada propuesta de Chile era primero estudiada por los socios del Mercosur en forma individual y, posteriormente, ellos concordaban una respuesta común. Durante mucho tiempo esto hizo inoperante las discusiones, ya que, al no existir acuerdo al interior del bloque, las respuestas que recibía Chile siempre eran aquellas que “nivelaban por abajo” y por tanto no permitían alcanzar acuerdos razonables.

Varias de las rondas negociadoras en realidad se transformaron en reuniones entre los miembros del Mercosur, con largos períodos intermedios para la delegación chilena, que debía esperar que los socios concordaran una respuesta a sus planteamientos.

El rol del Comité Interministerial

Durante 1994 y comienzos de 1995 prácticamente no se produjeron resultados sustantivos y las negociaciones avanzaron a un ritmo muy lento.

Lo anterior no estaba acorde con el interés político que los mandatarios de los países del Mercosur y de Chile habían puesto en alcanzar un acuerdo. Por ello, desde el más alto nivel político de ambas partes, se obligó a aumentar el ritmo de las negociaciones. Por el lado chileno, se decidió constituir el Comité Interministerial de Negociaciones Económicas Internacionales, con amplias facultades para llevar adelante todas las negociaciones.

Este Comité Interministerial condujo todas las negociaciones en las que Chile participaba en esos momentos.¹¹⁵

Una de las primeras tareas complejas del Comité Interministerial fue decidir la composición de la lista de productos sensibles a presentar al Mercosur. La principal dificultad radicó en los temores que manifestaba el sector agrícola chileno, dadas las ventajas comparativas que se apreciaban en los países del Mercosur, en especial para la llamada agricultura tradicional.

Para confeccionar estas listas, se solicitó la opinión de la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) y de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), entre otras instituciones. La lista presentada por la SNA implicaba una excepción total para los productos del sector agropecuario, salvo para los hortofrutícolas. Su planteamiento original había sido excluir al sector agropecuario de las negociaciones. Sin embargo, ante el rechazo de los productores hortofrutícolas y agroindustriales de quedar fuera del acuerdo, optó por solicitar una abultada lista de excepciones.

115 En esos momentos Chile, además del Mercosur negociaba paralelamente con Canadá y la Unión Europea.

La lista presentada por la CPC también incluía muchos más productos exceptuados que los esperados, pero se apreciaba que estaba confeccionada con un carácter más negociador.

Las autoridades del sector agrícola presentaron un documento que recogía las preocupaciones del sector frente a la negociación con el Mercosur. Destacaban las complejidades que presentaba, para la agricultura nacional, una negociación con el bloque, dadas las características de competitividad agrícola de Argentina y Uruguay, haciendo referencia a materias tales como la productividad, el nivel de recursos y su tamaño, lo que permitía importantes economías de escala.

También se refería a los fines perseguidos por los socios menores del bloque con sus excepciones, los que, a su juicio, no serían otros que lograr reservas de mercado en Brasil para sus productos. Respecto a este país, señalaba que se observaban algunos hechos preocupantes, como nuevos desarrollos en frutas de clima templado y vinos, lo que habría estimulado a los sectores brasileños involucrados a buscar excepciones.

En síntesis, se apuntaba a mantener la situación inicial, preservando el patrimonio histórico y postergando cualquier negociación adicional.

Los primeros intercambios de listas de excepciones y de productos sensibles

Los primeros intercambios de listas de excepciones y de productos sensibles se realizaron a comienzos del segundo semestre de 1995. Por ambas partes las listas presentadas resultaron ser muy abultadas. Por el lado de Chile, el 57,5% de sus importaciones desde el Mercosur quedaría al margen de los beneficios del acuerdo y, en el caso del bloque, el 43,7% de sus compras en Chile.

Obviamente, ello no respondía a la idea de crear una zona de libre comercio, de acuerdo a lo que previamente los países habían acordado, ni a los compromisos asumidos ante la Organización Mundial del Comercio.

La situación así descrita hacía inviable un acuerdo.¹¹⁶

Resultaba claro que debían encontrarse caminos para superar esa situación. En la mesa de negociaciones ya se manifestaba la necesidad de reducir las listas de excepciones y se comenzaba a pensar en algunas cuotas de importación preferenciales como una salida posible.

116 En el caso de Chile, los productos que explicaban el mayor porcentaje del comercio exceptuado eran el petróleo y sus derivados, que constituían cerca de un 17% y los distintos tipos de vehículos que representaban alrededor de un 11%. El resto correspondía a productos agrícolas. Lo más complejo era que sólo dos productos, carne y arroz, constituían entonces el 42% de las importaciones chilenas desde Uruguay, mientras que carnes y tortas de soja explicaban más del 50% de las compras chilenas en Paraguay; por consiguiente, se hacía claro que la permanencia de estos productos en la lista de excepciones hacía inviable el acuerdo.

Durante las siguientes rondas negociadoras se siguió avanzando en los otros temas, aun cuando se sabía que finalmente habría que volver a definir las listas de productos.

Desde un comienzo los negociadores chilenos intentaron despejar la situación en que quedarían los productos que conformaban el llamado "patrimonio histórico". La propuesta consistió en que los productos de dicha categoría se desgravaran a partir del arancel más alto que hubiese sido otorgado por Chile a alguno de los países del Mercosur o, inversamente, a partir del más alto que hubiese sido otorgado a Chile por alguno de los países del bloque en los acuerdos preexistentes en la Aladi.

Los productos que cumplían las condiciones señaladas se agruparon en siete rangos, con preferencias iniciales de 40%, 50%, 60%, 70%, 80%, 90% y 100%, respectivamente.¹¹⁷

Para entonces ya se había despejado, también, una de las restricciones impuestas por el Mercosur al inicio de las negociaciones y se había acordado que el horizonte final de la negociación para todos los productos no exceptuados era un 100% de preferencia, o cero arancel. La modalidad de desgravación sería anual, lineal y automática hasta alcanzar el 100% de preferencia en un plazo de 10 años.

La reunión de octubre de 1995 del Comité Interministerial

El 20 de octubre de 1995 el Presidente de Chile citó a una reunión en su gabinete al Comité Interministerial de Negociaciones Económicas Internacionales. El objetivo era conocer el estado de avance de las negociaciones, dadas las noticias que llegaban desde Argentina, en el sentido que el acuerdo podría firmarse en la Cumbre Presidencial del Mercosur, a realizarse el 7 de diciembre de ese año.

En esta reunión quedó claro que, para poder seguir avanzando, había que entrar a la reducción drástica de las listas de excepciones y que ello significaba tomar decisiones sobre los productos sensibles chilenos.

El Ministerio de Agricultura era de la idea que la negociación se limitara al patrimonio histórico, pero esa opción no era viable pues no era suficiente para cerrar un acuerdo. El Presidente Frei dio instrucciones precisas para que los técnicos de ese Ministerio elaboraran, en conjunto con los equipos negociadores, una propuesta que permitiera concluir con éxito la negociación. Al mismo tiempo, hizo presente que la decisión política de avanzar en dicha negociación y acelerarla había sido una propuesta suya a los presidentes del Mercosur. De igual manera, se instruyó a técnicos del Ministerio de Hacienda para que estudiaran una fórmula para la desgravación del petróleo y sus derivados.

¹¹⁷ Estos rangos fueron conformados del siguiente modo: los productos cuya preferencia más alta convenida en la Aladi, por Chile a algún país miembro del Mercosur por algún país miembro del Mercosur a Chile estuviera comprendida entre 4% y 45%, tendrían una preferencia inicial del 40%; aquellos cuya preferencia más alta convenida en la Aladi, estuviera comprendida entre 45% y 55%, tendrían una preferencia inicial de 50%; y así sucesivamente. Quedaron con preferencia inicial del 100% aquellos rubros que tenían preferencias superiores al 95%.

Con ese claro mandato político, se preparó la siguiente ronda de negociaciones programada, para fines de octubre en Montevideo.

Un segundo intercambio de listas

El siguiente intercambio de listas de productos se concentró en la lista de excepciones. Había consenso que si no se lograba liberalizar más del 85% del intercambio recíproco, el acuerdo no calificaría como de libre comercio.

En la ronda del 27 de octubre de 1995 se intercambiaron nuevas listas de excepciones. La nueva lista que presentó en esa ocasión al Mercosur, si bien era bastante más reducida que la original -disminuía el total de productos exceptuados de 350 a 262- todavía afectaba a más del 20% de las exportaciones chilenas a esos mercados.

Chile replicó con una propuesta que consistía en el respeto irrestricto del patrimonio histórico, y en la cual ofreció reducir su lista de excepciones de los 188 productos originales que afectaban a más del 50% de las importaciones del Mercosur, a una lista de 106 productos que afectaban al 33% del comercio. Si no se consideran el petróleo y sus derivados, la lista se reducía a aproximadamente el 15% de las importaciones chilenas desde el Mercosur.

Los negociadores chilenos entendían, sin embargo, que si bien su propuesta resultaba atractiva no era aceptable todavía para Uruguay y Paraguay. Entre los productos exceptuados por Chile estaba la mayor parte del comercio con esos dos países. De hecho, la nueva propuesta chilena todavía significaba exceptuar al 52% del comercio con Paraguay y al 45% del comercio con Uruguay.

Por lo anterior, Chile dejó clara su voluntad de conservar las cuotas de acceso a mercado que dichos países tenían, en el "patrimonio histórico" y su voluntad para mejorarlo si recibía un trato recíproco.

La ronda de negociaciones de noviembre de 1995

Existía la idea en los equipos negociadores que la ronda de noviembre podría resultar decisiva. La cercanía con la Cumbre de Presidentes del Mercosur, a la cual se suponía asistiría el Presidente de Chile, era una ocasión propicia para anunciar sino la firma del acuerdo, al menos un avance sustantivo.

Chile decidió hacer lo que para entonces era su mejor oferta. Propuso reducir su lista de excepciones a sólo 62 productos, básicamente aquellos afectos al sistema de bandas de precios, las carnes rojas y el arroz. Por primera vez en una negociación bilateral, Chile

retiraba de su lista de excepciones al petróleo y sus derivados.¹¹⁸ También retiró otros productos, como el maíz y los derivados de azúcar, que siempre habían sido exceptuados de las negociaciones por parte de Chile.

La nueva propuesta chilena rebajó el nivel de excepciones a poco más del 12% de sus importaciones desde los países del Mercosur. Ello significó reducir en más de 75% su lista inicial de excepciones.

Esta propuesta chilena claramente no era esperada por los negociadores de Mercosur y, como era habitual a causa de la modalidad 4+1, solicitaron un tiempo para deliberar entre ellos y hacer una contrapropuesta.

El quiebre de las negociaciones

La respuesta del Mercosur sorprendió totalmente a la delegación chilena, ya que -prácticamente- no recogía ninguna de las peticiones de Chile. Lo más complicado fue la insistencia respecto de que, para los productos incluidos en la lista de excepciones, no se mantendrían las preferencias del patrimonio histórico. Este era un punto intransable para la delegación chilena. No era presentable hacer un acuerdo de libre comercio para que a su entrada en vigencia un número significativo de productos quedara con una situación inferior a la preexistente.

Los negociadores del Mercosur introdujeron un elemento nuevo en las negociaciones. Propusieron que al cabo de 15 años la totalidad de la lista de excepciones fuese desmantelada. En definitiva, propusieron la eliminación de las listas de excepciones y su cambio por plazos largos.

Lo anterior significó un vuelco respecto a la modalidad acordada al inicio de las conversaciones y los negociadores chilenos no contaban con un mandato político para poder seguir avanzando en esos términos. En Chile siempre se trabajó con la idea de que existiría una lista de excepciones, aun cuando se esperaba que ésta fuese reducida.

El Mercosur insistió en que ésa era su propuesta final. Si Chile no la aceptaba, se terminarían las negociaciones.

El equipo negociador chileno, presidido por Carlos Mladinic, entonces Director General de Relaciones Económicas Internacionales, rechazó la oferta y, por ende, se dieron por terminadas las negociaciones.

¹¹⁸ El retiro del petróleo y sus derivados había sido intensamente solicitado por el sector privado chileno. Se argumentó que el fisco de Chile igual debía hacer un esfuerzo para la mayor liberalización del comercio. Para entonces, el único argumento para continuar gravando el petróleo era su alto impacto fiscal. Se optó por una decisión intermedia. Se desgravó en forma inmediata el petróleo y en un programa más lento, sus derivados. Las refinerías chilenas necesitan un mix de productos por lo que no pueden abastecerse sólo de crudos provenientes del Mercosur.

La reunión de presidentes de Punta del Este

Tanto la Cancillería chilena como el propio Presidente Frei respaldaron el accionar de los negociadores chilenos. El Presidente Frei decidió no concurrir la Cumbre de Punta del Este e instruyó a su Canciller José Miguel Insulza, para que asistiera y buscara caminos de acuerdo.

Mientras tanto, en Chile se abrió un debate al interior del gobierno respecto a la oportunidad de terminar con las excepciones en los acuerdos comerciales, teniendo presente que en una eventual negociación con el Nafta, era muy probable que no se aceptaran excepciones. Adicionalmente a ello, en la Cumbre de Líderes del APEC en Osaka, el Presidente Frei había asumido el compromiso de la liberalización total unilateral del comercio exterior para el año 2010, lo cual coincidía con el plazo de 15 años que proponía el Mercosur.

Previo a la Cumbre de Presidentes del Mercosur, el Canciller Insulza instruyó al Jefe del Equipo Negociador que se reuniera en Punta del Este con sus pares y buscara mecanismos de salida. Para entonces, las más altas autoridades chilenas ya se habían abierto a la posibilidad de dismantelar la lista de excepciones y transformarlas en listas de desgravación lenta. Con esta decisión política clara, se asistió a dicha reunión.

Tal vez esa fue una de las reuniones más atípicas que se hayan dado en una negociación comercial. Mientras que, por el hecho de realizarse en conjunto con una cumbre presidencial, las delegaciones de los países del Mercosur fueron más numerosas que nunca, en la sala de negociaciones sólo había dos chilenos: Carlos Mladinic, Director General de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería, y Manuel Valencia, Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon.

En la reunión, que se alargó por más de 10 horas, Chile manifestó su total disposición a reanudar las negociaciones, en el entendido de que ellas apuntaban al firme deseo de abrir el comercio entre las partes y no a bloquearlo ni a imponer medidas de reserva de mercado, como las que había detrás de la idea de eliminar el "patrimonio histórico". Al final de la reunión, los equipos del Mercosur presentaron una nueva lista de excepciones, ahora más reducida, con la salvedad que dichos productos también quedarían totalmente desgravados después de cumplidos quince años de vigencia del acuerdo. Además, asumían el compromiso de revisar su postura respecto del patrimonio histórico, como quedó ratificado posteriormente en la reunión de cancilleres.

Esta nueva propuesta del Mercosur fue entendida por la delegación chilena como la aceptación de retomar las negociaciones y el propio bloque sugirió una nueva ronda de negociaciones para los siguientes diez días, lo cual fue aceptado por Chile.

Diciembre de 1995: se reanudan las negociaciones

La ronda de negociaciones del 18 y 19 de diciembre de 1995 se desarrolló con un ánimo muy constructivo, y con el deseo de ambas partes de ir superando las diferencias. Claramente las negociaciones se reanudaban y el deseo de alcanzar un acuerdo se mantenía vigente, reforzado por la decisión política de los presidentes del Mercosur -adoptada en Punta del Este- en la que ordenaron seguir adelante con las negociaciones.

Respecto al tema de la temporalidad de las excepciones, la delegación chilena manifestó su disposición a considerar la propuesta del Mercosur en la medida que ella abarcara no sólo bienes, sino también servicios. Como a esa fecha el bloque aún no disponía de un mecanismo interno para la liberalización de los servicios, la propuesta chilena fue vista como una forma de ganar tiempo para tomar una decisión definitiva sobre este particular.¹¹⁹

En esa misma reunión, la delegación del Mercosur propuso introducir una nueva categoría de productos sensibles lo que le permitiría reducir aún más su lista de excepciones. La nueva categoría, denominada "sensibles especiales", estaría conformada por productos no sujetos a preferencia alguna durante los tres primeros años del acuerdo y, a partir de esa fecha, se irían desgravando lineal y automáticamente.

La delegación chilena acogió favorablemente esta propuesta y se acordó que en la próxima reunión se intercambiarían las listas con los productos que estarían incorporados en esta nueva modalidad.

En la misma ocasión, el Mercosur hizo entrega a la delegación chilena de una nueva propuesta para su lista de excepciones, siempre en el entendido de que ésta también se desgravaría a los quince años. En comparación a la presentada en noviembre, retiraba algunos productos, pero incorporaba otros. El resultado neto, sin embargo, en términos de afectación de comercio, se reducía en poco más de un punto: desde un 13,8% a un 12,7%.

Las últimas listas intercambiadas dejaron la sensación de que los problemas de la negociación ya no pasaban por las listas de excepciones, y que ahora era necesario dilucidar otros temas. De hecho, esas listas fueron bastante similares a las finalmente acordadas.

En esta reunión las delegaciones de Chile y del Mercosur, con el fin de dejar claramente expresadas lo que consideraban las principales diferencias y buscar alternativas de solución para cada una de ellas, suscribieron un documento que consignó las posiciones que mantenían ambas partes a esa fecha.

119 La temporalidad de las excepciones fue uno de los puntos más críticos de la negociación. Para Chile por la sensibilidad que tenían los productos agropecuarios tradicionales (trigo, arroz, carne bovina, aceites vegetales) y, para el Mercosur, porque -de mantenerse como excepciones permanentes- ello le significaría excluir del acuerdo a sus principales productos agrícolas de exportación, aceptando así un precedente de exclusión para sus demás negociaciones (con los países de la Aladi y con la Unión Europea).

PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE CHILE Y MERCOSUR Diciembre de 1995

-**Tasa estadística:** Chile postulaba que a partir de la firma del acuerdo no se le aplicara por parte de Argentina la "tasa estadística". El Mercosur -y Argentina en particular- sostenía que ésta se mantendría después de la firma del acuerdo. Sin embargo, la delegación argentina, que no estaba facultada para negociar este tema, sugirió que fuese definido en una instancia política posterior.

-**Derechos específicos:** Chile postuló que estos derechos no deberían ser aplicables a sus exportaciones a la Argentina a partir de la firma del acuerdo.⁶ El Mercosur (Argentina) sostuvo que estos gravámenes se mantendrían para las importaciones procedentes de Chile, si bien ellos estarían sujetos a la preferencia arancelaria correspondiente.

-**Reciprocidad de las listas:** Chile postuló que debería existir reciprocidad en la composición de las diversas listas, en especial en la de excepciones, pudiendo renunciar a la misma cuando el país voluntariamente lo estimara conveniente. Mercosur sostuvo que, como norma general, las listas no deberían ser recíprocas, pero podría existir reciprocidad en subsectores o grupos de productos específicos.

-**Transporte:** Chile propuso que, además de la aplicación del Acuerdo de Transporte Internacional Terrestre del Cono Sur (ATIT) y de los celebrados en el ámbito del Mercosur, el ACE debería contemplar compromisos específicos en transporte aéreo y marítimo. El Mercosur no contemplaba incluir compromisos en transporte aéreo y marítimo.

-**Drawback:** Chile proponía que se aplicara durante el período de transición sin perder la rebaja arancelaria. El Mercosur postulaba que no se aplicara a los productos beneficiados con la rebaja arancelaria a partir de la vigencia del acuerdo. Posteriormente, ambos países flexibilizaron sus posiciones, planteando Chile eliminarlo al término del séptimo año de vigencia del acuerdo y el Mercosur eliminarlo al término del segundo año de vigencia del acuerdo.

-**Cláusula de la nación más favorecida:** Chile postulaba la aplicación del Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo (compensación negociada de preferencias otorgadas a terceros) pero incorporado en el acuerdo y sujeto a las normas de solución de controversias del mismo. El Mercosur planteaba la aplicación automática del artículo 44 del Tratado de Montevideo (extensión irrestricta de preferencias otorgadas a terceros).

-**Bandas de precios:** Chile postulaba su mantención pero se comprometía a no aplicarlas a nuevos productos. El Mercosur sostenía que debían ser dejadas sin efecto al inicio del acuerdo.

Nueva posición negociadora chilena

En vista de este nuevo escenario, se comenzó a trabajar en Chile en la elaboración de una nueva posición negociadora. Se consideraba que los temas de la temporalidad de la lista de excepciones, los plazos de desgravación, el patrimonio histórico, la tasa estadística y los derechos específicos eran fundamentales para alcanzar un acuerdo.

Para entonces, ya se habían iniciado negociaciones con Canadá, las cuales se desarrollaban en base a la estructura Nafta, que no considera excepciones sino a plazos largos de desgravación arancelaria. En Chile, en tanto, al interior del gobierno ya se había formado una clara mayoría

para avanzar en la eliminación de las excepciones. Finalmente, en una reunión, con la presencia del Presidente de la República, se decidió avanzar en una propuesta que considerara el desmantelamiento total de las excepciones en un plazo de quince o más años.

Para el Gobierno de Chile la negociación con el Mercosur se había transformado en un asunto de alta prioridad y se estimaba que los costos, tanto para el país como para el gobierno, serían muy altos de no lograrse un acuerdo satisfactorio.

Ya resultaba claro que las negociaciones de Chile con los Estados Unidos no fructificarían pues el Presidente Clinton no había logrado por parte del Congreso norteamericano la autorización para negociar, de manera que el único acuerdo cercano que se visualizaba era con el Mercosur, el cual además era de especial importancia para el sector industrial manufacturero.

En consecuencia, se concluyó que la situación requería un esfuerzo político de alto nivel, particularmente con Brasil. Con posterioridad a una visita del Subsecretario de Relaciones Exteriores de Chile a ese país, en el marco del diálogo político bilateral, se concordó en la conveniencia de que el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile realizara una gira por los cuatro países del Mercosur, para reunirse con sus pares y acelerar el ritmo de la negociación y sus resultados.

En la gira, realizada en febrero de 1996, se revisaron todos los temas en discusión, resultando claro que existían espacios para alcanzar acuerdos razonables en todos ellos. A partir de entonces la disposición por parte de los equipos negociadores del bloque fue distinta, lo que se reflejó en un nuevo texto de acuerdo que, antes que terminara ese mes, hicieron llegar a los negociadores chilenos.

El término de las negociaciones

Después de la gira del Canciller chileno las negociaciones se aceleraron y entraron a su etapa de definiciones sustantivas, concluyendo con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur, el 25 de junio de 1996, en Potrero de los Funes, provincia de San Luis, Argentina.

Si bien la solución a la cual se llegó está registrada en el texto suscrito, es interesante describir brevemente cómo se alcanzaron los acuerdos en algunos de los temas más debatidos:

a) La desgravación arancelaria y la temporalidad de las excepciones

La solución alcanzada respecto de los productos incluidos en las listas de excepciones (sensibles y de alta sensibilidad), junto con contemplar la liberalización total de los mismos en un plazo de 15 años, permitió que el trigo y la harina de trigo, productos de especial sensibilidad para Chile, obtuvieran un plazo más largo.

Así, finalmente se acordó que los productos incluidos en las listas de excepciones se desgravarían a partir del año décimo (1 de enero de 2006) en forma lineal y automática, de modo de alcanzar una preferencia del 100% (arancel cero) en un plazo de 15 años (el 1 de enero de 2015). Para el azúcar, se convino iniciar su desgravación a partir del año undécimo (1 de enero de 2007), alcanzando arancel cero en un plazo de 16 años (a partir del 1 de enero de 2012). El trigo y la harina de trigo quedaron excluidos de esta norma general y deberán alcanzar arancel cero a más tardar el 1 de enero de 2014.¹²⁰

Para los productos en desgravación general se acordó un cronograma de ocho años, con un margen de preferencia inicial del 40%, debiendo alcanzar arancel cero a partir del 1 de enero de 2004.

En el caso del patrimonio histórico no sensible se acordó un cronograma de ocho años, su multilateralización y una desgravación lineal y automática del arancel residual, a partir de la mayor preferencia vigente. Todos estos productos alcanzaron arancel cero a partir del 1 de enero de 2004.

Para la preservación del patrimonio histórico con comercio significativo, incluido en las listas de sensibles especiales y sensibles, se acordaron preferencias bilaterales, incluyendo cupos preferenciales en algunos casos. Prácticamente ningún producto quedó con una situación de acceso inferior a la que existía antes de la entrada en vigencia del acuerdo.

Respecto de la tasa estadística aplicada por Argentina, al no incluir este país dicha tasa en los gravámenes o restricciones que quedarían al margen del acuerdo, la misma no podría seguir siendo aplicada a las importaciones chilenas una vez que entrara en vigencia el acuerdo.

En relación con los derechos específicos vigentes en Argentina al momento de suscribir el acuerdo, se convino su congelamiento, lo que implicó no aplicar nuevos derechos específicos, ni establecer modalidades de cálculo que llevaran a un aumento en el costo de las importaciones. Adicionalmente, se acordó que en ningún caso la aplicación de un derecho específico podría afectar a Chile, si éste significaba aplicar un arancel aduanero superior al 25% *ad valorem*.

b) La discusión sobre la Cláusula de Nación Más Favorecida

Un tema siempre presente durante las negociaciones fue el tratamiento que se le daría en el Acuerdo al principio de la nación más favorecida, considerando que se conocían las pretensiones de Chile de continuar negociando de manera bilateral con países no miembros de la Aladi.

120 Para estos dos productos no se estableció en forma inmediata un cronograma de desgravación, quedando esa tarea para la Comisión Administradora del Acuerdo, lo que indicaría que Chile habría optado por desgravar estos productos de una sola vez, una vez cumplidos los 18 años de vigencia del acuerdo.

Anteriormente, en el seno de la Aladi, se había producido un gran debate en torno a las negociaciones de México con los Estados Unidos, su posterior adhesión al Nafta y su situación respecto a los socios de la Aladi, y lo establecido en el Artículo 44 del Tratado de Montevideo 1980.¹²¹ De acuerdo a la interpretación que se le daba a ese artículo, México debería haber extendido automáticamente todas las concesiones otorgadas en el Nafta a los demás miembros de la Aladi.

Después de un largo proceso de negociaciones al interior de la Aladi, y para evitar un retiro forzado de México de la Asociación, se llegó a un acuerdo mediante un protocolo interpretativo del Artículo 44, que fue suscrito por todos los países miembro del Tratado de Montevideo el 13 de junio de 1994. En síntesis, lo que hizo este protocolo fue pasar de la concesión automática de un beneficio a una que necesariamente debe ser negociada y otorgada, siempre que el país que invoca el Artículo 44 pueda demostrar que ha sufrido un daño respecto a la situación preexistente.

Chile constantemente se amparó en este consenso alcanzado en la Aladi para enfrentar las discusiones con el Mercosur. La negativa del bloque a aceptarlo se justificó fundamentalmente en la difícil negociación que entonces estaban efectuando con México, como compensación a su ingreso al Nafta.¹²²

Finalmente, se acordó que aquella parte que suscribiera un acuerdo comercial con algún país no miembro de la Aladi debería informar dentro de un plazo de 15 días y declarar su disposición a negociar, en un plazo de noventa días, concesiones equivalentes a las otorgadas y recibidas de manera global.

c) Las dificultades respecto a las bandas de precios

Así como Chile reclamó la eliminación de la tasa estadística y de los derechos específicos, los negociadores del Mercosur, y en especial los representantes argentinos, pretendían que no se les aplicara el sistema de bandas de precios.

Como ya se ha mencionado, desde la década del 80 Chile aplicaba a cuatro productos (azúcar, aceites, trigo y harina de trigo) un mecanismo de estabilización de precios y siempre defendió su permanencia, mientras que el Mercosur planteó su eliminación al inicio del octavo año de

121 El mencionado Artículo 44 literalmente expresa: "Las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios que los países miembro apliquen a productos originarios de o destinados a cualquier otro país miembro o no miembro, por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el presente Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, serán inmediata e incondicionalmente extendidos a los restantes países miembro".

122 Durante 1995 el Mercosur y México realizaron tres reuniones para regularizar la situación planteada por la no extensión de las preferencias concedidas por México a los miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Nafta), aplicando los principios del Protocolo Interpretativo del Artículo 44 del Tratado de Montevideo. Sin llegar a resultados positivos, convinieron prorrogar la vigencia de los acuerdos comerciales bilaterales vigentes y continuar con reuniones hasta alcanzar un nuevo acuerdo. Finalmente en agosto de 1996 adquirieron el compromiso de iniciar negociaciones para un nuevo acuerdo que sustituiría todos los acuerdos bilaterales y regionales vigentes entre los países miembros del Mercosur y México en el marco de la Aladi.

vigencia del Acuerdo. Chile argumentó que las bandas tienen un carácter diferente a los derechos específicos, ya que sólo buscan relativizar los cambios bruscos en los precios internacionales, pero no constituyen una restricción de acceso.

Finalmente se encontró una solución de consenso: el bloque aceptaba la aplicación de las bandas y Chile se comprometía, en lo que respecta a la utilización del sistema de bandas de precios en el ámbito del Acuerdo, “a no incluir nuevos productos ni a modificar los mecanismos o aplicarlos de tal forma que signifique un deterioro de las condiciones de acceso para el Mercosur”.¹²³

Con posterioridad, surgió un debate sobre la interpretación de este punto. El centro de la polémica era si la preferencia arancelaria se le aplicaría también a la sobretasa originada por el sistema de bandas, o sólo se aplicaría sobre el arancel general. Mientras Chile sostenía esto último, los negociadores argentinos sostenían lo primero.

Dado que este problema surgió a los pocos días de firmarse el Acuerdo, se decidió que el tema se resolvería en una reunión bilateral entre los ministros de Hacienda de Chile y de Argentina, el principal interesado en el punto. En todo caso ya se había concedido a Chile que la desgravación del trigo, el producto que era de interés argentino, se concretaría el año 2014. Probablemente esto fue lo que tuvieron en cuenta los ministros cuando decidieron no alterar el texto acordado, y que cada parte lo interpretara a su manera. Por lo tanto, en la eventualidad que surgieran diferencias al respecto, correspondería a la Comisión Administradora resolverlas, o, en su defecto, someterlas al sistema de solución de controversias.

d) Solución de controversias

Los negociadores de ambas partes crearon un grupo especial para que se dedicara a la redacción de un texto sobre solución de controversias. En dicho grupo participaron juristas de los cuatro países del Mercosur y de Chile, y concluyeron elaborando un texto muy moderno que superaba los conocidos en los antiguos acuerdos Aladi, y que se asemejaba mucho más a los tratados de última generación.

En marzo de 1996, el canciller brasileño solicitó a los demás cancilleres del Mercosur y de Chile que ese texto fuese retirado, pues Brasil no estaba en condiciones de suscribirlo. El proyecto de solución de controversias incluía medidas arbitrales como paso final del proceso y Brasil no había estado dispuesto a aceptar esto ni siquiera al interior del bloque.

En consecuencia, el texto fue retirado y, en su reemplazo, se incorporó al Acuerdo un régimen de solución de controversias muy similar al que regía en esos momentos al interior del Mercosur, el que no contemplaba la etapa arbitral.

¹²³ Artículo 24 del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur.

No obstante, se acordó que dicho régimen se aplicaría por un período máximo de tres años, debiendo establecerse un nuevo régimen, el que debería incluir un procedimiento arbitral y empezar a regir a partir del cuarto año de vigencia del Acuerdo. En caso que, al término de ese plazo, no se alcanzara acuerdo, las Partes deberían adoptar el procedimiento arbitral previsto en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia.

En cumplimiento de lo anterior, el 19 de octubre de 1999, las Partes suscribieron el texto de un nuevo régimen de solución de controversias, más completo que el original, que contempla un procedimiento arbitral que establece que las decisiones que dicten los árbitros “son inapelables, obligatorias para las Partes y tendrán respecto de ellas fuerza de cosa juzgada”.¹²⁴ Este régimen entró en vigencia el 30 de septiembre de 2004.¹²⁵

e) Transporte e Integración física

En lo que respecta a la normativa específica que regularía el tránsito por vía terrestre, las Partes acordaron regirse por lo dispuesto en el Convenio de Transporte Internacional Terrestre del Cono Sur (ATIT) y sus modificaciones posteriores.

En materia de integración física, se suscribió un protocolo que consagra el compromiso de las Partes de ejecutar un programa coordinado de inversiones en obras de infraestructura. En el apéndice de este protocolo se recoge el programa de inversiones acordado por Chile y Argentina en conexiones viales por los pasos fronterizos durante el período 1996-2000. Las inversiones comprometidas, y ejecutadas a plenitud por las Partes, ascendieron a US\$ 165 millones, por parte de Argentina, y a US\$ 156 millones, por parte de Chile.

Protocolo de Adhesión a la Declaración sobre Compromiso Democrático del Mercosur.

Junto con el ACE N° 35, el 12 de julio de 1996, el Gobierno de Chile suscribió el Protocolo de Adhesión de Chile y Bolivia a la Declaración Presidencial sobre Compromiso Democrático del Mercosur.

Posteriormente, en julio de 1998, los presidentes de los Estados Miembro del Mercosur, de Bolivia y de Chile, suscribieron el Protocolo de Ushuaia sobre Compromiso Democrático en el Mercosur, la República de Bolivia y la República de Chile.¹²⁶

124 Artículo 32 del Régimen de Solución de Controversias, Anexo del Vigésimo Primer Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur (ACE N° 35).

125 En el intertanto rigió un procedimiento provisional, acordado por las Partes el 19 de octubre de 1999. Ver Vigésimo Segundo Protocolo Adicional al ACE N° 35

126 El Protocolo de Ushuaia fue aprobado por el Congreso Nacional el 4 de noviembre de 2005 y promulgado por Decreto Supremo N° 339, publicado en el Diario Oficial del 14 de febrero de 2006.

Este Protocolo, que reafirma la Declaración de Compromiso Democrático del Mercosur y el Protocolo de Adhesión a la misma por parte de Bolivia y Chile, señala que la plena vigencia de las instituciones democráticas es una condición esencial para el desarrollo de los procesos de integración entre los Estados Parte del mismo.

Asimismo, establece que toda ruptura del orden democrático en uno de sus estados dará lugar a la aplicación de los procedimientos y sanciones previstos en su texto. El Protocolo es parte integrante del Tratado de Asunción y de los respectivos acuerdos de integración suscritos y que en el futuro se suscriban entre el Mercosur y Bolivia y el Mercosur y Chile.

Implementación y profundización del ACE N° 35

A pesar de que el ACE N° 35 se funda en el Tratado de Montevideo 1980, constitutivo de la Aladi, vigente en el país como ley de la República después de su promulgación en 1981, la Cámara de Diputados también consideró que requería de la aprobación parlamentaria para su incorporación en el orden jurídico interno por contener disposiciones que inciden en materias de ley.¹²⁷

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur ingresó al Congreso Nacional el 17 de julio de 1996 y fue aprobado el 12 de septiembre del mismo año. El ACE N° 35 fue promulgado mediante Decreto Supremo N° 1.441, del 30 de septiembre de 1996, publicado en el Diario Oficial del 14 de octubre de 1996. Este Acuerdo, conforme a lo estipulado en su texto, entró en vigencia el 1 de octubre de 1996.



El objetivo de establecer una zona de libre comercio ya se ha cumplido. A partir del 1 de enero de 2006, el 97,7% de los ítemes del universo arancelario se encuentra con arancel cero, es decir, con margen de preferencia del 100%. El resto de los productos (2,3%), alcanzará arancel cero a partir del 1 de enero de 2011, con excepción de los productos de mayor sensibilidad para Chile, que lo harán a partir del 1 de enero de 2012 (azúcar) y del 1 de enero de 2014 (trigo y harina de trigo).

En el año 2000, Chile y el Mercosur iniciaron conversaciones con miras al ingreso pleno de Chile al bloque. La iniciativa surgió a fines de junio de ese año, en el marco de la XVIII Cumbre de Presidentes del Mercosur celebrada en la ciudad de Buenos Aires, Argentina,

¹²⁷ Tales disposiciones eran los compromisos financieros contemplados en el Protocolo sobre Integración Física y los efectos sancionatorios de la cláusula democrática del Mercosur. Cámara de Diputados, "Informe de la Comisión Especial Encargada de Estudiar el Proyecto de Acuerdo Aprobatorio del Acuerdo de Complementación Económica Chile-Mercosur, II.- Reseña de los instrumentos internacionales en tramitación, F.- Fundamentación jurídica del Acuerdo, sus Anexos y Protocolos", 6 de agosto de 1996.

donde se lanzó la idea de establecer un cronograma de convergencia de los aranceles aduaneros de Chile y del bloque sudamericano con el fin de posibilitar la incorporación plena de Chile.

A mediados de junio de 2000, el Presidente Ricardo Lagos, en visita oficial al Brasil, si bien no comprometió una fecha, expresó que la intención era que Chile hiciera entrega formal de su solicitud de ingreso al Mercosur durante la Presidencia Pro Tempore del Brasil.¹²⁸

En la misma ocasión, el Ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre, manifestó que Chile trabajaría en un calendario de negociaciones para ingresar al bloque como miembro pleno, el que contemplaría tres directrices principales: la primera, el término de las trabas para-arancelarias existentes entre Chile y los miembros del bloque; la segunda, la adopción por parte de Chile del denominado patrimonio histórico del Mercosur, es decir las reglas que rigen para los miembros del bloque en materias comerciales, económicas, sanitarias, etc. y la tercera, el cronograma para la convergencia de los aranceles aduaneros de ambas partes. El Ministro Eyzaguirre puntualizó que el ingreso de Chile al bloque pasaba por "mantener la autonomía arancelaria del país y en materia de negociaciones internacionales".¹²⁹

Las negociaciones para establecer las condiciones y el calendario para el ingreso de Chile como miembro pleno se iniciaron en septiembre de 2000, con miras a convenir el documento que se presentaría a la aprobación de la XIV Cumbre de Presidentes del Mercosur, programada para diciembre de 2000, en Florianópolis, Brasil.

Estas tratativas se vieron interrumpidas definitivamente, después del anuncio realizado por el Presidente Lagos, en California, el 29 de noviembre de 2000, en el sentido que Chile y los Estados Unidos iniciarían negociaciones para suscribir un Tratado de Libre Comercio.

Posteriormente, en la XIX Cumbre del Mercosur, celebrada en Florianópolis, durante los días 14 y 15 de diciembre de 2000, la Ministra Soledad Alvear, junto con manifestar que sabía que el inicio de las negociaciones con los Estados Unidos no había "dejado indiferentes a nuestros socios del Mercosur", enfatizó que el objetivo no era la incorporación de Chile al Nafta, lo que según el Tratado de Asunción "hubiera hecho imposible nuestra futura membresía en el Mercosur", sino suscribir un acuerdo bilateral de libre comercio.¹³⁰ Finalizó su intervención ofreciendo mantener permanentemente informado al bloque sobre el desarrollo de las negociaciones con los Estados Unidos.

En la misma ocasión, en la Reunión de los Presidentes del Mercosur, Bolivia y Chile, el Presidente Ricardo Lagos reiteró la plena disposición política de su gobierno para completar la incorporación de Chile al bloque en forma gradual, en todas las instancias institucionales correspondientes. Con relación a la incorporación de Chile a la Unión Aduanera, y

128 El Mercurio, 14 de julio de 2000.

129 El Mercurio, 14 de julio de 2000.

130 Intervención de la Canciller de Chile, María Soledad Alvear, en encuentro de Ministros de la XIX Reunión del Consejo del Mercosur, Florianópolis, 14 de diciembre de 2000.

considerando las diferencias arancelarias existentes, manifestó la conveniencia de avanzar en etapas sucesivas para, en el momento apropiado, acordar las modalidades, los términos de referencia y los plazos correspondientes”.¹³¹

En mayo de 2008 la Comisión Administradora del ACE 35 modificó el artículo 12 del Acuerdo, permitiendo de esta manera que productos originarios provenientes de zonas francas situadas en los países miembro puedan acogerse a los beneficios del programa de liberalización del Acuerdo. Para ello, se convino que Chile negociaría bilateralmente con cada país del Mercosur las mercancías a las que se les aplicará esta disposición.¹³² A la fecha, sólo Chile y Brasil han alcanzado un acuerdo en esta materia.¹³³

En el área de servicios, el 20 de junio de 2008, después de siete rondas de negociaciones iniciadas en septiembre de 2006, se suscribió el Protocolo Adicional sobre el Comercio de Servicios entre Chile y el Mercosur,¹³⁴ instrumento que permitirá profundizar la relación comercial con los países del bloque, liberalizando el intercambio de servicios, sector que representa más del 50% del PIB de Chile.

El texto de este Protocolo fue enviado al Congreso Nacional para su aprobación y posterior incorporación al ordenamiento jurídico interno. Entrará en vigor bilateralmente 30 días después que Chile y por lo menos una de las otras Partes Signatarias del Mercosur hayan depositado sus respectivos instrumentos de ratificación. Para los miembros del bloque irá entrando en vigor 30 días después del depósito del respectivo instrumento de ratificación.

Las disciplinas y mecanismos de liberalización establecidos en el Protocolo son similares a las del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC (AGCS). Es decir, se utilizó un esquema de listas positivas, en las que cada país inscribió en su Lista de Compromisos los sectores que desea abrir a los prestadores de servicios de la otra Parte y las condiciones en que lo hará.

Tanto Chile como los países del Mercosur asumieron compromisos específicos, en listas separadas. La oferta de Chile es única para todos los miembros del bloque, mientras que las listas de éstos son individuales para Chile.

En materia de inversiones, en noviembre de 2008, en el marco de la Comisión Administradora del Acuerdo se creó un Grupo Ad-Hoc encargado de iniciar las negociaciones sobre esta materia. La importancia de contar con un acuerdo de esta naturaleza está dada por la certeza jurídica que otorgaría a los inversionistas y porque pondría la relación bilateral a un nivel similar al alcanzado con otros socios de la región como Colombia, Perú y México.

131 Comunicado Conjunto de los Presidentes de los Países Miembro del Mercosur, Bolivia y Chile, Florianópolis, 14 y 15 de diciembre de 2000.

132 49° Protocolo Adicional al ACE N° 35.

133 54° Protocolo Adicional al ACE N° 35.

134 53° Protocolo Adicional al ACE N° 35.

Cabe recordar que el ACE N° 35 confirmó la vigencia de los acuerdos sobre promoción y protección recíproca de inversiones suscritos entre Chile y cada uno de los países del Mercosur. A la fecha, rigen los acuerdos firmados con Argentina (1991), Paraguay (1995) y Uruguay (1995).

En el campo de la integración física, tanto Chile como los países del Mercosur participan activamente en los trabajos de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional de América del Sur (IIRSA), creada en la Cumbre de Presidentes de la región, celebrada en Brasilia en septiembre de 2000, con asistencia de los organismos financieros regionales BID, CAF y Fonplata.

A este respecto, cabe citar la Declaración de La Paz, de diciembre de 2007, mediante la cual los presidentes de Chile, Bolivia y Brasil decidieron concretar la conexión interoceánica entre los tres países a través de una ruta pavimentada, que permitirá transitar entre los puertos de Arica e Iquique, en Chile, los departamentos de La Paz, Oruro, Cochabamba y Santa Cruz, en Bolivia, y los estados de Mato Grosso do Sul y Sao Paulo, y el puerto de Santos en Brasil.

Finalmente, cabe señalar que desde que entró en vigencia el ACE N° 35, Chile ha avanzado hacia una asociación política con el Mercosur, a partir de su incorporación al Mecanismo de Consulta y Concertación Política del bloque, que no forma parte del ACE N° 35 sino que corresponde a una instancia propia del mismo. Chile participa en este mecanismo desde la segunda reunión sobre diálogo político entre los Estados Parte del Mercosur, celebrada en Asunción, Paraguay, el 23 de julio de 1997.

Esta asociación se vio reforzada, en diciembre de 1998, con la creación del Foro de Consulta y Concertación Política del Mercosur, en el cual Chile también participa, y tiene por objetivo ampliar y sistematizar la cooperación política entre los Estados Parte del bloque y entre éstos y los países asociados¹³⁵ en temas de política externa y de la agenda política común.

6. LAS NEGOCIACIONES CON PERÚ

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Perú (ACE N° 38) fue suscrito el 22 de junio de 1998 y entró en vigencia el 1 de julio del mismo año. Este Acuerdo fue promulgado en Chile mediante Decreto Supremo N° 1.093, de 1 de julio de 1998, publicado en el Diario Oficial del 21 de julio de 1998.

El objetivo de esta negociación fue mejorar las condiciones de acceso al mercado peruano por la vía de establecer un cronograma de desgravación que permitiera llegar a arancel cero para una cantidad sustantiva de productos.

¹³⁵ Actualmente los países asociados al Mercosur son Bolivia, Chile, Colombia y Ecuador. Las condiciones para la asociación al Mercosur están contenidas en la Decisión N° 18/04 del Consejo del Mercado Común.

Venezuela está en proceso de incorporación plena al bloque. En julio de 2006 se aprobó el Protocolo de Adhesión de Venezuela al Mercosur, en el cual se establecen las condiciones y los plazos para su plena incorporación al Mercosur. Para que este Protocolo entre en vigencia requiere que sea ratificado por los congresos de los cinco países implicados. Hasta el momento, ha sido aprobado por los parlamentos de Venezuela, Argentina y Uruguay, y está aún pendiente de aprobación por los parlamentos de Brasil y Paraguay.

“Esas eran las razones comerciales, aunque el hecho que Perú era ya en la década de los 90, y con mayor dinamismo ahora, un importante receptor de la inversión chilena y un país limítrofe con el que manteníamos relaciones de todo orden, resultaba entonces muy importante contar con un acuerdo comercial con Perú”, señala Manuel Valencia, quien fuera Coordinador Técnico del equipo negociador chileno.

La negociación duró cuatro años y concluyó en 1998, con la firma del Acuerdo de Complementación Económica entre ambos países.

Entre otras razones de esta demora se sitúa el hecho que en ese período, el grado de apertura comercial en Perú aún era bajo. “La intensidad negociadora se dio fundamentalmente en los últimos años del período indicado. Hay que recordar que en esa época Perú tenía una economía relativamente cerrada. Estaba en un proceso de reformas económicas que propiciaba la apertura, sin embargo, en determinados sectores del empresariado peruano, existían inquietudes frente al acceso preferencial de productos chilenos. Estoy hablando de los años 90 y específicamente del sector manufacturero; la misma sensibilidad declaraban ciertos sectores en Chile, especialmente los relacionados con la producción de textiles y cemento”.¹³⁶

Para entonces, Chile exportaba 350 millones de dólares a Perú, mientras que las exportaciones peruanas a Chile totalizaban 120 millones de dólares. Al desequilibrio en la balanza comercial, se sumaba el hecho que la oferta exportadora chilena era notablemente más diversificada que la peruana.

Frente a ello la estrategia chilena fue plantear una negociación con una relativa asimetría en los cronogramas de desgravación. Es decir, mayor velocidad para la apertura de los productos peruanos en el mercado chileno, y listas un poco más lentas de desgravación para los productos chilenos en el mercado peruano, y sobre esa base se avanzó hacia el cierre del acuerdo. “No fue del todo fácil, porque en el plano interno las expectativas del empresariado nacional eran desgravaciones que fueran rápidas, parejas y simétricas”¹³⁷.

Al otro lado de la frontera también había reticencias de parte del empresariado peruano. Así lo señala Hugo Baierlein, Gerente de Comercio Exterior de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), quien recuerda un episodio que le tocó vivir personalmente: “En momentos en que las rondas de negociación se distanciaban, nos llegó una invitación del sector privado peruano para conversar sobre qué sectores podríamos desgravar, cuáles eran más sensibles, etc. Nosotros como Sofofa convocamos a las empresas chilenas, y viajamos con representantes de 40 empresas, de distintos sectores. La invitación era para reunirnos con la Asociación de Industrias del Perú y firmar actas de entendimiento que permitieran avanzar en la negociación. Pero ocurrió que llegamos al Perú y no nos atendió nadie, no tuvimos contraparte...”.

136 Entrevista a Manuel Valencia, Subdirector de ProChile, Santiago, agosto 2009.

137 *Ibidem*.

En la actualidad, las relaciones con el empresariado peruano son inmejorables, precisa el gerente de Sofofa, “mirado a la luz de la historia, ya han transcurrido once años y hoy Perú es uno de nuestros mercados de mayor interés; tenemos un buen acuerdo, amplio, casi sin excepciones, donde los servicios y las inversiones son muy relevantes, aparte del comercio de bienes”.¹³⁸

Concuerda con esta afirmación Manuel Valencia, quien destaca además la persistencia del Gobierno para proseguir las negociaciones, “si hubiéramos desistido frente a la lentitud del proceso, no habríamos contado con un instrumento tan efectivo como el Acuerdo de Complementación Económica con Perú. Los acuerdos hay que mirarlos y evaluarlos con una perspectiva de largo plazo. Al final, tuvimos una sustancial apertura comercial bilateral con Perú, que se demuestra en el incremento de las cifras de comercio que apreciamos en la actualidad”.

Sobre las características del acuerdo con Perú, el ex Canciller Juan Gabriel Valdés señala que existía un elemento político innegable: era la primera negociación en la historia de Chile y Perú en materia comercial. Por ello, la respuesta de Chile fue siempre poner las primeras conversaciones en un contexto más amplio “ya que a nosotros nos parecía que constituía un paso muy positivo el haber cerrado un acuerdo comercial con Perú, y debíamos mirar hacia adelante, pensando en ampliar ese espacio cuando se dieran las condiciones -como efectivamente ocurrió- y lograr una mayor apertura. De no haber sido así, habría sido difícil alcanzar los niveles de asociatividad y de cooperación en materia económica que existen hoy día entre Chile y el Perú”.¹³⁹

Recuerda que el Presidente de la época del Perú, Alberto Fujimori, tenía un interés evidente en que la negociación tuviera éxito.

Mediante el ACE N° 38 Chile y Perú acordaron eliminar, para el universo arancelario de bienes, los aranceles aduaneros y gravámenes de efectos equivalentes que afectaban al comercio bilateral, para lo cual establecieron un programa de desgravación arancelaria, distribuido en distintas listas: inmediata, a 5, 10, 15 y 18 años plazo.

Para el sector textil se definieron listas especiales, con plazos que no excedieran los 8 años. Por otra parte, se determinó que los bienes usados no se beneficiarían de las rebajas arancelarias pactadas y demás beneficios del Acuerdo.

El ACE mantuvo el sistema de bandas de precios vigente en Chile, como también los derechos específicos variables de Perú, pero se convino no incluir nuevos productos en estos sistemas.

¹³⁸ Entrevista a Hugo Baierlein, Gerente de Comercio Exterior de Sofofa, Santiago, agosto 2009.

¹³⁹ Entrevista a Juan Gabriel Valdés, Santiago, agosto del 2009

Las mercaderías elaboradas o provenientes de zonas francas o de empresas que gozaran de los beneficios de usuario de zona franca, de acuerdo con las legislaciones nacionales de los países signatarios, quedaron excluidas del programa de liberalización del Acuerdo.

Actualmente, en virtud de la aplicación del programa de liberalización del ACE N° 38, cerca del 96% de los ítemes del universo arancelario se encuentra totalmente liberado de gravámenes. Del resto, 270 ítemes alcanzarán arancel cero el año 2013, y 24 lo harán el año 2016.

Al igual que los acuerdos de complementación económica suscritos con otros países de la Aladi, el ACE N° 38 contiene normas sobre las diferentes disciplinas comerciales como salvaguardias, origen y prácticas desleales de comercio.

En el ámbito institucional, el ACE N° 38 establece una Comisión Administradora encargada de implementar y velar por el cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo. Asimismo, al igual que el resto de los acuerdos suscritos en el marco de la Aladi, éste dispone de un sistema de solución de controversias que cuenta con tres etapas: consultas entre las Partes, estudios y negociación directa, y solución arbitral.

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y PERÚ

Durante el año 2004, Chile y Perú comenzaron las conversaciones para profundizar sus relaciones comerciales y ampliar el ACE 38. Los factores que se tuvieron en consideración para ello fueron, entre otros, la evolución del comercio bilateral (que en los primeros nueve años de vigencia del ACE aumentó cinco veces); la importancia del mercado peruano para las inversiones chilenas en el exterior, y la necesidad de establecer las bases para una mayor integración y complementación económica entre ambos países.



Cuatro rondas de negociaciones se llevaron a cabo entre el 8 de agosto de 2005 y el 9 de marzo de 2006. Al momento de iniciarse las tratativas, el 80% de los productos y el 65% del comercio entre ambos países estaban libres de aranceles aduaneros.

Las negociaciones culminaron en Lima, Perú, el 22 de agosto de 2006, con la suscripción del Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Perú que modifica y sustituye el ACE N° 38, sus anexos, apéndices, protocolos y demás instrumentos suscritos a su amparo. Este Acuerdo se registró en la Secretaría General de la Aladi como Tercer Protocolo Adicional al ACE N° 38.

En Chile el Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Perú fue aprobado por el Congreso Nacional el día 3 de julio de 2008, y se promulgó mediante el Decreto Supremo N° 12 del Ministerio de Relaciones Exteriores, de 13 de enero de 2009, publicado en el Diario Oficial del 1 de marzo de 2009, fecha a partir de la cual entró en vigencia.

Pocos días después de la entrada en vigencia del Acuerdo, el 16 de enero de 2008 el Gobierno del Perú presentó ante la Corte Internacional de La Haya los argumentos jurídicos de la demanda sobre límites marítimos con Chile. La circunstancia motivó polémicas y demostraciones de rechazo al Acuerdo por parte de la oposición peruana que objetó la legitimidad de su promulgación presidencial ante el Tribunal Constitucional del Perú,¹⁴⁰ al tiempo que indicó que el TLC debilitaría la posición peruana ante La Haya.¹⁴¹ Ambos argumentos han sido desechados por el Gobierno del Perú.

Este Acuerdo profundiza lo acordado en el ACE N° 38, mejorando y ampliando las disciplinas comerciales, incorporando los temas de inversiones y de comercio transfronterizo de servicios y estableciendo un sistema más efectivo de solución de controversias. Además, contiene cláusulas evolutivas para negociar, en el corto plazo, servicios financieros, compras públicas, tratamiento a zonas francas, y turismo, así como un capítulo sobre reconocimiento mutuo de certificados de estudios y títulos y la adopción de medidas que apunten a la protección de la biodiversidad.

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y PERÚ	
Preámbulo	
Capítulo 1	Disposiciones iniciales
Capítulo 2	Definiciones generales
Capítulo 3	Comercio de mercancías
Capítulo 4	Régimen de origen
Capítulo 5	Procedimientos aduaneros y facilitación del comercio
Capítulo 6	Régimen para la aplicación de salvaguardias
Capítulo 7	Antidumping y derechos compensatorios
Capítulo 8	Política de competencia
Capítulo 9	Medidas sanitarias y fitosanitarias
Capítulo 10	Obstáculos técnicos al comercio
Capítulo 11	Inversión
Capítulo 12	Comercio transfronterizo de servicios
Capítulo 13	Entrada temporal de personas de negocios
Capítulo 14	Transparencia
Capítulo 15	Administración del Acuerdo
Capítulo 16	Solución de controversias
Capítulo 17	Excepciones
Capítulo 18	Cooperación y promoción comercial
Capítulo 19	Disposiciones generales
Capítulo 20	Disposiciones finales

140 "Tribunal Constitucional peruano admite a trámite demanda contra TLC con Chile", Emol Internacional, 30 de marzo de 2009
 141 "Ollanta Humala sostiene que TLC con Chile debilita a Perú en su demanda limitrofe", Emol Internacional, 17 de marzo de 2009.

Hasta la entrada en vigencia del ALC las relaciones bilaterales en materia de inversiones estuvieron reguladas por el Convenio para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, suscrito por ambos países el año 2000, el que ha sido reemplazado por el Capítulo de Inversiones del Acuerdo.

En términos de cobertura del capítulo de servicios, quedaron excluidos los servicios financieros, respecto de los cuales existe compromiso de negociación futura, los derechos de tráfico aéreo, las compras de gobierno y los subsidios.

Para la administración del ALC se estableció una Comisión Administradora, integrada por el Director General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile y el Viceministro de Comercio Exterior del Perú.

7. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CON CUBA

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Cuba (ACE N° 42) se suscribió el 20 de diciembre de 1999 y entró recién en vigencia el 28 de agosto de 2008, con la publicación en el Diario Oficial de Chile del Decreto N° 171. Este Acuerdo se firmó en el marco del Tratado de Montevideo de 1980, del cual ambos países son miembros.

El objetivo del ACE N° 42 es facilitar y promover el comercio de bienes entre las partes. Desde el punto de vista de la liberalización comercial, se trata de un acuerdo de alcance parcial, limitado a un cierto número de productos sujetos a preferencias arancelarias. A través de él, Cuba concede rebajas arancelarias del 100% para 878 productos chilenos, mientras que Chile otorga igual beneficio para 281 productos cubanos.

El comercio bilateral ha sido más favorable para Chile, precisamente por contar con una canasta exportadora más amplia. Desde Cuba se importa mayoritariamente ron, por un monto de US \$2,2 millones, que representa el 95,6% del total importado de dicho país, mientras que Chile exporta a Cuba US\$ 18,3 millones (primer semestre 2009).

Durante la visita oficial de la Presidenta Michelle Bachelet a Cuba, en febrero de 2009, uno de los temas analizados en la reunión de la mesa de comercio exterior, fue la profundización del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y Cuba.

B. NEGOCIACIONES CON PAÍSES NO MIEMBROS DE LA ALADI

1. LA POLÍTICA DE REGIONALISMO ABIERTO

- *El propósito: compatibilizar la integración económica regional con la globalización*

Como ya se ha señalado la estrategia de inserción internacional del país en la década de los 90 se expresó en tres vías: la apertura unilateral de inserción en las corrientes internacionales de bienes, servicios, inversiones y financiamiento; la vía multilateral, principalmente a través de negociaciones del GATT-OMC; y la bilateral, de fortalecimiento de las relaciones económicas con socios comerciales y apertura de nuevos mercados en forma estable.¹⁴²

El país optó por el “regionalismo abierto”, que plantea compatibilizar la integración económica regional con la globalización. “Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas de integración sean compatibles con la apertura a nivel mundial y así lograr mayores niveles de eficiencia y competitividad en nuestra economía. Un elemento fundamental de esta estrategia es hacer de la integración un cimiento que favorezca una inserción internacional más abierta y transparente, en vez de convertirse en un obstáculo a ésta”, explicaba en 1996 el Ministro de Relaciones Exteriores, José Miguel Insulza.¹⁴³

En la práctica, esta estrategia significó para Chile una política internacional no excluyente. El país se mantuvo abierto tanto a los tratados bilaterales, de complementación económica, como a las posibilidades de asociarse al Mercosur, o con la Unión Europea, o negociar una adhesión al Nafta; entretanto mantuvo una activa participación en las negociaciones para generar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Durante el Gobierno del Presidente Patricio Aylwin, los instrumentos de política multilateral y unilateral¹⁴⁴ se complementaron muy activamente con negociaciones económicas bilaterales. En dicho contexto se encuentran los tratados de complementación económica y de libre comercio suscritos con México, de septiembre de 1991; con Venezuela, en abril de 1993, y con Colombia, en noviembre de 1993, además del firmado en agosto de 1991 con Argentina, que no tiene el contenido de libre comercio de los anteriores, pero establece otros compromisos, especialmente en integración física.

No obstante, fue la Iniciativa para las Américas, lanzada el 27 de junio de 1990 por el Presidente de los Estados Unidos, George H. W. Bush, uno de los primeros temas de política económica internacional que demandó el interés de las nuevas autoridades democráticas, y produjo polémicas internas.

142 “América Latina y el Caribe en los tiempos de la globalización”, edición No. 47, julio-septiembre 1996. Entrevista a José Miguel Insulza, Ministro de Relaciones Exteriores de Chile.

143 *Ibidem*.

144 Se refiere particularmente a la consolidación de la totalidad de los aranceles al 25% en la Ronda de Uruguay, a la reducción efectiva de los aranceles desde el 15% al 11%, a la flexibilización de la Ley de Inversiones Extranjeras y al establecimiento de disposiciones para facilitar los flujos financieros.

2. EXPECTATIVAS TRAS LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS

La propuesta de integración económica y comercial dirigida a los países de América Latina y el Caribe, dada a conocer por el Presidente George H. W. Bush bajo el nombre de Iniciativa para las Américas, apuntaba a generar una nueva relación inter-hemisférica, a partir de una asociación económica que promoviera la inversión y el intercambio comercial entre las naciones del continente y que a su vez ayudase a la reducción de la deuda oficial contraída con Washington. Para ello sería necesario implementar reformas de libre mercado, que la propuesta presentaba como impulsoras del crecimiento, la prosperidad económica y la estabilidad política en la región.

Dicha Iniciativa contenía tres propuestas. La primera, y quizás la más importante, era de carácter comercial y proponía la conformación, en el largo plazo, de una zona hemisférica de libre comercio y, en el corto y mediano, la paulatina liberalización comercial mediante la suscripción de acuerdos bilaterales de comercio e inversión con los EE.UU.

La segunda se refería a la inversión y planteaba la creación de un fondo de inversiones administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo, para apoyar los esfuerzos de las economías caribeñas y latinoamericanas hacia una mayor competitividad. Finalmente, proponía una reducción de la deuda externa contraída por los países de la región con el gobierno de los EE.UU., planteando que la deuda reducida iría a fondos establecidos en los países del área para sustentar programas de protección del medio ambiente.

Considerando que las reformas económicas sugeridas por el Presidente estadounidense ya habían sido puestas en marcha por Chile, y que el país ostentaba solidez macroeconómica y una economía bastante abierta para los estándares latinoamericanos, las autoridades económicas de la época estimaron que Chile podría ser el primer país en sumarse al acuerdo propuesto. Tal apreciación fue refrendada por el propio Presidente Bush en el discurso ante el Congreso Pleno, en una de las actividades oficiales de su visita a Chile, el 6 de diciembre de 1990.

En la oportunidad, junto con destacar los avances chilenos hacia el libre comercio, señaló: "Veo a Chile como el país que continuará en la avanzada, que se mantendrá en la vanguardia del movimiento de libre mercado por el que atraviesa América Latina. Se trata de trabajar juntos hacia el objetivo final de la Iniciativa para las Américas, que es el establecimiento de una zona hemisférica de libre comercio desde el Ártico, en los confines del norte, hasta la región más austral del Cabo de Hornos".¹⁴⁵

Cabe señalar que en octubre de 1990 Chile y Estados Unidos habían firmado un Acuerdo Marco para el Comercio y la Inversión, con ocasión de la visita del Presidente Patricio Aylwin a esa nación. Además, Chile fue el primer país en suscribir un acuerdo de reducción de la deuda bajo los lineamientos de la Iniciativa para las Américas, en 1991.

¹⁴⁵ Versión oficial en español del discurso pronunciado por el Presidente George H. W. Bush en Sesión Conjunta del Senado y de la Cámara de Diputados, el 6 de diciembre de 1990.

Miami, diciembre de 1994: Primera Cumbre de las Américas

Lo que parecía ser una manifestación concreta para llevar a cabo la Iniciativa del Presidente Bush surgió en la Primera Cumbre de las Américas celebrada en la ciudad de Miami, Estados Unidos, en diciembre de 1994, cuando todos los países del continente americano, con la sola excepción de Cuba, decidieron -entre otros aspectos- formular la creación de un proyecto de integración comercial en el continente americano¹⁴⁶ bajo el nombre de Área de Libre Comercio de las Américas o ALCA, que en su versión original contemplaba la gradual reducción de las barreras al comercio y a la inversión.¹⁴⁷



El cambio político y las irreconciliables diferencias negociadoras en varios países de América del Sur y la falta de un compromiso y liderazgo claro por parte de los EE.UU. llevó a que en la Cumbre Extraordinaria celebrada en Monterrey, México, en enero de 2004, se acordara implementar una versión del ALCA menos ambiciosa que la concebida en Miami, que finalmente tampoco se concretó. Posteriormente, la IV Cumbre de las Américas, celebrada en Mar del Plata, Argentina, en noviembre de 2005, marcó el fracaso de las negociaciones para la creación del ALCA, proyecto que hoy sólo es un recuerdo.¹⁴⁸

Si bien el ALCA puede ser considerada como una nueva frustración en materia de integración hemisférica, la Cumbre de las Américas realizada en 1994 en Miami tuvo una importancia particular: en la ocasión, Canadá, Estados Unidos y México, los tres miembros del Nafta invitaron a Chile a integrarse como cuarto socio del tratado trilateral.

Fue justo al concluir la Cumbre de Miami que los presidentes Bill Clinton, de los Estados Unidos; Ernesto Zedillo, de México; Eduardo Frei, de Chile, y Jean Chretien, Primer Ministro de Canadá, ofrecieron una conferencia de prensa conjunta para anunciar la invitación hecha a Chile. "...durante un año ya hemos sido los tres amigos, a partir de hoy seremos los cuatro amigos", dijo Chretien a los periodistas, agregó que el trabajo comenzaría al año siguiente y previó la total adhesión de Chile para mayo de 1996. Por su parte, el Presidente Zedillo destacó los resultados del Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, diciendo que en tres años el comercio bilateral se había multiplicado varias veces.

146 En la ocasión los mandatarios suscribieron el Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad: Democracia, Libre Comercio y Desarrollo sostenible de las Américas.

147 La Primera Cumbre de las Américas se organizó por iniciativa de los Estados Unidos y al margen de la OEA, organización para la cual en esos momentos se reclamaban profundas reformas y una reorientación de sus objetivos estratégicos.

148 Ver Declaración de Monterrey y Declaración de Mar del Plata: http://www.ftaa-alca.org/Summits_p.asp

Las palabras de Clinton sellaban el compromiso: "Este acuerdo que anunciamos el día de hoy es una prueba adicional de nuestras intenciones, serias intenciones, de completar el TLC para todas las Américas para el año 2005. Eso fue lo que acordamos aquí en esta Cumbre, y esto es prueba de que pensamos acelerar el proceso, pensamos seguir trabajando, y quisiera decir nuevamente en nombre del Gobierno de los Estados Unidos: el TLC es un buen trato para nosotros y será aún mejor incluyendo ahora a Chile; es para nosotros un honor tener sociedad con un país que comparte nuestros valores y que ha demostrado que puede tener éxito haciendo las cosas correctas y bien en una sociedad libre".

Nafta: una promisoría, pero frustrada invitación

Adherir al Nafta significaba para Chile ampliar su mercado en 380 millones de consumidores, cuyo PIB conjunto era 183 veces superior al chileno. El año 1993 Chile había exportado a los países del Nafta US\$ 1.847 millones, equivalentes al 20% del total exportado al mundo y aproximadamente un 7% del PIB nacional. Estados Unidos había sido el principal destinatario al concentrar el 90% del valor de esos envíos (US\$ 1.655 millones) y aunque los productos chilenos entraban allí con un arancel promedio de 2,8%, algunos textiles enfrentaban aranceles superiores al 20% que se elevaban al 28% en el caso de productos agrícolas más elaborados. Pero, más allá del comercio, otro importante beneficio que se avizoraba en esos días era la promoción de las inversiones gracias a un menor riesgo país y la mejoría de la imagen.

Los grupos negociadores de los cuatro países alcanzaron a realizar varias reuniones técnicas en México, hasta que coincidieron en que no estaban dadas las condiciones para continuar las tratativas, considerando que el Gobierno de los Estados Unidos no contaba con el mandato negociador correspondiente.

Al ex Canciller Juan Gabriel Valdés -que al momento de esta negociación estaba a cargo de las Relaciones Internacionales en el Ministerio de Hacienda- le correspondió participar desde los inicios en las reuniones preparatorias, cuatro de las cuales se realizaron en Ciudad de México, con participación de Estados Unidos, Canadá, México y Chile. "Esas rondas, señala, terminaron en un cuadro de suspensión, debido a que no se logró el *fast track* por parte de Estados Unidos".

El 18 de octubre de 1995 el Congreso de los Estados Unidos acordó posponer indefinidamente la aprobación de dicha autorización. En esta decisión tuvieron especial injerencia los sectores productivos y políticos del estado de California, cuyas exportaciones se asimilan en productos y mercados a las chilenas.¹⁴⁹

149 Diario El Mercurio, 5 de marzo de 2001

Sin embargo a juicio de Ricardo Lagos Weber, ex Director de Asuntos Económicos Multilaterales de la Direcon, “esta noticia negativa, que nos causó frustración, generó dos hechos positivos para Chile: uno, que Canadá estuvo dispuesto a negociar con nosotros un tratado de libre comercio que siguiera la línea del Nafta, pero un acuerdo bilateral. Y luego está el hecho que Canadá nos educó en la negociación, siendo un país grande y poderoso, lo que permitió que los cuadros técnicos institucionales de la Direcon pudiéramos negociar más pausadamente, entendiendo lo que estábamos haciendo”.¹⁵⁰

A partir de su experiencia, Lagos Weber recuerda que “para el frustrado ingreso de Chile al Nafta, yo era responsable del capítulo de compras públicas. Mirado en perspectiva, lo que aprendimos con Canadá y otros acuerdos posteriores, nos pusieron en una mejor posición para lo que vendría. En esos años, la Direcon y sus cuadros técnicos, así como el resto del sector público vinculado al tema nos fogueamos en negociación, ganamos experiencia con la suscripción de numerosos acuerdos, pero sobre todo con Canadá, porque fue el primer acuerdo de verdad de libre comercio, nos obligó a aprender cómo operaban las disciplinas que se negociaban, y eso nos preparó, nos abrió las puertas para el momento en que nos correspondió negociar con el número uno, con los Estados Unidos”.

Lo ocurrido condujo al gobierno chileno a diseñar una nueva estrategia con relación al Nafta: negociar acuerdos de libre comercio de forma bilateral con cada uno de sus países miembros, aprovechando el interés manifestado al respecto por Canadá. De allí que las negociaciones se iniciaran primero con esa nación, el primer país desarrollado con el cual Chile suscribiría un acuerdo de libre comercio.

3. EL TLC CON CANADÁ

Oficialmente las negociaciones entre Chile y Canadá para alcanzar un tratado de libre comercio comenzaron en enero de 1996, en Santiago. Los gobiernos de ambos países habían anunciado el inicio de tratativas en diciembre de 1995, poco más de tres meses después que el Congreso de los Estados Unidos postergara indefinidamente la aprobación del *fast track*.



Con anterioridad se habían producido acercamientos con el fin de conocer la experiencia canadiense en las negociaciones con los Estados Unidos y observar su institucionalidad en materia de relaciones políticas y económicas internacionales, ya que Canadá tenía una organización semejante a la que existía en Chile. Además, se deseaba explorar la posibilidad de negociar un acuerdo bilateral de libre comercio en caso de no concretarse -como sucedió- el ingreso al Nafta.¹⁵¹

¹⁵⁰ Entrevista a Ricardo Lagos Weber, Valparaíso, agosto de 2009.

¹⁵¹ Augusto Aninat Solar, “La nueva estrategia de inserción económica internacional de Chile”, Santiago 2009, documento

En febrero de 1996, a un mes de comenzadas las reuniones, ambos países anunciaron su intención de negociar, paralelamente al acuerdo de libre comercio, acuerdos de cooperación en materia ambiental y en materia laboral. Las negociaciones, que por la parte chilena estuvieron a cargo de Eduardo Aninat, Ministro de Hacienda, y de su asesor en relaciones internacionales, Juan Gabriel Valdés, concluyeron el 14 de noviembre de 1996.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá se suscribió el 5 de diciembre de 1996 y fue promulgado en Chile mediante el Decreto Supremo N° 1.020, del 3 de julio de 1997, publicado en el Diario Oficial del 5 de julio del mismo año.

Por su parte, los acuerdos en materia ambiental y laboral fueron firmados el 6 de febrero de 1997 en Ottawa, Canadá.

En la negociación con Canadá se utilizó como base el texto del Nafta. El acuerdo alcanzado permitió que cada parte mantuviera su identidad en aquellos puntos que se consideraban esenciales. Así, por ejemplo, Chile se reservó el derecho de mantener el mecanismo de bandas de precios y el Banco Central de Chile mantuvo la facultad de aplicar medidas cambiarias con el objeto de mantener la estabilidad de la moneda.

En algunos aspectos se profundizó el grado de apertura alcanzado por el Nafta, como fue el compromiso de no imponer derechos antidumping entre Chile y Canadá, a fin de evitar su utilización con fines proteccionistas. Al respecto, Alejandro Jara, ex Director General de Direcon, sostiene que fue Canadá el que propuso eliminar la posibilidad de aplicar derechos antidumping en el comercio recíproco, objetivo que no había logrado en el Nafta, queriendo establecer un precedente para una eventual incorporación de Chile a dicho Tratado.¹⁵²

Asimismo, ambos países se comprometieron a no imponer nuevos subsidios a las exportaciones agrícolas en el comercio bilateral, superando Canadá el compromiso que había asumido en la materia frente a la OMC.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá marca un hito en las negociaciones de Chile, no sólo por haber sido el primero alcanzado con un país industrializado, sino que también por su nivel de profundidad y por la amplitud de los temas que abarca. No sólo profundiza en materia arancelaria, también incorpora nuevos compromisos que reducen importantes barreras no arancelarias como subsidios, procedimientos aduaneros engorrosos y otros mecanismos discrecionales. Además, el Acuerdo incluye un trato no discriminatorio a la exportación de los servicios y una adecuada protección a las inversiones recíprocas.

Cabe señalar que esta fue la primera vez que Chile negoció capítulos sobre comercio transfronterizo de servicios, inversiones y entrada temporal de personas de negocios.

para la Direcon.

152 Alejandro Jara Puga, "Episodios de la vida de la Direcon", Ginebra 2009, documento para la Direcon.

Con ciertas excepciones, todos los servicios e inversiones canadienses, así como todos los proveedores de servicios e inversionistas de ese país, quedaron sujetos al mismo trato que los servicios, proveedores e inversionistas nacionales. En sendos anexos se incluyeron las restricciones existentes y aquellas medidas incompatibles con el Tratado que, por razones de políticas públicas, podrían tener que ser adoptadas en el futuro.

Un hecho que caracterizó el proceso de negociación con Canadá, fue la dificultad de conciliar las ofertas realizadas a este país con las ofertas que Chile estaba haciendo a los países del Mercosur, en una negociación simultánea conducida por Carlos Mladinic. “No respetar los planteamientos con el Mercosur, habría significado tener que entregar compensaciones, lo que en algunas áreas se produjo, por ejemplo, con el trigo, lo que provocó algunas dificultades con la Sociedad Nacional de Agricultura, que se oponía a una mayor liberalización en el sector”.¹⁵³

Es importante constatar que el proceso negociador con Canadá se inició desde el Ministerio de Hacienda, mientras la Cancillería llevaba adelante las negociaciones con el Mercosur. Juan Gabriel Valdés recuerda que cuando se estaba cerrando el acuerdo con Canadá, el Presidente Frei decidió entregar la negociación al Ministerio de Relaciones Exteriores, y así se lo pidió al Ministro de Hacienda: “A mí me solicitó que me pusiera bajo las instrucciones del Ministro de Relaciones Exteriores, y como unas semanas después Carlos Mladinic, Director General de la Direcon fue nombrado Ministro de Agricultura, yo pasé a ocupar ese cargo, y todas las negociaciones comerciales volvieron a estar en la Cancillería”.

La utilización, respecto de servicios e inversiones, del enfoque de “lista negativa” -según el cual todos los bienes quedan consolidados, salvo las medidas que se listen o reserven en el anexo del Tratado-, obligó a rastrear toda la legislación y regulación vigente, lo que fue decisivo para entrenar al equipo de profesionales en negociaciones distintas de las tradicionales sobre productos, organizar al sector privado proveedor de servicios y entrar de lleno en la nueva agenda ampliada del comercio internacional.

Los objetivos del Tratado son:

- a. Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b. Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias, y
- e. Establecer lineamientos para la ulterior cooperación bilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado.

153 Entrevista con el ex Canciller Juan Gabriel Valdés, Santiago, agosto 2009.

ESTRUCTURA DEL TLC CHILE-CANADÁ

PREÁMBULO		
PRIMERA PARTE	Capítulo A Capítulo B	ASPECTOS GENERALES Objetivos Definiciones generales
SEGUNDA PARTE	Capítulo C Capítulo D Capítulo E Capítulo F	COMERCIO DE BIENES Trato nacional y acceso de bienes al mercado Reglas de origen Procedimientos aduaneros Medidas de emergencia
TERCERA PARTE	Capítulo G Capítulo H Capítulo I Capítulo J Capítulo K	INVERSIÓN, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS Inversión Comercio transfronterizo de servicios Telecomunicaciones Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado Entrada temporal de personas de negocios
CUARTA PARTE	Capítulo L Capítulo M Capítulo N	DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES Publicación, notificación y administración de leyes Derechos antidumping y compensatorios Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias
QUINTA PARTE	Capítulo O Capítulo P	OTRAS DISPOSICIONES Excepciones Disposiciones finales

La desgravación arancelaria entre ambos países se inició en julio de 1997, generando una zona de libre comercio entre Chile y Canadá, en la cual, a partir del año 2003, el 100% del comercio bilateral se encuentra exento de aranceles aduaneros y otros gravámenes de efectos equivalentes.

En lo que se refiere al perfeccionamiento del Tratado, cabe mencionar los recientes acuerdos alcanzados en servicios financieros y en contratación pública, materias que inicialmente quedaron excluidas. En relación con las negociaciones en servicios financieros, estas comenzaron el 2006 y concluyeron en agosto de 2007.

En octubre de 2001 se iniciaron las conversaciones exploratorias sobre los beneficios potenciales de incorporar un capítulo sobre contratación pública. En mayo de 2004 se iniciaron las negociaciones propiamente tales, las que culminaron en enero de 2006. El texto acordado fue suscrito en noviembre de 2006, en el marco de la Cumbre Anual de Líderes del APEC, celebrada en Hanoi, Vietnam. Este capítulo fue aprobado por el Parlamento canadiense, en junio de 2008, y por el Congreso Nacional de Chile el 21 de agosto de 2008, entrando en vigencia el 5 de septiembre de 2008.¹⁵⁴

¹⁵⁴ El Protocolo que adiciona al TLC Chile-Canadá un Capítulo sobre Contratación Pública fue promulgado en Chile mediante Decreto Supremo N° 231, de 17 de septiembre de 2008, publicado en el Diario Oficial del 10 de enero de 2009.

El TLC con Canadá crea una serie de instituciones responsables de implementar los distintos capítulos y disciplinas del Tratado. La Comisión de Libre Comercio (CLC) es la máxima instancia bilateral encargada de administrar el TLC. Los demás órganos, dependientes de la CLC, son: Comité sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios; Comité de Comercio de Bienes y Reglas de Origen; Subcomité de Aduanas; Comité de Normalización de Telecomunicaciones; Grupo de Trabajo para la Entrada Temporal; Comités sobre Medidas Antidumping y Compensatorias. Recientemente se incorporó el Comité sobre Contratación Pública.

Los temas laborales y medioambientales del Tratado

En los acuerdos de cooperación ambiental y laboral negociados y suscritos paralelamente al Tratado de Libre Comercio, Chile y Canadá ratificaron su compromiso de contar con legislaciones en materia laboral y medioambiental compatibles con un desarrollo sustentable, manteniendo cada país su autonomía para determinar los estándares a exigir en su ordenamiento jurídico interno.

El acuerdo laboral compromete a ambos países a siete amplios objetivos, entre los que se incluye el mejoramiento de las condiciones laborales, de los niveles de vida y el fomento de los principios laborales para proteger los derechos de los trabajadores. Para cumplir estas metas, crea instituciones y mecanismos para implementar actividades cooperativas, consultas intergubernamentales, así como también para efectuar evaluaciones independientes y solución de controversias relacionadas con la obligación de aplicar las leyes laborales.

Bajo el acuerdo ambiental, Canadá y Chile decidieron intensificar la cooperación en esta materia y poner en vigor de manera efectiva las leyes ambientales como, por ejemplo, las que rigen respecto del agua, el aire, las sustancias tóxicas y la fauna y la flora silvestres. El principal propósito del Acuerdo es garantizar que las leyes y reglamentos de ambos países estipulen altos niveles de protección para el medio ambiente.

Por último, y como complemento y profundización de las relaciones bilaterales, durante la visita del Primer Ministro de Canadá a Chile, en julio de 2007, se firmó el Acuerdo Marco de Asociación Chile-Canadá, en el ámbito del cual se acordó avanzar en diversas áreas de cooperación entre ambos países. Posteriormente, durante la visita de la Presidenta Michelle Bachelet a Canadá, en junio de 2008, se suscribieron siete memorandos de entendimiento relacionados con diversas materias de cooperación.

La participación del sector privado

Para el sector privado, negociar con Canadá representó un cambio significativo, “era la primera vez que negociábamos con un país desarrollado y tuvimos que organizarnos como sector, porque éste era un cambio fuerte”, afirma Hugo Baierlein, Gerente de Comercio Exterior de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa).

El sector privado estuvo en todas las rondas y participó en forma plena, “con sus sensibilidades y sus prioridades. Ya se había hecho el ejercicio para ingresar al Nafta por tanto ya conocíamos de qué se trataban las normas de origen y cuál era el proceso que significaba negociar con Canadá. Fue un aprendizaje. Y como sector privado trabajamos muy bien con el equipo negociador, fue fácil intercambiar puntos de vista y resguardarnos en los sectores que eran más sensibles, los que quedaron desgravados en el largo plazo”.¹⁵⁵

Baierlein destaca la conformación de equipos grandes, con participación de representantes de distintos ministerios, para esta negociación con un país desarrollado, que era *en inglés* y que incluía temas nuevos, como los laborales y medioambientales, “lo que hizo que la negociación provocara temor en el sector privado: pensábamos que los canadienses entrarían muy fuerte en el país y que nosotros tendríamos pocas posibilidades. El tiempo ha demostrado que era un error pensar así, porque Canadá es hoy muy importante para nosotros, estamos exportando incluso madera, y mirado a la fecha actual, prácticamente no hay excepciones”.

El otro tema complejo fue la posición del sector agrícola chileno frente al acuerdo con Canadá, en circunstancias que la agricultura canadiense no era competitiva con la agricultura chilena. Esta situación se repitió posteriormente en la negociación con los Estados Unidos, el tema agrícola que parecía ser fundamental, no lo era tanto como lo demuestra el hecho que las exportaciones agrícolas de EE.UU. a Chile bajaron después de la firma del TLC.¹⁵⁶

4. LAS NEGOCIACIONES CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

- *Creación de la Comisión Conjunta Chile-Estados Unidos de Comercio e Inversión*

El mes de abril de 1998 fue intenso en actividad diplomática para el continente y particularmente para Chile, país anfitrión de la II Cumbre de las Américas, que se celebró en Santiago los días 18 y 19 de abril, y que reunió a 34 jefes de Estado y de Gobierno. En la ocasión fueron lanzadas oficialmente las negociaciones para el Área de Libre Comercio de las Américas.

Previo a la Cumbre, el 16 de abril de 1998, el Presidente Clinton arribó a Chile en visita oficial, ocasión en la cual se creó la Comisión



155 Entrevista a Hugo Baierlein, Gerente de Comercio Exterior de Sofofa, Santiago, agosto 2009

156 Entrevista a Alicia Frohmann, Directora de ProChile, Santiago, agosto 2009.

Conjunta Chile-Estados Unidos de Comercio e Inversión, con el objetivo de tratar, al más alto nivel político, el conjunto de los temas relativos a las relaciones económicas, a nivel bilateral, regional (ALCA y APEC) y multilateral.

En el marco de esta Comisión se desarrolló una agenda en la cual se analizaron aquellos temas que luego serían capítulos de un eventual tratado y, en la práctica, se constituyeron los equipos negociadores del TLC, lo que posibilitó después que las negociaciones se desarrollaran en un plazo relativamente breve.

El Presidente Frei había viajado a Estados Unidos en dos oportunidades durante los años precedentes: en 1996, en misión comercial, y en febrero de 1997, cuando solicitó al Congreso de ese país el apoyo para que Chile ingresase al Nafta. En noviembre del mismo año nuevamente el Congreso había dicho no al *fast track* que habría permitido a Clinton negociar el TLC con Chile.

Oswaldo Rosales, jefe del equipo negociador con los Estados Unidos, señala que después de obtenerse resultados satisfactorios en las reuniones a nivel ministerial, realizadas los años 1998 y 1999, en el segundo semestre del año 2000 se emprendió una agenda ambiciosa, con temas nuevos como los de comercio electrónico, visas de negocios, asuntos laborales y ambientales y la participación de la sociedad civil en los procesos de negociaciones comerciales, además de los asuntos tradicionales de las negociaciones comerciales (servicios, inversiones, compras gubernamentales, normas técnicas y estándares en el comercio de bienes).¹⁵⁷

En octubre de 2000 se realizó en Washington una tercera reunión que sería de rango ministerial, a la cual no asistió Soledad Alvear, entonces Ministra de Relaciones Exteriores de Chile. Su ausencia fue en reacción a que pocos días antes Estados Unidos había anunciado el inicio de negociaciones para un TLC con Jordania, lo que contradecía expresiones anteriores que ponían a Chile como primera prioridad. "Dada la situación ocurrida en el Medio Oriente, nos ha parecido importante que esta reunión sea llevada adelante a nivel de viceministros", explicó entonces a la prensa la Canciller chilena,¹⁵⁸ indicando que la delegación chilena sería presidida por el Director General de Relaciones Económicas Internacionales, Oswaldo Rosales

Al finalizar la reunión, la delegación estadounidense manifestó que alcanzar un acuerdo de libre comercio con Chile era una prioridad para su país, lo que así sería transmitido al próximo Gobierno de los Estados Unidos.¹⁵⁹

Semanas después, el 6 de diciembre, la Ministra Alvear se reunió, en Washington, con la Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), Charlene Barshevsky, para dar inicio formal a las negociaciones para un TLC entre ambos países.

157 Oswaldo Rosales, "El TLC con Estados Unidos: organización, negociación y aprovechamiento de los beneficios", Santiago 2009, documento para la Direcon.

158 Ministra Alvear explica motivos de la suspensión de su viaje a EE.UU., El Mercurio, 20 de octubre de 2000

159 The Washington Post, 12 de diciembre de 2002.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

- *El más amplio y completo negociado por Chile*
- *Catorce rondas de negociaciones en doce meses*

La suscripción de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos fue un objetivo tenazmente perseguido por Chile desde junio de 1990, cuando el Presidente George H. W. Bush lanzó su Iniciativa para las Américas, hasta noviembre del año 2000, cuando en la Cumbre del APEC, celebrada en Brunei Darussalam, el 16 de noviembre de 2000 los presidentes Ricardo Lagos y Bill Clinton acercaron posiciones para un Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos. Posteriormente, el 29 de noviembre del mismo año, desde California, Estados Unidos, el Presidente Lagos anunció el inicio de las negociaciones entre ambos países.

Como acto simbólico para con la saliente Administración Clinton, la primera ronda de negociaciones se realizó a comienzos de diciembre de 2000. Una vez asumido el Gobierno del Presidente George W. Bush se iniciaron las verdaderas negociaciones, las que se comenzaron y realizaron sin *fast track* hasta que, en agosto de 2002, el Congreso estadounidense aprobó -por diferencia mínima de votos- dicha autorización con la nueva denominación de Trade Promotion Authority (TPA), lo que aceleró las negociaciones que concluyeron cuatro meses después, el 6 de diciembre de 2002.



“Fue una decisión audaz la de partir negociando sin *fast track*, con la seguridad que éste debería aparecer, más temprano que tarde. Esto significó ir afinando el avance de las negociaciones al *timing* de las negociaciones en el Congreso norteamericano, de modo de no complicar adicionalmente la negociación”.¹⁶⁰

Para el Gobierno de Chile la negociación con los Estados Unidos significó consolidar y profundizar su estrategia de economía abierta, competitiva y apoyada en el dinamismo de las exportaciones, generando además una oportunidad para incrementar el valor agregado de su oferta exportable, reforzando en sus exportaciones la presencia de manufacturas y de servicios calificados. El propósito fue alcanzar un acuerdo de libre comercio equilibrado y comprensivo, que fuese más allá de la OMC y que incluyese todos los aspectos de la relación económica bilateral, comercio de bienes, servicios e inversiones, algunas materias propias de la nueva economía como el comercio electrónico y el tratamiento moderno de los temas ambientales y laborales, sin que éstos se constituyesen en barreras sofisticadas al comercio.

160 Osvaldo Rosales, op.cit

Una vez iniciado el proceso de negociaciones, los equipos de ambos países definieron 19 materias a convenir, entre las cuales estaban: comercio de bienes, defensa comercial, normas técnicas, inversiones, comercio de servicios, asuntos institucionales, laborales y ambientales.

Las conversaciones se iniciaron en diciembre de 2000 y, luego de 14 rondas de negociaciones, concluyeron el 11 de diciembre de 2002, fecha en la que se alcanzó acuerdo y se dieron por terminadas.

La noticia fue entregada por el propio Presidente Lagos, quien destacó que el nuevo acuerdo generaría más puestos de trabajo y un mayor dinamismo en el crecimiento de la economía. Coincidieron en esta apreciación los presidentes de la Confederación de la Producción y del Comercio, Ricardo Ariztía, y de la Sociedad de Fomento Fabril Juan Claro, además de los directores de asociaciones gremiales de la gran mayoría de los sectores exportadores.¹⁶¹

El 31 de enero de 2003 el Gobierno de Estados Unidos notificó al Congreso su intención de suscribir el TLC con Chile, trámite que -de acuerdo a la legislación de ese país- debía hacerse con una antelación mínima de 90 días. Fue en los meses siguientes que la posibilidad de la firma se vio enmarañada en la situación internacional. La prensa habló de presiones por parte de Gobierno de George W. Bush para que la firma del Tratado fuese la carta de cambio por el voto de Chile a favor a la intervención bélica en Irak en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

No obstante, Chile en su calidad de miembro no permanente del Consejo mantuvo su oposición a la invasión de Irak. La decisión del Presidente Lagos de desligar la firma del TLC de las resoluciones del Consejo de Seguridad, fue respaldada unánimemente en Chile.

Finalmente, el viernes 6 de junio de 2003 fue firmado el Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. El Gobierno de Estados Unidos tenía un plazo de 60 días para presentarlo al Congreso de su país, cosa que hizo cinco semanas más tarde, el 15 de julio. Nueve días después, el 24 de julio, la Cámara de Representantes de EE.UU. entregó su aprobación, la que fue ratificada por el Senado a la semana siguiente, el 31 de julio. El Presidente Bush firmó el texto el 9 de septiembre.

161 "Tratado de Libre Comercio: Chile sella histórico pacto con EE.UU.", El Mercurio, 12 de diciembre de 2002.

CRONOGRAMA DE LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y ESTADOS UNIDOS

29 de noviembre de 2000	El Presidente Ricardo Lagos anuncia el inicio de negociaciones
6-7 de diciembre de 2001, Washington	I Ronda de Negociaciones. Chile presenta propuestas de texto para 17 de los 19 temas.
9-11 de enero de 2001, Santiago	II Ronda
26-30 de marzo de 2001, Miami	III Ronda. Primera bajo la Administración Bush, EE.UU. presenta primeras propuestas en la mayoría de los grupos. Chile entrega dos propuestas en grupo asuntos laborales.
10-16 de mayo de 2001, Santiago	IV Ronda. Se fija el calendario de reuniones y se precisan las posiciones de ambas partes en los diversos temas mediante el análisis de los textos presentados.
11-15 de junio de 2001, Washington	V Ronda. Se consolidan las respectivas propuestas en documentos de trabajo conjuntos que constituyeron las base de las siguientes rondas.
23-27 de julio, Santiago	VI Ronda. Primer intercambio de listas de productos para su desgravación. Se registran avances en varios temas.
11-14 de septiembre de 2001, Washington	VII Ronda. Se trabaja en las prioridades para desgravación arancelaria.
9-19 de octubre de 2001, Santiago	VIII Ronda. Se realizan avances en acceso a mercado.
27 de noviembre – 4 de diciembre de 2001, Miami	IX Ronda. Se pospone la consideración de los temas laboral y medio ambiente hasta la aprobación del TPA. Se anuncia que las negociaciones concluirán a comienzos de 2002 y no en 2001.
22-25 de enero de 2002, Santiago.	X Ronda. TPA aprobado en Comité de Finanzas norteamericano.
9-12 de abril de 2002, Santiago.	XI Ronda. Se abordan las ofertas actualizadas en acceso a mercado agrícola e industrial.
27 de septiembre-2 de octubre de 2002, Atlanta	XII Ronda. Avances en acceso a mercado, temas laborales y ambientales, entre otros.
4-8 de noviembre de 2002, Santiago	XIII Ronda. Se intercambian los textos completos de los diversos capítulos.
2-10 de diciembre de 2002, Washington	XIV Ronda. El 11 de diciembre se terminan las negociaciones y se alcanza acuerdo.
31 de enero de 2003, Washington	El Gobierno de los EE.UU. notifica al Congreso su intención de firmar un acuerdo comercial con Chile. Este trámite se debía hacer 90 días antes de proceder a la firma efectiva
6 de junio de 2003, Miami	Se firma el TLC. El Presidente de los EE.UU. tiene 60 días como máximo para presentar al Congreso las modificaciones que se tendrán que hacer a las leyes de su país para implementar el acuerdo.
15 de julio de 2003, Washington	-El Gobierno de los EE.UU. presenta ante el Congreso el proyecto de ley y los documentos para la ratificación legislativa del acuerdo alcanzado entre ambos países.
16 de julio de 2003	-La Comisión de Justicia de la Cámara de Representantes de los EE.UU. aprueba el primer paso legislativo para ratificar el Tratado.
24 de julio de 2003	-La Cámara de Representantes aprueba El Tratado por 270 votos a favor, 156 en contra y 10 abstenciones.
31 de julio de 2003	-El Congreso de los EE.UU. aprueba el TLC. El Senado da su aprobación definitiva por 66 votos a favor y 31 en contra.
8 de agosto de 2003, Valparaíso	-El Gobierno de Chile envía para consideración de la Cámara de Diputados el TLC entre Chile y los EE.UU.
26 de agosto de 2003	-La Cámara de Diputados de Chile inicia la discusión del TLC.
9 de septiembre de 2003, Washington	El Presidente de los EE.UU. firma el TLC entre Chile y EE.UU.
10 de septiembre de 2003, Valparaíso	-La Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara de Diputados de Chile aprueba el TLC por 21 votos a favor y 3 en contra.
7 de octubre de 2003	-La Cámara de Diputados aprueba y despacha el TLC al Senado, por 87 votos a favor, 8 en contra y 8 abstenciones.
2 de octubre de 2003	-El Senado aprueba el TLC por 34 votos a favor, 5 en contra y 5 abstenciones.
23 de octubre de 2003	-La Cámara de Diputados le comunica al Gobierno de Chile que el Congreso Nacional ha aprobado el TLC.
1 de diciembre de 2003, Santiago	-El Presidente de Chile promulga el TLC.
31 de diciembre de 2003	-Se publica en el Diario Oficial de Chile el Decreto Supremo N° 312, de 1 de diciembre de 2003, mediante el cual se promulga el TLC.
1 de enero de 2004	-Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos.

En Chile, el proceso fue algo más lento. La Cámara de Diputados empezó la discusión el 26 de agosto y casi dos meses después, el 8 de octubre, aprobó el proyecto de acuerdo pertinente por 87 votos a favor, ocho en contra y ocho abstenciones. Tras la ratificación del Senado, el 20 de noviembre se publicó en el Diario Oficial la legislación de implementación del acuerdo. El 1 de diciembre, el Presidente Ricardo Lagos junto a los ministros de Relaciones Exteriores, Soledad Alvear, y de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre, promulgó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, en el Palacio de La Moneda.

El 31 de diciembre de 2003 se publicó en el Diario Oficial de Chile el Decreto Supremo N° 312, del 1 de diciembre de 2003, mediante el cual se promulgó el Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos de América.

El Tratado entró en vigencia el 1 de enero de 2004. De esta forma, Chile consolidó y amplió el acceso de sus productos a la mayor economía del mundo y su mayor y más importante socio comercial.

El acuerdo alcanzado incorpora todos los aspectos de la relación económica bilateral: comercio de bienes, contratación pública, promoción y protección de las inversiones recíprocas, comercio transfronterizo de servicios, protección de los derechos de propiedad intelectual, comercio electrónico y telecomunicaciones. Además, aborda en forma innovadora los temas relativos a asuntos ambientales y laborales, estableciendo el compromiso de las Partes de garantizar el cumplimiento de su propia legislación.

Los objetivos del TLC con los Estados Unidos son:

- a. Estimular la expansión y la diversificación del comercio entre las Partes;
- b. Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre las Partes;
- c. Promover las condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- d. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- e. Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las Partes;
- f. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias, y
- g. Establecer un esquema para una mayor cooperación bilateral, regional y multilateral con el fin de ampliar y mejorar los beneficios del Tratado.

En términos de intercambio comercial, tomando como referencia los envíos de 2001, el Tratado significó la desgravación inmediata del 87,6% de las exportaciones chilenas a Estados Unidos. El proceso de desgravación del porcentaje restante se produciría entre 4 y 12 años. Al eliminarse el escalonamiento arancelario se facilitó la diversificación de las exportaciones y se abrió la posibilidad de introducir nuevos productos en este mercado. Con

la desgravación generalizada se consiguió también equiparar las ventajas arancelarias con competidores que, por diversas razones, ingresaban de modo preferencial al mercado estadounidense.



Respecto del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) se acordó su consolidación lo que, junto con generar “certidumbre jurídica” para los productos que ya ingresaban sin aranceles al mercado estadounidense, implicó el fin de su exposición a consideraciones políticas y a los vaivenes del Congreso estadounidense. Ello favoreció también mayores inversiones y alianzas estratégicas con inversionistas norteamericanos, en la medida que después del TLC, los contratos que antes eran por no más de dos años, se extendieron a plazos de siete y ocho años, lo que aconteció, por ejemplo, con los salmones.¹⁶²

En lo que se refiere a los servicios financieros, el Tratado le permite a Chile introducir, en caso que las medidas fiscales y monetarias no sean suficientes para garantizar la estabilidad económica, restricciones al ingreso y a la salida de capitales, por lapsos no superiores a un año, sin expresión de causa y sin estar sujeto a controversias. La aplicación de restricciones por plazos mayores estará sujeta a la posibilidad de controversia, la que sólo podrá gestarse un año después de la implantación de la medida.

En síntesis, el TLC con los Estados Unidos implica contar con reglas bilaterales claras y permanentes para el comercio de bienes y servicios y para las inversiones, lo que facilita la toma de decisiones de los chilenos que hacen negocios con ese país y estimula las inversiones recíprocas. Cabe destacar la importancia que esto tiene para la relación económica bilateral: en un contexto de incertidumbre sobre la evolución del proteccionismo, derivado de la severa recesión internacional 2008-2009, el TLC ha mostrado una nueva cara, cual es la de actuar como un seguro frente a eventuales retrocesos en la política comercial norteamericana.

En el campo de las telecomunicaciones, el Tratado consolida los compromisos asumidos en la OMC y garantiza a las empresas de las Partes el acceso a las redes y servicios públicos para prestar dichos servicios.

El Capítulo sobre comercio electrónico del Tratado tiene por objetivo reconocer la reciente relevancia de este tipo de comercio y la importancia de limitar las barreras innecesarias para que éste se pueda desarrollar. En tal sentido, se establece el compromiso de no aplicar aranceles aduaneros a los productos digitalizados y el principio general de no discriminación para estos productos en atención a su origen o autor.

162 Osvaldo Rosales, op cit.

El Tratado contiene un extenso capítulo sobre los derechos de propiedad intelectual, que incluye disposiciones sobre marcas de fábrica o de comercio, nombres de dominio en internet, indicaciones geográficas, derechos de autor y derechos conexos, y protección de señales satelitales portadoras de programas codificados.

El TLC entre Chile y los Estados Unidos crea una serie de instituciones responsables de implementar los distintos capítulos del mismo, siendo la Comisión de Libre Comercio (CLC) la máxima instancia bilateral encargada de administrar el Tratado. Los órganos dependientes de la CLC son: Comité sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios; Grupo de Trabajo de Comercio Agrícola; Comité de Contratación Pública; Comité de Servicios Financieros; Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio; Consejo de Asuntos Ambientales; Comité de Entrada Temporal; Comité de Comercio de Mercancías y Consejo de Asuntos Laborales.

La implementación del Tratado es un proceso que se encuentra en pleno desarrollo, en el cual el Gobierno de Chile está absolutamente comprometido. Sobre el particular, es importante destacar los siguientes aspectos:

1. Los compromisos en Propiedad Intelectual (PI) están sujetos a plazos de transición mutuamente acordados, que van desde los dos hasta los cinco años, contados desde la vigencia general del TLC. El establecimiento de estos plazos significó reconocer que estos nuevos estándares de PI representaban cambios normativos e institucionales y la asignación de recursos económicos adicionales que requerirían de tiempo para su solución.

Desde la entrada en vigor del Tratado, Chile ha realizado profundas modificaciones normativas e institucionales en materia de PI, las cuales han sido desarrolladas en coherencia con sus compromisos internacionales. Como resultado, el sistema nacional de protección a los derechos de PI ha cambiado radicalmente, adecuándose a los más altos estándares internacionales. Muestra de ello son los proyectos de ley y las iniciativas implementadas en los últimos años, entre los cuales cabe mencionar el que modifica sustancialmente la Ley 17.336 de Propiedad Intelectual, el proyecto para adherir al Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT), la creación del Instituto Nacional de Propiedad Industrial y la creación de la Brigada Investigadora de Delitos de Propiedad Intelectual.

2. El TLC dejó establecida la posibilidad de acelerar la desgravación arancelaria pactada. A tal efecto, en noviembre de 2007, el Comité de Comercio de Mercancías acordó un paquete de bienes que verán reducidos a cero sus aranceles y otro paquete de bienes para los cuales se liberalizarán las reglas de origen. En cuanto a su implementación estos acuerdos, se encuentra vigentes desde el 1 de enero de 2009.

Otros temas de acceso que han marcado la agenda bilateral son algunas de las normas y regulaciones locales levantadas para el acceso de productos chilenos al mercado norteamericano. En este sentido, en abril de 2009 ese país publicó la norma que establece

los requisitos fitosanitarios para la entrada de naranjas y pomelos chilenos a su mercado lo que permitió el ingreso de cítricos frescos en la temporada iniciada en mayo de 2009. Chile, mediante el Decreto N° 217 del Ministerio de Salud, adecuó los requisitos para el ingreso de productos de origen bovino al país según las normas internacionales de control de la encefalopatía espongiforme bovina, más conocida como mal de la vaca loca. Esto permitirá que, previa autorización del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), Estados Unidos pueda exportar a Chile dichos productos.

Oswaldo Rosales señala que la política negociadora chilena tuvo desde un inicio carácter integrador, que estuvo presente durante toda la negociación, y que permitió transmitir una visión de equipo. Desde un principio se involucró a organizaciones empresariales y laborales, hubo encuentros de difusión con el Parlamento, las ONG y el mundo académico; además, se constituyó un comité asesor, formado por personalidades ligadas política, cultural, económica o comercialmente a los Estados Unidos.¹⁶³

Señala que al haberse iniciado las conversaciones sin contar con un mecanismo de vía rápida,¹⁶⁴ fue necesario sincronizar sus avances con las decisiones del Congreso norteamericano. Destaca el rol que jugó el Embajador chileno en Estados Unidos, Andrés Bianchi, en las relaciones con el U.S. Trade Representative (USTR) y con el Congreso estadounidense.



La aprobación de un mecanismo de vía rápida también significó un mayor reconocimiento y apoyo desde el empresariado chileno a las negociaciones oficiales. Apenas hubo seguridad de que ello ocurriría, los gremios industriales se comunicaron con sus pares de los Estados Unidos. “La estrategia será coordinada por la CPC y la Sofofa, además de nosotros, y estará en plena coordinación con los gobiernos de ambos países”, informaba entonces Kathleen Barclay, Presidenta de la Cámara Chileno Norteamericana de Comercio (Amcham).¹⁶⁵

Por su parte, Alicia Frohmann, quien fuera Coordinadora del equipo negociador chileno, y participó en las 14 rondas de negociación, señala que el TLC con Estados Unidos “es sin lugar a dudas el más amplio y más completo que ha negociado Chile en términos comerciales”.¹⁶⁶

163 Oswaldo Rosales, op. cit.

164 El Congreso de los Estados Unidos aprobó en septiembre de 2002 la TPA (Trade Promotion Authority) denominación que ahora tenía el mecanismo de vía rápida equivalente al fast track. Ese mismo mes se desarrollaba en Atlanta la Duodécima Ronda de Negociaciones para el TLC Chile-Estados Unidos.

165 Mónica Guerra y Cristián Rodríguez, “Reacción a vía rápida: Empresarios comienzan fuerte campaña para asegurar TLC”, El Mercurio, 23 de agosto de 2002.

166 Entrevista con Alicia Frohmann, Directora de ProChile, Santiago, agosto 2009.

Se trabajó con distintos actores empresariales y de la sociedad civil, lo cual “no hicimos en ninguna otra negociación con ese nivel de profundidad, en términos de dar a conocer con transparencia lo que estábamos haciendo en seminarios, con las ONG, con organismos sindicales, con los gremios empresariales; tuvimos tres cuartos adjuntos, uno con las organizaciones sindicales, otro con las empresas pyme y un tercero con los gremios”.

Frohmann explica que lo que permiten los tratados de libre comercio son reglas y disciplinas claras y estables para el comercio internacional, “y eso frente a nuestros grandes socios, nos permite proteger la economía chilena, que es muy abierta y por tanto vulnerable, frente a los altibajos de la economía internacional y frente a las distintas alternativas políticas respecto de los temas de liberalización del comercio que se puedan dar en países desarrollados, donde en momentos de crisis las tendencias proteccionistas se ven reforzadas. Entonces contrariamente a lo que es la interpretación que hacen algunos críticos de la globalización, yo creo que los TLC nos protegen de estas turbulencias internacionales”.

5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y CENTROAMÉRICA

En el marco de la Segunda Cumbre de las Américas, celebrada en Santiago de Chile, en abril de 1998, los presidentes de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua acordaron contribuir a acelerar el proceso de integración del hemisferio, mediante negociaciones directas para celebrar un Tratado de Libre Comercio (TLC).

Es así como, cuatro meses después, en Managua, se dio inicio al proceso negociador que culminó el 18 de octubre de 1999, en Ciudad de Guatemala, con la suscripción del texto definitivo del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica.

Este Tratado fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 14, de 18 de enero de 2002, publicado en el Diario Oficial del 14 de febrero de 2002.

Considerando la conveniencia de establecer reglas de origen comunes, permitir la acumulación de controversias entre distintos países, simplificar la administración del Acuerdo y la necesidad de respetar las diferencias propias de cada relación bilateral, se acordó establecer un marco normativo común (tratado marco) aplicable a los seis países para, posteriormente, suscribir protocolos bilaterales complementarios que sólo se aplicarían entre Chile y el país centroamericano respectivo.

Con el fin de evitar que los efectos del Tratado quedaran condicionados a la ratificación de los seis países signatarios, se estableció un mecanismo de vigencia progresiva, mediante el cual entraría en vigor gradualmente, a medida que fueran culminando las negociaciones bilaterales.

El Protocolo Bilateral con Costa Rica, suscrito conjuntamente con el TLC, entró en vigencia el 14 de febrero de 2002.¹⁶⁷ El Protocolo Bilateral con El Salvador, suscrito el 30 de noviembre de 2000, comenzó a regir el 3 de junio de 2002.¹⁶⁸ El Protocolo Bilateral con Honduras se suscribió el 22 de noviembre de 2005 y entró en vigor el 28 de agosto de 2008.¹⁶⁹ El Protocolo Bilateral con Guatemala, que se suscribió el 7 de diciembre de 2007, fue aprobado por el Congreso Nacional de Chile el 13 de agosto de 2009.

Las negociaciones con Nicaragua, que se encontraban suspendidas desde el año 2000, fueron reiniciadas en 2008.

El TLC con Centroamérica persigue el pleno establecimiento de una zona de libre comercio entre Chile y Centroamérica, de conformidad con las disposiciones de la OMC. Sus objetivos son:

- a. Perfeccionar la zona de libre comercio;
- b. Estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes;
- c. Promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio;
- d. Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios en la zona de libre comercio;
- e. Promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte, y
- f. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

El capítulo sobre inversiones incorpora los cinco acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, suscritos en forma bilateral, en noviembre de 1996, entre Chile y cada uno de los países centroamericanos.

El Capítulo 12 del Tratado se remite a lo dispuesto en los convenios sobre transporte aéreo suscritos o que se suscriban en el futuro entre Chile y cada país centroamericano, estableciendo expresamente que cualquier modificación que sufran dichos convenios no puede anular los derechos vigentes antes de esa modificación. No obstante, las disposiciones del Tratado prevalecen sobre aquellas previstas en los mencionados convenios; así, por ejemplo, en caso de controversias, las Partes se someterán al mecanismo contemplado en el Tratado, con las adaptaciones específicas que se contemplan en el Capítulo 12.

¹⁶⁷ Este Protocolo fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 12, de 18 de enero de 2002, publicado en el Diario Oficial del 14 de febrero de 2002.

¹⁶⁸ Promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 127, de 3 de mayo de 2002, publicado en el Diario Oficial del 1 de junio de 2002.

¹⁶⁹ Promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 180, de 9 de julio de 2008, publicado en el Diario Oficial del 28 de agosto de 2008.

ESTRUCTURA DEL TLC ENTRE CHILE Y CENTROAMÉRICA

PRIMERA PARTE	Capítulo 1 Capítulo 2	ASPECTOS GENERALES Disposiciones iniciales Definiciones generales
SEGUNDA PARTE	Capítulo 3 Capítulo 4 Capítulo 5 Capítulo 6 Capítulo 7	COMERCIO DE MERCANCIAS Trato nacional y acceso de mercancías al mercado Reglas de origen Procedimientos aduaneros Medidas de salvaguardia Prácticas desleales de comercio
TERCERA PARTE	Capítulo 8 Capítulo 9	OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Medidas sanitarias y fitosanitarias Medidas de normalización, metrología y procedimientos de autorización
CUARTA PARTE	Capítulo 10 Capítulo 11 Capítulo 12 Capítulo 13 Capítulo 14	INVERSIÓN, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS Inversión Comercio transfronterizo de servicios Transporte aéreo Telecomunicaciones Entrada temporal de personas de negocios
QUINTA PARTE	Capítulo 15	POLÍTICAS DE COMPETENCIA Políticas de competencia
SEXTA PARTE	Capítulo 16	CONTRATACIÓN PÚBLICA Contratación pública
SÉPTIMA PARTE	Capítulo 17 Capítulo 18 Capítulo 19 Capítulo 20 Capítulo 21	DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES Transparencia Administración del Tratado Solución de controversias Excepciones Disposiciones finales

En virtud de lo anterior, se incorporó al TLC el Convenio de Transporte Aéreo entre Chile y Costa Rica, suscrito en abril de 1999.

Para la administración del Tratado se establecen cinco instituciones: la Comisión de Libre Comercio, de nivel ministerial, encargada, entre otras cosas, de supervisar la aplicación del Acuerdo y resolver las controversias que surjan respecto de la interpretación o aplicación del Tratado; la Subcomisión de Libre Comercio, cuya función consiste en preparar y revisar los informes técnicos que considerará la Comisión, dar seguimiento a las decisiones adoptadas y apoyar los trabajos de la Comisión; el Secretariado, integrado por las secciones nacionales de cada país, está encargado de proporcionar asistencia y apoyo a la Comisión, Subcomisión, grupos arbitrales, comités, subcomités y grupos de expertos.

Se crearon, además, seis comités de trabajo: de Comercio de Mercancías; de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización; de Inversión y Comercio Transfronterizo de Servicios; de Contratación Pública y de Transporte Aéreo. Estos comités están encargados de vigilar la implementación de los capítulos de su competencia y recomendar a la Comisión propuestas de modificación a sus disposiciones.

Los protocolos bilaterales entre Chile y cada país centroamericano comprenden materias tales como: programas de desgravación; reglas de origen específicas; comercio transfronterizo de servicios; valoración aduanera, y otras materias que las Partes convengan.

Cabe señalar que, salvo disposición en contrario, las normas del Tratado se deben aplicar bilateralmente entre Chile y cada uno de los países centroamericanos considerados individualmente. Esta disposición tiene como finalidad aclarar que los derechos y obligaciones consagrados en el Tratado tienen aplicación bilateral y no multilateral, y que éste, en ningún caso, será el instrumento que regirá la relación entre los países centroamericanos.

Constituyen una excepción a esta regla general, las disposiciones relativas a la administración del Tratado, donde se establece que los órganos encargados de velar por su implementación y desarrollo están compuestos por representantes de los seis países miembro, sin perjuicio de que puedan sesionar y adoptar decisiones con quórum menor, siempre que las materias abordadas sean de interés estrictamente bilateral. Otras excepciones están consagradas en las disposiciones sobre origen, ya que cuando existe una regla común se permite acumular el origen de bienes de distintos países, y en las normas sobre solución de controversias, donde está regulada la posibilidad de que exista pluralidad de Partes demandadas o Partes reclamantes.

6. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON PANAMÁ

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Panamá fue suscrito el 27 de junio de 2006 y entró en vigencia el 7 de marzo de 2008. Este TLC -el primero firmado por Panamá con un país sudamericano- completa la red de acuerdos comerciales de Chile con los países latinoamericanos.

Los objetivos del Tratado son:

- a. Estimular la expansión y la diversificación del comercio entre las Partes;
- b. Eliminar los obstáculos al comercio;
- c. Facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y de servicios entre las Partes;
- d. Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- e. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes, y
- f. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Acuerdo, para su administración y para la solución de controversias.

Este Tratado consta de 15 capítulos que abarcan las siguientes materias: Disposiciones iniciales; Definiciones de aplicación general; Trato nacional y acceso de mercancías al mercado; Reglas de origen y procedimientos de origen; Administración de aduanas; Medidas sanitarias y fitosanitarias; Obstáculos técnicos al comercio; Defensa comercial; Comercio e inversiones; Comercio transfronterizo de servicios; Transparencia; Administración del Tratado; Solución de controversias; Excepciones, y Disposiciones finales.

En lo comercial, se trata de un acuerdo de cobertura amplia y desgravación asimétrica, en el cual la mayor parte de los productos tendrán acceso libre de aranceles aduaneros en ambos mercados, dentro de un plazo máximo de 15 años, en Panamá, y de 10 años en Chile.

Como resultado de las negociaciones, Panamá concedió a Chile desgravación inmediata para el 64,5% de los productos del universo arancelario. En desgravación a 5 años, quedó el 9,4% de los productos. Del resto de los productos, un 2,9% quedó en lista de excepciones, mientras que el 23,2% restante se desgravará en plazos más largos, de 10, 12 y 15 años.

Por su parte, Chile concedió a Panamá una desgravación inmediata para el 92,5% de los productos del universo arancelario. En desgravación a 5 años quedó un 5,8% de los productos y, en desgravación a 10 años, el 1,3% de los productos. La lista de excepciones de Chile, que abarca sólo el 0,37% de los productos del universo arancelario, incluye trigo, harina de trigo, azúcar, fructosa químicamente pura, neumáticos y prendería (ropa usada).

En el ámbito de las inversiones, Chile y Panamá confirmaron los derechos y obligaciones adquiridos en virtud del Convenio para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, suscrito en Santiago, el 8 de diciembre de 1996. Asimismo, acordaron analizar la posibilidad de evaluar este Convenio, con miras a mejorar las formas y las disciplinas que en él se establecen.

Para la administración del Acuerdo se creó la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de nivel ministerial, que deberá reunirse, al menos, una vez al año. Este órgano estará encargado, en general, de supervisar cualquier asunto que tenga relación con el funcionamiento del Tratado.

Finalmente, cabe señalar que -en el Capítulo 15- se establece que, dos años después de la entrada en vigencia del Tratado, las Partes deberán iniciar negociaciones en materia de servicios financieros, y a su vez, mejorar las condiciones de acceso en mercancías agrícolas en la medida que sea mutuamente conveniente.

7. UNIÓN EUROPEA: UNA ASOCIACIÓN NECESARIA

- *Las bases de una nueva relación*
- *El largo proceso de negociaciones*
- *Desde un Acuerdo Marco de Cooperación a un Acuerdo de Asociación*

EL PRIMER ACUERDO DE COOPERACIÓN

El restablecimiento de la democracia en Chile fue fundamental para iniciar una nueva era de relaciones internacionales, en particular, con los países europeos.

Las principales características del programa de gobierno de la Concertación de Partidos por la Democracia eran de un gran atractivo internacional, en especial para Europa; en lo político, democracia, respeto a los derechos humanos y respeto al Estado de Derecho; en lo económico, economía social de mercado; en lo social, énfasis decidido por la equidad social y protección y defensa del medio ambiente, y en lo internacional, apertura, multilateralismo e integración latinoamericana.¹⁷⁰

En el Gobierno del Presidente Aylwin se generaron las bases para una nueva relación entre Chile y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE). El primer hecho relevante fue la suscripción, el 20 de diciembre de 1990, del primer Acuerdo Marco de Cooperación entre Chile y la CEE. Éste marcó el inicio de una nueva generación de acuerdos de cooperación del bloque europeo con terceros países.



Estos acuerdos, llamados de “Tercera Generación”, se distinguieron de los anteriormente suscritos por la CEE, porque incorporaron tres nuevas cláusulas: a) la “cláusula democrática” que consagra el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos como fundamento de la cooperación; b) la “cláusula evolutiva” que permite a las Partes ampliar el acuerdo con el fin de aumentar los niveles y campos de la cooperación, de conformidad con sus respectivas legislaciones, y c) la relativa a la “cooperación avanzada” que agrega a las áreas tradicionales (industrial, comercial y económica) nuevos ámbitos de cooperación.

Con la firma de este Acuerdo, Chile y la CEE normalizaron sus relaciones en todos los campos, creando una institucionalidad en los ámbitos político, comercial y de cooperación e introduciendo como concepto central de la relación bilateral el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos.¹⁷¹

170 Patricio Leiva Lavalle, “Las Negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea”. Santiago 2009, documento para la Direcon.

171 Artículo 1 del Acuerdo Marco de Cooperación entre Chile y la Comunidad Europea, suscrito en diciembre de 1990.

A partir de ese momento, se amplió la cooperación de la CEE con Chile a campos muy diversos, tales como la cooperación científica y tecnológica, el desarrollo social, el medio ambiente, la administración pública y la información y comunicación. En materia de cooperación comercial, ambas partes se comprometieron a fomentar el desarrollo y la diversificación de sus intercambios comerciales y a estudiar fórmulas para eliminar los obstáculos al comercio.

En el ámbito regional, también el año 1990 marcó un hito en las relaciones con la Unión Europea, al firmarse la Declaración de Roma a través de la cual se instauró el Diálogo Político Institucionalizado entre la Comunidad Europea y América Latina y el Caribe. Este mecanismo permitió iniciar un diálogo regular, dos veces al año, entre los ministros de Relaciones Exteriores de ambas regiones.

Durante este período hubo notables acercamientos, entre los que destacan, en 1992, la gira a Europa del Presidente Aylwin, que incluyó visitas a la Comisión Europea, en Bruselas, y al Parlamento Europeo, en Estrasburgo, en las cuales se entrevistó con las máximas autoridades comunitarias. En marzo de 1993, la visita a Chile del Presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, ocasión en la cual inauguró la Fundación Empresarial Europa-Chile.¹⁷²

Sin embargo, durante los primeros meses de 1993, la relación bilateral se tensionó cuando la CEE aplicó derechos compensatorios a las manzanas chilenas, lo que interrumpió las exportaciones del producto a esa zona y motivó una demanda chilena y la constitución de un panel de expertos en el marco del GATT en Ginebra.¹⁷³

En marzo de 1994, en la reunión de ministros de Relaciones Exteriores institucionalizada por la Declaración de Roma, fue aprobada la Declaración de Sao Paulo, mediante la cual se concordó en la necesidad de avanzar hacia nuevos acuerdos, bilaterales o bi-regionales, más amplios y ambiciosos, que abarcaran el conjunto de las relaciones entre ambas regiones en el marco de una estrategia a mediano y largo plazo. Chile jugó un papel preponderante en este logro, ya que al presidir el Grupo de Río en 1993, le correspondió redactar la propuesta de declaración, coordinar la acción de los embajadores latinoamericanos y representar a la región en las conversaciones con la Unión Europea.¹⁷⁴

El Presidente Eduardo Frei, en su primer mensaje al país, el 21 de mayo de 1994, consagró la voluntad de Chile de profundizar sus relaciones con la Unión Europea y suscribir, en forma bilateral o en conjunto con la región, un acuerdo de asociación con el bloque europeo: "Existe un activo común que pretendemos aprovechar para establecer un vínculo comercial más estrecho con la Unión Europea y sus países miembro, y atenuar el impacto de las

172 Esta fue la primera vez que un Presidente de la Comisión Europea visitó América Latina. Además de Chile, Delors viajó a Argentina y México. Esta gira fue clave para el posterior fortalecimiento de las relaciones de la CEE con la región, tanto a nivel bilateral como bi-regional.

173 Posteriormente, en mayo de 1994, esta disputa se resolvió satisfactoriamente cuando la CEE presentó en el marco de la negociación de la Ronda Uruguay del GATT, un nuevo sistema de cálculo de los derechos compensatorios que fue aceptado por Chile que retiró su demanda.

174 La Unión Europea fue establecida el 1 de noviembre de 1993 cuando entró en vigencia el Tratado de la Unión Europea suscrito en Maastricht el 7 de febrero de 1992. La Unión Europea es la sucesora de facto de las Comunidades Europeas.

tendencias proteccionistas que afectan a nuestro país. Por nuestra parte, seguimos abiertos a negociar bilateralmente, o en conjunto con los países del Grupo de Río, un esquema de asociación con Europa que dé estabilidad a nuestros flujos comerciales y financieros”.¹⁷⁵

Un planteamiento similar contenían las definiciones para materializar la Declaración de Sao Paulo, adoptadas por el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo. Entre otras cosas, sostenían el propósito de intensificar el diálogo y la cooperación con agrupaciones regionales y subregionales o con países por separado. Agregaban que el fomento del comercio y las inversiones serían la piedra angular de las relaciones con América Latina y el Caribe, mediante la aplicación de reducciones arancelarias y la eliminación de los obstáculos comerciales y la promoción y protección de las inversiones y de la propiedad intelectual.

El interés de la Unión Europea por fortalecer sus relaciones con América Latina no se materializó solamente con la firma de la Declaración de Sao Paulo. Recién firmada ésta, en marzo de 1994, invitó al Mercosur a iniciar de inmediato negociaciones con miras a la suscripción de un acuerdo de nueva generación. En septiembre y noviembre del mismo año, invitó a México y a Chile, respectivamente. Más adelante, se extendieron invitaciones a la Comunidad Andina y al Mercado Común Centroamericano.

Entre los años 1995 y 1997 se efectuó un intenso proceso de negociaciones, durante el cual se pudo comprobar que los países y bloques subregionales latinoamericanos tenían objetivos distintos en relación con la forma, alcance y calendario para materializar los compromisos de la Declaración de Sao Paulo. Asimismo, se pudo verificar que la Unión Europea estaba dispuesta a avanzar en compromisos de naturaleza política y a ampliar y diversificar las actividades de cooperación con la región, pero que aún no podía aceptar una liberalización amplia de los intercambios comerciales.

Dicho proceso de negociaciones finalizó con la suscripción de una serie de acuerdos bilaterales que recogían los objetivos previstos en la Declaración de Sao Paulo, de la Unión Europea con el Mercosur (1995), Chile (1996), Centroamérica (1997), Comunidad Andina (1997) y México (1997).

LA NEGOCIACIÓN DEL SEGUNDO ACUERDO DE COOPERACIÓN

Los avances logrados en el período 1990-1994 para el fortalecimiento de las relaciones entre América Latina y la Unión Europea, constituyeron el marco bajo el cual se iniciaron las negociaciones de Chile con el bloque europeo, una vez que fue invitado en noviembre de 1994.

En su invitación, las autoridades europeas destacaron la reanudación de las estrechas relaciones bilaterales institucionalizadas con el Acuerdo Marco de Cooperación de 1990 y reconocieron a Chile por su proceso democratizador y de reformas económicas, por su

¹⁷⁵ Eduardo Frei-Ruiz Tagle: Cuenta Pública ante el Congreso de la República, 21 de mayo de 1994.

compromiso de perfeccionar el diálogo entre América Latina y Europa y por su propio interés en fortalecer los vínculos con la Unión Europea.

Desde un comienzo, y a lo largo de prácticamente todas las negociaciones, surgieron presiones, en Chile y en Europa, que pretendían la negociación de un acuerdo que incluyera a Chile como parte de las negociaciones de la Unión Europea con el Mercosur. Esto era muy difícil de aceptar, porque Chile había sido invitado a negociar en forma bilateral y, en esos momentos, no tenía ningún acuerdo vinculante con el bloque sudamericano. Además, existía cierto convencimiento de que las prioridades de Chile y del Mercosur, frente a la negociación con la UE, eran muy diferentes y, por lo tanto, también el grado de compromisos que cada uno estaba dispuesto a asumir.¹⁷⁶

La Unión Europea adelantó la negociación con el Mercosur para evitar que ésta se viera afectada por una eventual negociación simultánea con Chile. La Comisión Europea aún seguía considerando la estrategia de negociar primero con el Mercosur y luego incluir a Chile en ese proceso, sin abrir uno paralelo con Chile.¹⁷⁷ El diario español *El País* describió la estrategia de la UE, que en esos momentos presidía España, como de un regionalismo abierto que descarta la relación país a país o de bloque a bloque y opta por el entendimiento con los sub-bloques regionales.¹⁷⁸

Desde el inicio de las conversaciones el Gobierno de Chile planteó su interés en suscribir un Acuerdo de Asociación que permitiera profundizar todos los ámbitos de la relación bilateral. Al respecto, con el fin de demostrar el grado de compromiso que estaba dispuesto a asumir expresó que el acuerdo que buscaba era similar a los que la Unión Europea estaba suscribiendo con los países de Europa del Este, pero sin pretender la adhesión a la Unión.¹⁷⁹

Sobre el particular, se planteó que en el ámbito político se aspiraba a tener un diálogo a los más altos niveles, empezando por presidentes de la República. En el ámbito económico, se buscaba la liberalización de los intercambios recíprocos, incluida una zona de libre comercio, y las correspondientes normas que aseguraran condiciones equitativas de competencia. En el ámbito de la cooperación se buscaba una ampliación y profundización de las áreas ya convenidas.

En mayo de 1995 la Comisión Europea aprobó una Comunicación al Consejo y al Parlamento europeos, denominada "Por una mejora en las relaciones entre la Unión Europea y Chile", en la cual planteaba por primera vez la opción de una negociación bilateral, independientemente del proceso UE-Mercosur, que incluía una liberalización del comercio y una institucionalización de las relaciones políticas.

176 Patricio Leiva, op.cit.

177 Una alta autoridad de la Comisión Europea planteó realizar las negociaciones bajo el sistema "de las pasarelas" según el cual la UE debía negociar primero con el Mercosur, para luego ver qué compromisos se harían extensivos a Chile. Obviamente, esto no fue aceptado por Chile, que insistió en la celebración de un acuerdo bilateral.

178 Xavier Vidal-Folch, *La UE coloca las relaciones con América Latina entre sus prioridades*, diario *El País*, España, 27 de octubre de 1995.

179 Patricio Leiva, op.cit.

Después de la reunión del Consejo Europeo, celebrada en Cannes el 27 de junio de 1995, se inició un intenso trabajo diplomático que concluyó en noviembre de ese año, cuando la Comisión Europea aprobó las directivas de negociación para un nuevo acuerdo marco de cooperación con Chile.

Las propuestas chilenas fueron consideradas demasiado ambiciosas, pero las conversaciones continuaron. El Presidente Frei y el Canciller Insulza viajaron a Europa a entrevistarse con altas autoridades de los Estados Miembro y de los Órganos Comunitarios para exponer los puntos de vista de Chile sobre el futuro acuerdo bilateral y buscar su aprobación.

La respuesta de la Unión Europea a los planteamientos chilenos fue variada: no podía considerar, en esa oportunidad, un acuerdo de asociación porque, según las normas comunitarias, el esquema vigente para terceros países era de cooperación. El diálogo político fue aceptado, aunque no podía comprometer el nivel de presidentes. La liberalización de los intercambios comerciales y, en particular el establecimiento de una zona de libre comercio, no era posible en esa oportunidad, sí lo era avanzar en esa dirección, pero sin adoptar compromisos específicos de liberalización. La mayor aceptación estuvo en el campo de la cooperación.¹⁸⁰

Lo anterior puso en evidencia que para insistir en el establecimiento de una asociación se debía trabajar con una estrategia de dos etapas, lo que permitiría consensuar las bases para redactar un proyecto de acuerdo. La primera etapa consistiría en la firma de un acuerdo de cooperación, que debería conducir, como finalidad fundamental, a un acuerdo de asociación.

El diálogo político sería entre el Presidente de Chile y las más altas autoridades de la UE; además, se constituirían diálogos regulares entre los cancilleres, los ministros de otras carteras y altos funcionarios de ambas partes. A partir del marco institucional del Acuerdo se crearía una subcomisión comercial mixta para preparar los trabajos para la liberalización comercial. Finalmente, en el ámbito de la cooperación, se prepararía una amplia lista de temas a incorporar en las relaciones bilaterales. Para remarcar que se trataría de un acuerdo distinto a los de cooperación, el marco institucional estaría dirigido por un consejo conjunto a nivel de ministros y no por un consejo de cooperación.

El primer resultado concreto fue la suscripción de una Declaración Conjunta sobre el Diálogo Político entre la Unión Europea y Chile, suscrita en Madrid, el 18 de diciembre de 1995.

Posteriormente, se realizaron dos breves rondas de negociaciones, en marzo y abril de 1996, en las cuales se concluyó el texto definitivo del futuro acuerdo.

El Acuerdo Marco de Cooperación destinado a preparar, como objetivo final, una Asociación de carácter Político y Económico entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembro, y la República de Chile, por otra parte, fue suscrito en Florencia, Italia, el 21 de junio de 1996 en el marco de la Cumbre Europea.

180 Ibidem.

El objetivo central de este acuerdo fue el fortalecimiento de las relaciones existentes entre las Partes, sobre la base de los principios de reciprocidad y de intereses comunes, especialmente mediante la preparación de la liberalización progresiva y recíproca de todos los intercambios, con el fin de sentar las bases de un proceso destinado a establecer, en el futuro, una asociación de carácter político y económico entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembro y Chile, en conformidad con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos.

Este Acuerdo representó la confirmación concreta de la voluntad política de Chile y la Unión Europea de llevar adelante los compromisos de la Declaración de Sao Paulo y generó un potencial muy importante para el fortalecimiento de las relaciones bilaterales, en todos sus ámbitos. Asimismo, permitió iniciar de inmediato y de manera institucionalizada un proceso destinado a establecer condiciones más favorables para el establecimiento de una asociación entre Chile y la UE y, en particular, para la liberalización de los intercambios comerciales.

La Asociación Europea de Libre Comercio, European Free Trade Association (EFTA),¹⁸¹ planteó a Chile su interés por abrir negociaciones para alcanzar un acuerdo de libre comercio, iniciándose también los trabajos preliminares.

LAS NEGOCIACIONES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN

La negociación que se desarrolló con la Unión Europea, durante los tres años siguientes a la suscripción del Acuerdo Marco de 1996, fue denominada "la etapa de la fotografía", dedicada a la elaboración de los informes técnicos en las diversas materias que implicaba la futura negociación, pero principalmente a la construcción de confianzas, desarrollando una importante campaña con todos los países de la UE, con el fin de ir ganando apoyos y despejando dudas respecto de la conveniencia de la negociación con Chile y sus efectos para la UE.¹⁸²



En esta etapa también hubo que enfrentar dos situaciones comerciales delicadas que afectaron las relaciones con el Reino Unido y España, dos estados miembro muy relevantes en la UE y que, además, constituían para Chile apoyos importantes en el Consejo Europeo.

El primer problema se refería al reclamo por la discriminación que a juicio de la UE afectaba al whisky, que estaba sujeto en Chile a un impuesto específico bastante superior a aquel que

181 La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) está constituida por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Suscribió en marzo de 2005 un tratado de libre comercio con Chile.

182 René Muga, "Las negociaciones con la Unión Europea", Santiago 2009, documento para la Direcon.

se aplicaba al pisco producido en el país. Luego de una larga discusión, la UE decidió llevar esta diferencia al mecanismo de solución de controversias de la OMC.¹⁸³

El segundo problema tuvo relación con el acceso a los puertos chilenos de los barcos pesqueros comunitarios, con el fin de transbordar o descargar sus capturas de especies altamente migratorias (especialmente el pez espada). La legislación chilena establece restricciones al respecto como política de conservación de las especies altamente migratorias. La UE presentó, en 1998, una queja ante la OMC por violación del reglamento sobre barreras técnicas al comercio y, el año 2000, la Comisión Europea inició un proceso de solución de controversias con Chile.¹⁸⁴

La experiencia de los mexicanos que ya estaban negociando con la UE fue altamente valiosa para los chilenos, quienes pudieron adelantar trabajo y hacer ver a sus contrapartes europeas que la etapa de preparación ya se encontraba terminada.¹⁸⁵

En 1999, la Comisión Europea comenzó a preparar las nuevas directivas de negociación para un acuerdo con Chile, las que fueron aprobadas unánimemente por el Consejo Europeo el 21 de junio de 1999. Éstas se referían a la negociación para el establecimiento de una Asociación Política y Económica entre Chile y la Unión Europea. Paralelamente, el mandato del Consejo Europeo establecía directrices para una negociación con el Mercosur.

Pocos días después, el 28 de junio, en Río de Janeiro, Brasil, durante la Primera Reunión Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe fue lanzado oficialmente el proceso de negociación. Más de 48 jefes de Estado y de Gobierno, reunidos en ese foro internacional, fueron testigos. La única fecha que figuraba en la declaración era la del inicio de las negociaciones, previsto para noviembre del mismo año.¹⁸⁶ En la ocasión también se fijó el inicio de las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea.

En la primera ronda de negociaciones, realizada en Santiago, los días 10 y 11 de abril de 2000, se establecieron grupos de trabajo en tres grandes áreas: diálogo político, cooperación y comercio. Posteriormente se llevaron a cabo otras nueve rondas de negociaciones entre las que cabe destacar la V Ronda, celebrada en julio de 2001, oportunidad en la que se intercambiaron ofertas de desgravación en el ámbito del comercio de bienes y en materia de servicios e inversiones.

En enero de 2002, el Consejo de Ministros de la Unión Europea emitió una declaración política en la que expresó su apoyo para que la Comisión Negociadora continuara sus trabajos con miras a concluir las negociaciones antes de la Segunda Cumbre entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, que se celebraría en Madrid en mayo de 2002. Con

183 El órgano de Solución de Controversias de la OMC emitió su sentencia definitiva en enero del año 2000 condenando el régimen para los alcoholes en Chile dándole un plazo perentorio al país para corregir esta situación. En enero de 2001 el Congreso chileno aprobó una nueva tributación que eliminó las diferencias y que fue adoptada por la UE.

184 En enero de 2001 se llegó a un acuerdo provisional entre Chile y la UE que permitió suspender el proceso en la OMC, promoviendo una mayor cooperación científica entre las Partes, así como la cooperación en el ámbito multilateral.

185 René Muga, op. cit.

186 Francesc Relea, "La UE, Mercosur y Chile se comprometen a crear sin plazo fijo un área de libre comercio", diario El País, España, 29 de junio de 1999.

esta declaración, se desmarcaba abiertamente la negociación con Chile de los avances que se registrarán en el proceso con el Mercosur, reconociendo la voluntad de avanzar bilateralmente.

Teniendo en cuenta el referido mandato, durante la Décima y última ronda de negociaciones culminó en Bruselas, el 26 de abril de 2002, el proceso de negociaciones del Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE. Conocida la noticia, el empresario y consejero de EuroChile, Mario Montanari señaló a la prensa: Estamos muy contentos porque nuestro país ha dado un salto en el momento preciso, cuando nuestra economía empieza a retomar fuerza.¹⁸⁷

Con ocasión de la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, que se llevó a cabo en Madrid, los días 17 y 18 de mayo de 2002, el Presidente Ricardo Lagos, conjuntamente con el Presidente del Gobierno español, José María Aznar, y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi, firmaron una declaración política que dio por finalizadas las negociaciones.

Posteriormente, cumplidas todas las formalidades y procedimientos legales, el Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y la República de Chile, por otra, fue firmado en Bruselas el 18 de noviembre de 2002, por la Ministra de Relaciones Exteriores de Chile, Soledad Alvear, los representantes de los 15 Estados Miembro de la UE y el Comisario europeo de Relaciones Exteriores, Chris Patten.

Características del acuerdo

El Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea tiene diferencias sustanciales con otros acuerdos económicos internacionales que a esa fecha había suscrito el país, ya que incorporaba aspectos políticos, económicos y de cooperación en una amplia gama de actividades, con objetivos y mecanismos precisos para asegurar el cumplimiento de sus compromisos.

Abarca todas las relaciones entre las Partes e incorpora la participación de todos los estamentos de la sociedad. Es bilateral, tanto entre Chile y la Comunidad Europea, como con sus Estados Miembro. Es también estable, no sólo por su duración indefinida, sino porque al obligar tanto a los órganos de la Unión Europea como a cada uno de sus países en forma individual, cualquier eventual modificación requiere la aprobación de todos y cada uno.¹⁸⁸

Un elemento esencial del Acuerdo es el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas, y al principio del Estado de Derecho, que inspira las políticas internas e internacionales de las Partes (cláusula democrática).¹⁸⁹

187 Mario Gálvez, Bernardita Ochagavía y Rodrigo Elgueta, "Canciller Alvear: Gobierno explicará al país acuerdo con UE. Empresarios celebraron con champaña logros de Chile en la negociación". El Mercurio, 28 de abril de 2002.

188 Patricio Leiva, op. cit.

189 Artículo 1 "Principios" del Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE.

El Acuerdo le concede la máxima importancia a esta disposición, ya que su incumplimiento autoriza a cualquiera de las Partes a adoptar, en forma inmediata, medidas apropiadas de conformidad con el derecho internacional, y su incumplimiento puede ser causa de suspensión en la aplicación del mismo.¹⁹⁰

Por otra parte, señala los principios rectores que guiarán su aplicación: la promoción del desarrollo económico y social sostenible y la distribución equitativa de los beneficios de la Asociación.

Su objetivo central es establecer una asociación política y económica entre las Partes basada en la reciprocidad, el interés común y la profundización de sus relaciones en todos los ámbitos de su aplicación. Abarca, en particular, los ámbitos político, económico y financiero, científico, tecnológico, social, cultural y de cooperación, los que podrán ampliarse a otras materias que las Partes acuerden.

Para alcanzar su propósito el Acuerdo prevé:

- a. Profundizar el diálogo político sobre cuestiones bilaterales e internacionales de interés mutuo;
- b. Intensificar la cooperación en materia política, comercial, económica y financiera, científica, tecnológica, social, cultural y de cooperación, así como en otros ámbitos de interés mutuo;
- c. Aumentar la participación de cada Parte en los programas marco, programas específicos y otras actividades de la otra Parte, y.
- d. Expandir y la diversificar la relación comercial bilateral entre las Partes, de conformidad con las disposiciones de la OMC y del propio Acuerdo.

El marco institucional del Acuerdo establece la participación amplia de representantes de los diferentes estamentos de la sociedad. El órgano máximo es el Consejo de Asociación, encargado de supervisar su aplicación; está integrado por el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile y por el Presidente del Consejo de la Unión Europea, asistido por el Secretario General, por la Presidencia entrante y por otros miembros del Consejo Europeo o por sus representantes y por miembros de la Comisión Europea,

El Consejo de Asociación es asistido, en el cumplimiento de sus funciones, por el Comité de Asociación, órgano responsable de la aplicación del Acuerdo, integrado por representantes de alto nivel del Gobierno de Chile y de los miembros del Consejo Europeo y de la Comisión de las Comunidades Europeas. El Comité será asistido a su vez, en el ejercicio de sus funciones, por los comités especiales establecidos en el Acuerdo.

Asimismo, se establece una Comisión Parlamentaria de Asociación, constituida por miembros del Congreso Nacional de Chile y del Parlamento Europeo; un Comité Consultivo Conjunto, para el diálogo entre empresarios y trabajadores, y un diálogo regular entre representantes de las sociedades civiles de Chile y de la UE, con el fin de mantenerlos informados acerca de la aplicación del Acuerdo y recabar sus sugerencias para su mejoramiento.

¹⁹⁰ Artículo 200 "Cumplimiento de las obligaciones" del Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE.

ESTRUCTURA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CHILE Y LA UE

PARTE I	Título I Título II		DISPOSICIONES GENERALES E INSTITUCIONALES Naturaleza y ámbito de aplicación Marco institucional
PARTE II			DIÁLOGO POLÍTICO
PARTE III	Título I Título II Título III Título IV Título V Título VI Título VII		COOPERACIÓN Cooperación económica Ciencia, tecnología y sociedad de la información Cultura, educación y sector audiovisual Reforma del Estado y administración pública Cooperación en materia social Otros ámbitos de cooperación Disposiciones generales
PARTE IV	Título I Título II Título III Título IV Título V Título VI Título VII Título VIII Título IX Título X Título XI	Capítulo I Capítulo II Capítulo III Capítulo I Capítulo II Capítulo III Capítulo IV Capítulo I Capítulo II Capítulo III Capítulo IV	COMERCIO Y CUESTIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO Disposiciones generales Libre circulación de mercancías Eliminación de derechos de aduana Medidas no arancelarias Excepciones Comercio de servicios y derecho de establecimiento Servicios Servicios financieros Derecho de establecimiento Excepciones Contratación pública Pagos corrientes y movimientos de capital Derechos de propiedad intelectual Competencia Solución de controversias Objetivo y ámbito de aplicación Prevención de controversias Procedimiento de solución de controversias Disposiciones generales Transparencia Tareas específicas en cuestiones comerciales de los organismos establecidos en virtud del presente acuerdo Excepciones en el ámbito del comercio
PARTE V			DISPOSICIONES FINALES

Ámbito político

En el ámbito político las partes convinieron fortalecer su diálogo periódico sobre asuntos bilaterales e internacionales de interés mutuo, con miras a coordinar sus posiciones, especialmente en los foros internacionales y a cooperar en su política exterior y de seguridad.

El objetivo principal del diálogo político es la promoción, la difusión, el desarrollo y la defensa común de los valores democráticos, tales como el respeto de los derechos humanos, la libertad de las personas y los principios del Estado de Derecho como fundamentos de una sociedad democrática.

Este diálogo político se desarrolla en base a reuniones periódicas, en cuatro niveles: jefes de Estado y de Gobierno; ministros de Relaciones Exteriores; ministros de otras carteras y Altos Representantes.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CHILE Y LA UNIÓN EUROPEA
PARTE III: COOPERACIÓN

Área de Cooperación	Sector
Cooperación económica	Cooperación industrial Cooperación en materia de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad Cooperación en el sector de las pyme Cooperación en el sector de los servicios Promoción de las inversiones Cooperación en el sector de la energía Transporte Cooperación en el sector agrícola y rural y medidas sanitarias y fitosanitarias Pesca Cooperación aduanera Cooperación en el ámbito de las estadísticas Cooperación en materia de medio ambiente Protección de los consumidores Protección de datos Diálogo macroeconómico Derechos de propiedad intelectual Contratación pública Cooperación en el sector turístico Cooperación en el sector minero
Ciencia, tecnología y sociedad de la información	Cooperación científica y tecnológica Sociedad de la información, tecnología de la información y telecomunicaciones
Cultura, educación y sector audiovisual	Educación y formación Cooperación en el ámbito audiovisual Intercambio de información y cooperación cultural
Reforma del Estado y administración pública	Administración pública Cooperación interinstitucional
Cooperación en materia social	Diálogo social Cooperación en materia social
Otros ámbitos de cooperación	Cooperación en materia de inmigración ilegal Cooperación en materia de drogas y lucha contra el crimen organizado
Disposiciones generales	Participación de la sociedad civil en la cooperación Cooperación en integración regionales Cooperación triangular y bi regional

Cooperación

Entre los objetivos generales del Acuerdo en materia de cooperación se distinguen dos pilares: uno de carácter político, que busca -a través del diálogo- reforzar la capacidad institucional para consolidar la democracia, el Estado de Derecho, el respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales, así como promover el desarrollo social y económico, en conjunto con la protección del medio ambiente; y otro, netamente económico-técnico, que pretende fomentar las sinergias productivas, creando nuevas oportunidades de comercio e inversión, junto con la promoción de la competitividad y la innovación.

El Acuerdo incorpora nuevas temáticas al ámbito de la cooperación, tales como el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, la minería y el turismo.

Ámbito comercial

En el ámbito comercial, el objetivo general del Acuerdo es la expansión y diversificación de la relación comercial bilateral, de conformidad con las disposiciones de la OMC y con las disposiciones y objetivos específicos que se expresan en el propio Acuerdo.

En lo que respecta al comercio de bienes se acordó la liberalización del comercio recíproco mediante la eliminación de los aranceles aduaneros y la eliminación de las medidas no arancelarias, en un plazo máximo de 10 años. Para ello se convinieron seis categorías de productos, según el ritmo de desgravación, y listas reducidas de excepciones en las áreas agrícola y pesquera. La gran mayoría de los bienes quedaron totalmente desgravados (arancel cero) desde el inicio de la aplicación del Acuerdo. Así, por ejemplo, más del 75% de las exportaciones chilenas a la Unión Europea quedaron totalmente desgravadas de manera inmediata.

Las normas comerciales convenidas abarcan las áreas de: asuntos aduaneros; origen de mercancías; medidas sanitarias y fitosanitarias; normas técnicas; salvaguardias y medidas antidumping.

Además, el Acuerdo contiene normas relacionadas con el comercio de vinos y bebidas espirituosas, las que están contenidas en los Anexos V (Acuerdo sobre el Comercio de Vinos) y VI (Acuerdo sobre el Comercio de Bebidas Espirituosas y Bebidas Aromatizadas). Estos acuerdos regulan un conjunto de materias referidas a la producción y comercialización de estos productos, tales como -en el caso de los vinos- prácticas enológicas, marcas e indicaciones geográficas, expresiones tradicionales o menciones especiales de calidad.

En materia de servicios el Acuerdo contempla una cobertura y normas similares a las del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC (AGS). Esto implica, por ejemplo, que se aplica a los cuatro modos de prestación de servicios¹⁹¹ y que el sistema de liberalización es de lista positiva. Las normas adoptadas en materia de servicios comprenden las áreas de reglamentación nacional, trato nacional y acceso a los mercados. En materia de apertura de mercados, las Partes profundizaron lo otorgado en el marco de las negociaciones de la OMC.

Asimismo, se adoptaron normas especiales para los servicios de telecomunicaciones, transporte marítimo internacional y servicios financieros. Fueron exceptuados los sectores audiovisuales, de cabotaje marítimo nacional y transporte aéreo (salvo ciertos servicios específicos¹⁹²). Cabe señalar que las normas del Acuerdo relativas a servicios financieros son una aplicación del GATS, por lo que se trata de disciplinas que Chile ya había aceptado en el marco de la OMC.

191 Del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte (modo 1); en el territorio de una Parte al consumidor de servicios de la otra Parte (modo 2); por un proveedor de servicios de una Parte, mediante presencia comercial en el territorio de la otra Parte (modo 3); por un proveedor de servicios de una Parte, mediante la presencia de personas físicas/naturales en el territorio de la otra Parte (modo 4).

192 Servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante los cuales se retira una aeronave del servicio; la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo; y los servicios de sistemas de reserva informatizados

En materia de inversiones, las Partes confirmaron sus derechos y obligaciones vigentes en virtud de los acuerdos bilaterales de protección y promoción de las inversiones suscritos por Chile con los Estados Miembro de la UE.¹⁹³

Con miras a la liberalización progresiva de las condiciones de inversión, las Partes se comprometieron a revisar el marco jurídico, el ambiente y los flujos de inversión entre sí, de conformidad con sus obligaciones en acuerdos internacionales sobre la materia, en un plazo no superior a tres años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo.

El Acuerdo completa el conjunto de disciplinas económicas y comerciales con normas comunes que se vinculan tanto al comercio de bienes y servicios como a las inversiones, en las siguientes áreas: pagos y movimientos de capital; competencia; propiedad intelectual y contratación pública.

Finalmente, cabe señalar que el ámbito comercial contiene dos materias de carácter institucional: un mecanismo de solución de controversias y la creación de cuatro Comités Especiales para asistir al Consejo de Asociación en: cooperación aduanera, normas de origen, normas técnicas, servicios financieros y vinos y bebidas espirituosas.

El procedimiento para la solución de controversias considera dos etapas: la celebración de consultas en el Comité de Asociación y el establecimiento de un grupo arbitral, para el caso que la cuestión no se resuelva en el Comité de Asociación. El laudo arbitral es obligatorio e inapelable.

8. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA)

Para Chile, después de haber concretado con la Unión Europea una asociación política y económica sin precedentes, consolidar la relación bilateral con la EFTA representaba un paso muy significativo para cerrar el círculo en torno a la región de Europa.

Los países de la EFTA, Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza, aunque no son miembros de la Unión Europea, mantienen relaciones comerciales con ésta, completamente abiertas y con reglas comerciales comunes, por cuanto ambos bloques forman el denominado Espacio Económico Europeo. Por consiguiente, alcanzar un acuerdo con estos países les permitiría a los exportadores e inversionistas chilenos disponer en la práctica de la totalidad del mercado europeo, sobre la base de normas y disciplinas claras y estables.

En consecuencia, el Tratado firmado con la EFTA debe entenderse como un complemento natural y necesario de la política chilena de acercamiento hacia Europa como un todo.

¹⁹³ Chile ha suscrito este tipo de acuerdos con 15 de los 27 Estados Miembro de la UE: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

Es así como al inicio de las negociaciones entre Chile y la EFTA, las Partes acordaron seguir de cerca el modelo del Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea, considerando debidamente el distinto alcance de ambos. De hecho, al igual que en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, en el Preámbulo las Partes expresan su compromiso de respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales establecidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos; su adhesión a los principios del Estado de Derecho y, la necesidad de fomentar el progreso económico y social de sus pueblos, teniendo en cuenta el principio del desarrollo sostenible y los requisitos en materia de protección del medio ambiente.

Como los países de la EFTA tienen características naturales particulares y, consecuentemente, sensibilidades agrícolas distintas solicitaron mantener acuerdos diferentes en lo agrícola con Chile, tal como lo habían pactado con la Unión Europea,

Por este motivo, junto con el Tratado de Libre Comercio se suscribieron tres Acuerdos Complementarios sobre Comercio de Mercancías Agrícolas entre Chile y los países de la EFTA,¹⁹⁴ los que forman parte de los instrumentos que establecen una zona de libre comercio entre Chile y esta asociación europea.

La estructura de los tres acuerdos complementarios y sus disciplinas son idénticas, diferenciándose sólo en las concesiones arancelarias otorgadas.

Por tratarse de un conjunto de países con agricultura precaria y altos niveles de protección, los compromisos de desgravación poseen exclusiones y se circunscriben exclusivamente a desgravaciones inmediatas y a preferencias arancelarias permanentes. Los compromisos de liberalización arancelaria de los productos agroindustriales con mayor valor agregado reciben un trato especial, que consiste en una desgravación parcial referida sólo al componente industrial del arancel.

El TLC Chile-EFTA se estructura sobre la base de 12 capítulos dedicados, entre otros, a: Comercio de bienes; Comercio de servicios; Propiedad intelectual; Contratación pública; Política de competencia; Subsidios; Transparencia; Administración del Tratado y Solución de controversias.

En las negociaciones con Chile, el principal interés de los miembros de la EFTA era lograr las mismas condiciones comerciales que la UE había alcanzado con Chile; buscaban el mismo acceso a los mercados que el obtenido por la UE. Sólo estuvieron dispuestos a profundizar en aquellas materias que les podrían servir como precedente para futuras negociaciones con la Unión Europea.

194 En las negociaciones con Chile el Principado de Liechtenstein fue representado por la Confederación Suiza, en virtud de la unión aduanera creada entre ambos países el 29 de marzo de 1923.

En términos generales, a través de la eliminación progresiva y recíproca de las barreras comerciales y del establecimiento de reglas claras, estables y transparentes para los exportadores, importadores e inversionistas, el Tratado favorece el comercio bilateral en bienes y servicios, y los flujos de inversiones.

En síntesis, desde de la entrada en vigor del Tratado, Chile obtuvo arancel cero para más del 90%, de sus exportaciones a los países de la EFTA. Esta cifra se eleva en torno al 92%, en el caso de Noruega, y al 96%, en el de Islandia. Las concesiones otorgadas por Suiza, que incluyen también a Liechtenstein, implican que el 90% de las exportaciones chilenas a ese país, quedaron libres de aranceles aduaneros desde el primer día de vigencia del TLC.

Las concesiones otorgadas por Chile también son de carácter bilateral. En el caso de Suiza y Liechtenstein el 86% de las importaciones provenientes de esos países quedó libre de aranceles desde la entrada en vigor del Tratado. En el caso de Noruega el 73% de las importaciones, y de Islandia, el 99%.

El Tratado de Libre Comercio con la EFTA contempla un Comité Conjunto encargado de la Administración del Acuerdo y establece un Comité de Asuntos Aduaneros y Origen y Comités Bilaterales sobre Comercio de Bienes Agropecuarios.

El Comité Conjunto se reúne cada dos años. El primer encuentro se efectuó en 2006 y el segundo el año 2008. En dichas reuniones las Partes revisaron la administración e implementación del Acuerdo. El Subcomité también se ha reunido en dos oportunidades, en forma previa al Comité Conjunto.

9. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y TURQUÍA

Al momento de suscribirse el Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea, se adoptó una Declaración Relativa a Turquía, mediante la cual la Comunidad Europea invitó a Chile a entablar negociaciones con ese país lo antes posible.¹⁹⁵

Posteriormente, en octubre de 2004, con ocasión de la visita del Presidente Ricardo Lagos a Turquía, el gobierno de ese país presentó una propuesta para la negociación de un acuerdo de libre comercio entre ambos países.



¹⁹⁵ Ver Acuerdo de Asociación Chile-UE, Declaraciones: Acta Final y Declaraciones Conjuntas, [www. Direcon.cl](http://www.Direcon.cl).

Las negociaciones se iniciaron en marzo de 2008, en la ciudad de Santiago, y concluyeron -luego de cuatro rondas de negociaciones- en marzo de 2009, en la ciudad de Ankara, Turquía.

Al momento de cerrar las negociaciones Carlos Furche, Jefe del equipo negociador chileno destacó el hecho que estas hubieran finalizado “en medio de la crisis financiera que afecta al mundo, ya que esto refleja la voluntad de ambos gobiernos de continuar promoviendo el comercio y las inversiones, y con ello beneficiar a los consumidores y promover el empleo”,

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Turquía fue suscrito por el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, Mariano Fernández, y el Ministro de Comercio Exterior de Turquía, Zafer Çağlayan, el día 14 de julio de 2009, en Santiago.¹⁹⁶

En la ocasión, el Canciller de Chile junto con señalar que “ambos países se oponen al proteccionismo y que este Tratado es un mensaje para el mundo en estos momentos de crisis”, manifestó su confianza en que el acuerdo “permitirá abrir con fuerza la cooperación entre ambos estados y consolidar de esta forma la amistad entre ambas naciones”. Por su parte, el Ministro de Comercio Exterior de Turquía expresó que la importancia que su país da a este Tratado y la particular sintonía y amistad que sienten por nuestro país, a pesar de la distancia geográfica, se expresa en que su delegación oficial incluye a seis diputados y a más de cien empresarios.¹⁹⁷

Este Tratado consta de seis partes dedicadas a: Acceso de mercancías, Cooperación; Solución de controversias; Transparencia; Disposiciones institucionales y Excepciones. Regula sólo el comercio de bienes y sus disciplinas asociadas, sin perjuicio de las disposiciones institucionales y legales, pues está concebido como la primera etapa de un proceso que deberá ampliarse a otras áreas que las Partes convengan a futuro, entre las que se encuentran el comercio de servicios y las inversiones.

Como resultado de las negociaciones, Turquía concedió a Chile la desgravación del 80,7% de sus productos en categoría inmediata, lo que significa que éstos podrán ingresar libres de aranceles desde el primer día de vigencia del Tratado. En cuanto a la desgravación arancelaria que Chile otorgó a Turquía, un 94,3% de los productos tendrán acceso inmediato, libre de aranceles desde la entrada en vigencia del Tratado.

196 Este acuerdo se encuentra cumpliendo los procedimientos internos para incorporarlo al ordenamiento jurídico nacional.

197 “Canciller anunció acciones para aprovechar TLC con Turquía”, 14 de julio de 2009, Ministerio de Relaciones Exteriores. http://www.minrel.gov.cl/prontus_minrel/site/artic/20090714/pags/20090714185300.php

10. LOS SOCIOS DEL ASIA PACÍFICO

- **Chile, país puente entre Asia Pacífico y América Latina**
- **Anfitrión de la XII Cumbre de Líderes de APEC**

El Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC) reúne actualmente a 21 economías¹⁹⁸ que en conjunto representan aproximadamente el 40,5% de la población de la Tierra, 52,4% del PIB mundial y el 43,7% del comercio del planeta¹⁹⁹. Más de la mitad de las exportaciones chilenas están destinadas a ese mercado.

Su principal característica es ser no vinculante. A diferencia de la OMC u otro organismo internacional, el APEC no tiene una carta constitutiva ni fue creado en virtud de un tratado formal.



Al integrarse a este grupo, en 1994, Chile dio un paso fundamental en el desarrollo de una estrategia diplomática basada en el concepto de país puente entre América Latina y el Asia Pacífico. Se trataba de estrechar los vínculos con una región con la que, como país ribereño de la Cuenca del Pacífico, ha estado relacionado histórica, política y económicamente.

El Foro APEC partió en Canberra, Australia, en noviembre de 1989, por iniciativa del ex primer ministro de ese país, Bob Hawke, como un foro informal de ministros preocupados de promover el libre comercio y la cooperación. Sus miembros fundadores fueron Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y Estados Unidos. A ellos se sumaron, en 1991, la República Popular China, Hong Kong China, y China Taipei y, en 1993, México y Papúa Nueva Guinea.

Chile pasó a formar parte del foro en 1994 y, posteriormente, en 1998 se unirían Rusia, Perú y Vietnam.

Fue en 1993, cuando los líderes (en el APEC no se habla de jefes de Estado o de Gobierno) de las economías participantes comenzaron a reunirse anualmente. El impulsor de estos encuentros fue el entonces Presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton. Se estableció también un Secretariado Permanente con sede en Singapur.

198 En el APEC no se habla de estados ni países, sino de economías, aspecto que está vinculado a la integración de la República Popular China y China Taipei.

199 http://www.apec.org/apec/about_apec.html

La integración de Chile se aprobó a fines de ese mismo año en la V Reunión Ministerial del APEC, realizada en Seattle, Estados Unidos, resolviéndose su participación a partir de la VI Reunión convocada para noviembre de 1994. El hecho fue destacado por el Presidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle en su primer mensaje del 21 de mayo de 1994.

La política de acercamiento al Asia Pacífico se había iniciado durante el gobierno militar; sin embargo, cobró verdadera fuerza en noviembre de 1992, cuando el Presidente Patricio Aylwin viajó a Japón, China, Malasia y Australia, y “uno de los objetivos era lograr la integración al APEC”.²⁰⁰

El principal esfuerzo diplomático que debió desplegar Chile para lograr el ingreso al APEC, fue convencer a sus integrantes de la estabilidad económica y democrática y de la fuerte política exportadora del país.

Ricardo Lagos Weber -ex Alto Representante de Chile para el APEC- recuerda que en el Foro había un número definido de miembros y no se consideraba el ingreso de nuevas economías, “se produjo entonces un fuerte lobby de la administración del Presidente Frei con los países asiáticos, que duró cerca de dos años, y en un minuto se abrió una ventana, cuando ingresó un nuevo país de esa región; nosotros conversamos con los mexicanos para promover un cupo para América Latina. Fue así como se consideró el nombre de Chile, y contamos en ese momento con el apoyo de Malasia”.²⁰¹

La política de relaciones con el Asia Pacífico adquirió una forma más definida de acuerdo al concepto de país puente a partir del Gobierno del Presidente Frei. Además, el ingreso al APEC implicó la incorporación del sector privado chileno al Consejo Empresarial ABAC (APEC Business Council) y al Eminent Persons Group (EPG). Paralelamente, se creó en Chile la Fundación Chilena del Pacífico, institución público-privada que reúne a representantes gubernamentales, académicos y empresariales, con el fin de promover a Chile en la región Asia Pacífico.²⁰²

El año que Chile ingresó al APEC fue también crucial para este foro internacional, ya que en la Cumbre de Líderes de Bogor, Indonesia, se explicitaron sus objetivos y se acordó la total liberalización y apertura del comercio y las inversiones en el año 2010 para las economías desarrolladas y en el año 2020 para las economías en desarrollo.²⁰³

Las reuniones anuales del APEC son a diferentes niveles: líderes, ministros de Comercio, altos funcionarios y grupos de trabajo. Los comités de Comercio e Inversión, Cooperación Técnica y Económica, Económico, y de Presupuesto y Administración, a cargo de los Altos Funcionarios, son los encargados de implementar las decisiones de los líderes.

200 Enrique Ceppi Di Lecco Lazo, “Estudio de la política comercial de Chile durante los gobiernos de la Concertación, desde la perspectiva de las políticas públicas”, Tesis para optar al grado de magíster en Ciencias Políticas, Instituto de Asuntos Públicos, Escuela de Postgrado, Universidad de Chile, Santiago, diciembre de 2005.

201 Entrevista a Ricardo Lagos Weber, Valparaíso, agosto de 2009.

202 Juan Salazar Sparks, “La Direcon en el periodo marzo 1994-abril 1995”, Santiago 2009, documento para la Direcon.

203 http://www.apec.org/apec/leaders__declarations/1994.html

Perú fue la sede de la última cumbre, en noviembre de 2008. La crisis financiera global, captó entonces gran parte de la atención: “Actuaremos rápida y decisivamente para lidiar con la inminente desaceleración económica global. Saludamos los estímulos fiscal y monetario provistos por las economías del APEC y tomaremos todas las medidas económicas y financieras necesarias para resolver esta crisis”, señala la Declaración de Lima, en la que se expresa además el apoyo a una rápida, ambiciosa y equilibrada conclusión de la Ronda de Doha de la OMC.²⁰⁴

Respecto de una futura zona de libre comercio la Declaración indica que el objetivo de comercio e inversión libre y transparente se alcanzará a través de reformas unilaterales combinadas con la liberalización bilateral, regional y multilateral, “saludamos los avances logrados en el examen de las perspectivas y opciones para una posible zona de libre comercio Asia-Pacífico como una perspectiva a largo plazo”, dice.

Chile recibió a los representantes de las 21 economías del APEC en noviembre de 2004. En la oportunidad se aprobó el documento “Una Comunidad, nuestro Futuro” y la “Iniciativa de Santiago para Ampliar el Comercio en APEC”, en la cual se delineó la ruta para alcanzar metas de libre comercio en la región.

Paralelamente, se reunió el CEO Summit, la cumbre de los líderes empresariales de las economías que conforman el Foro Asia-Pacífico. Cerca de 500 empresarios de las más importantes compañías de los países del APEC (200 de ellos chilenos) tuvieron ocasión de escuchar a líderes políticos y de gobierno. Andrónico Luksic, quien ofició como presidente del CEO Summit, hizo un optimista balance frente a la prensa: “Hemos logrado generar un entusiasmo, un interés y una inquietud por parte del Asia Pacífico respecto de Chile y de Latinoamérica”.²⁰⁵

Para Lagos Weber ser parte del APEC es una gran responsabilidad, “ya que nos permite poner a Chile en el mapa mundial. El Asia Pacífico es donde ocurren los cambios principales de la humanidad en los últimos 30 años. Durante buena parte del siglo XX el mundo se desarrolló en el Atlántico entre Estados Unidos y Europa, y allí estaba el crecimiento del comercio, de las tecnologías y del conocimiento. Esto se ha desplazado al Asia Pacífico, y Chile siendo miembro del APEC, y siendo el país anfitrión el 2004, nos permitió a nosotros ponernos en el mapa del Asia Pacífico”.

Para entonces Chile ya había suscrito tratados de libre comercio con Canadá, (diciembre de 1996), México (abril de 1998), Corea (febrero de 2003), Estados Unidos (junio de 2003). En los años siguientes ampliaría sus sociedades comerciales al P-4 (julio de 2005), China (noviembre de 2005), Japón (marzo de 2007) y Australia (marzo de 2009), mientras que con Malasia y Vietnam lleva a cabo negociaciones en distintos estados de avance. Las relaciones con el Oriente también incluyen un Acuerdo de Alcance Parcial con la India, suscrito en marzo de 2006.

204 <http://www.elcomercio.com.pe/ediciononline/HTML/2008-11-23/apec-tomaremos-todas-medidas-resolver-crisis.html>

205 Francisco Álvarez, Christian Viancos y Daniella, Zunino, “Cierre del encuentro empresarial: Luksic: APEC es una gran semilla que pronto generará fuertes raíces”, El Mercurio, 21 de noviembre de 2004.

11. COREA DEL SUR, LA ENTRADA AL ASIA PACÍFICO

- ***El primer acuerdo de libre comercio transpacífico***

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Corea del Sur es el primero entre una economía asiática y otra occidental, el primero para Corea del Sur y el primer acuerdo de libre comercio transpacífico, que distingue a Chile como pionero en la apertura y profundización de vínculos con el Asia Pacífico, tal como lo señaló el Presidente Ricardo Lagos en el mensaje mediante el cual envió el proyecto de acuerdo al Congreso para su aprobación.

Mario Matus, ex Director de Asuntos Económicos Multilaterales de la Direcon, explica que Corea del Sur había mantenido un apego irrestricto al multilateralismo y a las reglas generales de la OMC, por lo tanto la negociación de un tratado bilateral con Chile era un cambio importante en su política de relaciones económicas internacionales. Para Chile, en cambio, “no era más que un escalón adicional en la política de integrarse a los mercados, mejorando nuestras ventajas competitivas”.²⁰⁶

Entre los motivos del país asiático, Matus apunta la presión de las multinacionales coreanas que pugnaban por los mercados que abrían los tratados de libre comercio y la contra-estación hemisférica que eliminaba la amenaza de la competencia con los productos agrícolas chilenos. Sin embargo, estima que la causa principal fue su necesidad de iniciarse en el campo de las negociaciones comerciales bilaterales, y Chile era lo suficientemente pequeño para que una eventual equivocación no fuese demasiado cara.

El inicio de las negociaciones comerciales entre ambos países fue anunciado por los presidentes Eduardo Frei y Kim Dae-jung en el encuentro que los líderes del APEC sostuvieron en 1999 en Auckland, Nueva Zelanda, por lo que fue de especial simbolismo que el término de las negociaciones fuera anunciado también días previos a la Cumbre del 2002, en Los Cabos, México, por los presidentes Ricardo Lagos y Roh Moo-hyun y suscrito en Seúl, el 15 de febrero de 2003.

En la negociación con Corea del Sur, las diferencias culturales jugaron un rol importante. Hubo problemas de comunicación (fue el primer acuerdo comercial negociado íntegramente en inglés, sin interpretación) y una diferente comprensión de la realidad. Al respecto Matus señala: “Teníamos distintas perspectivas sobre la vida y de las percepciones sobre el colectivo frente al individuo; enfoques disímiles del comercio y las negociaciones entre estados; respecto del rol de las empresas y de la situación de la mujer en la sociedad; percepciones heterogéneas de la política y la estructura de la sociedad y semejantes. Como era de esperar, estas diferencias fueron el origen de numerosos malos entendidos pero, felizmente, todos pudieron ser superados”.²⁰⁷

206 Mario Matus, “Tres continentes, dos acuerdos”, Ginebra 2009, documento para la Direcon.

207 *Ibidem*.

Además, por tratarse del primer acuerdo de este tipo que negociaba Corea, el proceso fue relativamente lento. Incluso se llegó a paralizar por casi un año, debido a que Corea no podía mejorar su oferta agrícola, sector que constituía el principal interés de Chile en esta negociación. La posición de Chile era simple: "Se obtenía acceso real para nuestros productos agrícolas en el mercado coreano o no había acuerdo, pues sin lo primero, no sería aprobado por el Congreso".²⁰⁸

Con el fin de graficar las complicaciones que enfrentaba Corea en el tema agrícola vale la pena mencionar que en varias ocasiones durante el proceso negociador, la delegación chilena fue objeto de demostraciones o protestas cuando se encontraba en Seúl. Esta fue una de las razones de que muchas reuniones técnicas se realizaran en otras ciudades como Ginebra, Suiza, y Los Ángeles o San Francisco, Estados Unidos.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Corea del Sur se suscribió en Seúl, Corea, el 15 de febrero de 2003, y entró en vigencia en abril de 2004. En Chile fue promulgado mediante Decreto Supremo N° 48, de 3 de marzo de 2004, publicado en el Diario Oficial del 1 de abril de 2004.

Sus objetivos son:

- a. Estimular la expansión y diversificación del intercambio comercial entre las Partes;
- b. Eliminar los obstáculos técnicos al comercio y facilitar el movimiento transfronterizo de bienes y servicios entre los territorios de las Partes;
- c. Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- d. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión entre los territorios de las Partes; proporcionar protección adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual y para el cumplimiento de los mismos en el territorio de cada Parte;
- e. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias y
- f. Establecer un marco para la ulterior cooperación bilateral y multilateral, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado.

En materia de eliminación arancelaria para las exportaciones coreanas al mercado chileno, se negoció un calendario de desgravación que considera 5 listas, con distintos plazos para llegar a arancel cero: desgravación inmediata, a 5, 7, 10 y 13 años (en este último caso se incluyen 5 años de gracia antes de comenzar a desgravarse). Por su parte, para las exportaciones chilenas al mercado coreano se incluyen 6 listas, con plazos de desgravación inmediata, a 5, 7, 9, 10 y 16 años (en este último caso con 6 años de gracia).

También se considera una categoría sujeta a revisión después de finalizada la Ronda Doha de la OMC, así como productos sujetos a cuotas libres de arancel. Ambas Partes acordaron, además, una lista reducida de productos sensibles que han quedado exceptuados de la desgravación arancelaria.

208 Ibidem.

En función de estas listas, el 87,2% de los ítemes del universo arancelario quedó en desgravación inmediata, el 6,3% (701 ítemes) en desgravación a 5 años, el 0,3% (35 ítemes) a 7 años y el 3,7% (263 ítemes) a 10 años. De los ítemes restantes 409 quedaron en categorías especiales y 21 en las lista de excepciones.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y COREA DEL SUR

PARTE I	Capítulo 1 Capítulo 2	ASPECTOS GENERALES Disposiciones iniciales Definiciones generales
PARTE II	Capítulo 3 Capítulo 4 Capítulo 5 Capítulo 6 Capítulo 7 Capítulo 8 Capítulo 9	COMERCIO DE BIENES Trato nacional y acceso al mercado Reglas de origen Procedimientos aduaneros Medidas de salvaguardia Materias relacionadas con derechos antidumping y compensatorios Medidas sanitarias y fitosanitaria Medidas relativas a la normalización
PARTE III	Capítulo 10 Capítulo 11 Capítulo 12 Capítulo 13 Capítulo 14	INVERSIONES, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS Inversiones Comercio transfronterizo de servicios Telecomunicaciones Entrada temporal de personas de negocios Competencia
PARTE IV	Capítulo 15	CONTRATACIÓN PÚBLICA Contratación pública
PARTE V	Capítulo 16	DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Derechos de propiedad intelectual
PARTE VI	Capítulo 17 Capítulo 18 Capítulo 19	DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES Transparencia Administración del Tratado Solución de controversias
PARTE VII	Capítulo 20 Capítulo 21	DISPOSICIONES FINALES Excepciones Disposiciones finales

El Acuerdo confirma las disciplinas de la OMC en materia de salvaguardias globales, permitiendo su uso para el comercio recíproco y en lo que respecta al antidumping y derechos compensatorios. En relación con las medidas sanitarias y fitosanitarias, ambos países se comprometieron a implementar los principios de la OMC y, en particular, dar pleno cumplimiento al Acuerdo de medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

12. ACUERDO ESTRATÉGICO TRANSPACÍFICO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (P-4)

- *Cuatro nuevos socios comerciales: Chile, Nueva Zelandia, Singapur y Brunei Darussalam*
- *Cooperación en ciencia y tecnología, una de las principales fortalezas*

Luego de integrarse al APEC, Chile había tornado la mirada hacia Nueva Zelandia. Juan Salazar Sparks señala que el interés de este país, el primer miembro del APEC en manifestar interés por un acuerdo de libre comercio con Chile, residía en la posibilidad de un control conjunto del mercado internacional, dada la similitud de los productos de exportación de ambos países. Además, Chile ya era destino de importantes inversiones neozelandesas. El interés chileno tampoco se limitaba al mercado neozelandés y las rebajas arancelarias. Chile pretendía “una virtual alianza estratégica con un país más competitivo y con un alto nivel de desarrollo tecnológico, particularmente en los sectores que exportaba nuestro país (forestal, pesquero y sobre todo frutas). Se estimaba que los beneficios de la cooperación productiva que se podrían generar serían mayores a las eventuales pérdidas o costos que podría acarrear el libre comercio bilateral”.²⁰⁹

Hubo dos rondas de consultas durante el Gobierno del Presidente Frei, pero las negociaciones quedaron estancadas debido al conflicto generado por los productores de leche chilenos, frente a la posibilidad de que se establecieran cuotas preferenciales para los lácteos neozelandeses.

La oportunidad de un TLC con Nueva Zelandia resurgió en la década siguiente, a través del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica denominado P-4 (Pacífico Cuatro), que incluye a Nueva Zelandia, Singapur, Brunei Darussalam y Chile.

Comenzó a negociarse como Pacífico Tres e involucraba a Nueva Zelandia, Singapur y Chile. El lanzamiento de las tratativas fue hecho en octubre de 2002 en la Cumbre de Líderes del APEC, celebrada en Los Cabos, México. Le precedía un estudio de factibilidad y una serie de consultas internas.

Cuando se realizaba en Wellington, Nueva Zelandia, la segunda ronda de negociaciones, se integró en calidad de observador Brunei Darussalam. Pero fue sólo tras comenzar la quinta y última ronda que este país anunció oficialmente su decisión de ser parte del acuerdo. El 3 de junio de 2005, en Jeju, Corea, donde se celebraba la reunión de ministros de Comercio del APEC, junto con informarse el fin de las negociaciones, se declaró a Brunei Darussalam como miembro constituyente del acuerdo.

El P-4 se suscribió el 18 de julio de 2005, en Wellington, Nueva Zelandia. Entró en vigencia, para ese país y Singapur, el 28 de julio de 2006, para Brunei Darussalam, el 12 de julio de 2006, y para Chile, el 8 de noviembre de 2006.

²⁰⁹ Juan Salazar Sparks, Op. cit.

En Chile fue promulgado por Decreto Supremo N° 354, de 17 de octubre de 2006, publicado en el Diario Oficial el 8 de noviembre de 2006. Se trata de un acuerdo ideado como una alianza estratégica para enfrentar en conjunto los desafíos asociados a los grandes mercados y su dinámica, especialmente en Asia.

En él se plantea una asociación más allá de lo comercial y comprende un Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Laboral y un Acuerdo de Cooperación Medioambiental. También se pacta la cooperación en ciencia y tecnología; patentes y servicios vinculados a la economía digital.

En el campo del comercio de bienes el Acuerdo cubre la totalidad de los productos y contempla un plazo máximo de desgravación arancelaria de 10 años, con excepción de los productos lácteos importados por Chile. Chile obtuvo de Singapur arancel cero para todos sus productos a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo. Por su parte, Nueva Zelandia concedió arancel cero inmediato para casi el 80% de los productos chilenos, desgravándose progresivamente el resto en un periodo de diez años.

ESTRUCTURA DEL P-4

Preámbulo	
Capítulo 1	Disposiciones iniciales
Capítulo 2	Definiciones generales
Capítulo 3	Comercio de mercancías
Capítulo 4	Reglas de origen
Capítulo 5	Procedimientos aduaneros
Capítulo 6	Defensa comercial
Capítulo 7	Medidas sanitarias y fitosanitarias
Capítulo 8	Barreras técnicas al comercio
Capítulo 9	Política de competencia
Capítulo 10	Propiedad intelectual
Capítulo 11	Contratación pública
Capítulo 12	Comercio de bienes
Capítulo 13	Entrada temporal
Capítulo 14	Transparencia
Capítulo 15	Solución de controversias
Capítulo 16	Asociación estratégica
Capítulo 17	Disposiciones administrativas e institucionales
Capítulo 18	Disposiciones generales
Capítulo 19	Excepciones generales
Capítulo 20	Disposiciones finales

En materia de desgravación arancelaria, en promedio el 90% del intercambio mutuo obtuvo arancel cero a partir del primer día. Para los lácteos se convino un proceso gradual que concluirá en 2017. Cabe señalar que el sector lechero chileno, representado por Fedeleche se opuso con énfasis a esta negociación, aceptando finalmente el plazo de doce años para

la apertura total del mercado chileno a los lácteos neozelandeses²¹⁰ que ya habían sido motivo de estancamiento en la década de los 90.

El Acuerdo establece compromisos posteriores a la entrada en vigencia, entre los cuales cabe destacar el mandato de negociación, en no más de dos años, de un capítulo de inversiones y otro de servicios financieros. Estas negociaciones se iniciaron formalmente en marzo de 2008, pero se encuentran suspendidas a la espera de la reactivación del proceso de ampliación del Acuerdo²¹¹.

13. TLC CHILE-CHINA: MIL TRESCIENTOS MILLONES DE SOCIOS AL OTRO LADO DEL PACÍFICO

- *El primer TLC suscrito por China con un país no perteneciente a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)*

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y China tuvo una negociación rápida y efectiva. El preámbulo fue más largo que las propias conversaciones que concluyeron en menos de un año. En junio de 2002, China propuso a Chile iniciar las negociaciones de un tratado de libre comercio, vino luego la realización de un estudio de factibilidad y el lanzamiento oficial de las tratativas se produjo en la Cumbre de Líderes del APEC, celebrada en Santiago, en noviembre de 2004.



Las conversaciones oficiales partieron en Beijing, China, en enero de 2005 y culminaron en la misma ciudad, el 28 de octubre del mismo año, en la quinta ronda de negociaciones. El TLC entre Chile y su tercer socio comercial fue suscrito el 18 de noviembre de 2005. Días antes, ambos países firmaron un memorando de entendimiento de cooperación laboral y de seguridad social.

Fue el primer acuerdo de ese tipo que suscribió China con un país no perteneciente a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), que conforman Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam. En este hecho tuvo una gran importancia la trayectoria de la relación chileno-china, ya que Chile fue la primera nación de América Latina que estableció relaciones diplomáticas con

210 Juan Meriches R., Singapur, Nueva Zelandia y Brunei: "A partir de mañana Chile tendrá tres nuevos socios comerciales", El Mercurio, 1 de junio de 2005.

211 El P-4 es un acuerdo abierto al ingreso de nuevos miembros. En septiembre de 2008 el Gobierno de los EE.UU. manifestó oficialmente su interés en ser parte del P-4. Estas conversaciones continúan en una fase preliminar debido a que la nueva administración de ese país no ha decidido aún cómo plegarse a este acuerdo. Australia, Perú y Vietnam también han expresado su voluntad de adherirse al P-4.

la República Popular China, en 1970, y éstas se mantuvieron durante la interrupción de la democracia chilena.

Otro atractivo del acuerdo para ambos países fue el fortalecimiento de Chile como plataforma de negocios e inversiones, gracias a los múltiples tratados de libre comercio ya vigentes,²¹² siendo particularmente importante su calidad de asociado al Mercosur.²¹³ Ello abría oportunidades para ambas naciones, mientras China podía aprovechar esta puerta de entrada, Chile se favorecería con mayor competencia y acceso a la tecnología, además de consolidar su posición en el área del Asia-Pacífico.²¹⁴

Chile enfrentó el proceso de negociación de este tratado con un criterio participativo. Desde un comienzo se organizaron reuniones y consultas con parlamentarios, organizaciones empresariales, sindicales, ONG y círculos profesionales, a fin de transmitir información y recibir comentarios y sugerencias. Se optó además por el llamado “cuarto contiguo” con el fin de que el sector privado pudiese seguir directamente la negociación.

Carlos Furche, Director General de Relaciones Económicas Internacionales, destacó el profesionalismo y excelencia de los negociadores chinos, pese a su menor experiencia en tratados bilaterales. Reconoció como uno de los temas de más difícil acuerdo la definición de la salvaguardia bilateral. A diferencia de otros cierres de negociaciones, en la última ronda con China el acceso a los mercados fue tempranamente resuelto.²¹⁵

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y China se suscribió el 18 de noviembre de 2005, en Busan, Corea del Sur, y entró en vigencia el 1 de octubre de ese año. En Chile fue promulgado por Decreto Supremo N° 317, de 21 de agosto de 2006, publicado en el Diario Oficial del 23 de septiembre de 2006.

Para el ex Director de Asuntos Económicos Bilaterales Andrés Rebolledo en esta negociación fue relevante el hecho de haber sido Chile un temprano socio económico y político de China, con casi 40 años de relaciones diplomáticas ininterrumpidas, y ello fue determinante a la hora de tomar la decisión de iniciar una negociación con Chile. “En realidad cuando van las autoridades chilenas a China, suelen recordar que con ellos hemos sido los primeros en varios temas: en reconocer diplomáticamente a China; en apoyar su entrada a la OMC; en declararla economía de mercado y en negociar un TLC”, dice.



212 Chile había suscrito doce acuerdos comerciales cuando se iniciaron oficialmente las negociaciones

213 Dirección de Relaciones Económicas Internacionales, documento Tratado de Libre Comercio Chile-China, mayo 2006.

214 Daniella Zunino, TLC con China: pasar de las palabras a los hechos, Economía y Negocios, El Mercurio, 15 de noviembre de 2005.

215 Daniella Zunino, “Los entretelones de TLC con China”, El Mercurio, 1 de noviembre de 2005.

Sobre el proceso de negociación, indica que China no tenía dificultades para abrir su mercado, como ocurría con otras economías de Asia; el acceso a mercado en términos de apertura arancelaria no fue un tema en las tratativas con China.

Rebolledo concluye que en la relación con China se produjo un encuentro de dos países pragmáticos, "de tamaños distintos, pero pragmáticos". Eso posibilitó alcanzar acuerdos que facilitaron la negociación, como fue haber negociado desde un principio por etapas. "Usualmente uno pone todos los temas en la mesa de negociaciones desde el día uno. Con China acordamos que lo razonable y posible era comenzar con bienes, después servicios y, posteriormente, inversiones. Y de hecho así fue. La negociación fue rápida, demoró 10 meses y no más de 5 rondas".

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y China consta de 14 capítulos que abordan los temas comerciales, institucionales y de cooperación. Estos capítulos son: Disposiciones iniciales; Definiciones generales; Trato nacional y acceso de mercancías al mercado; Reglas de origen; Procedimientos relacionados con las reglas de origen; Defensa comercial; Medidas sanitarias y fitosanitarias; Barreras técnicas al comercio; Transparencia; Solución de controversias; Administración; Excepciones; Cooperación y Disposiciones finales.

En lo que respecta a la desgravación arancelaria, se alcanzó acuerdo para una desgravación inmediata del 92% de las exportaciones de Chile a China, aplicable desde el primer día de vigencia del Acuerdo. Para las importaciones chilenas desde China este porcentaje alcanzó a un 50%. Para el resto de los productos, se acordaron desgravaciones a 1, 5 y 10 años para el acceso de los productos chilenos a China y plazos de 1, 2, 5 y 10 años para las exportaciones de China al mercado chileno. Asimismo, con el fin de proteger a ciertos sectores sensibles, se acordaron excepciones que alcanzan al 1% de las exportaciones chilenas y al 3% de los envíos de China a nuestro país.

El capítulo de cooperación del Tratado comprende las áreas de cooperación económica, investigación científica y tecnológica, educación, cooperación en pequeñas y medianas empresas, cooperación cultural, propiedad intelectual, inversiones y minería. Las materias laborales fueron abordadas a través del Memorando de Entendimiento de Cooperación Laboral y de Seguridad Social entre el Ministerio del Trabajo y Seguridad Social de la República Popular China y el Ministerio del Trabajo y Previsión Social de Chile, suscrito paralelamente al Tratado.

El TLC Chile-China estipula en su artículo 120 que una vez concluida la negociación del Tratado se deben iniciar tratativas sobre servicios e inversiones.

El anuncio oficial del inicio de las negociaciones para ampliar el TLC a las áreas de servicios e inversiones lo realizó la Presidenta Michelle Bachelet, junto al Presidente de la Asamblea Nacional Popular de China, Wu Bangguo, el 7 de septiembre de 2006, en el Palacio de La Moneda, con ocasión de la visita oficial de éste último a Chile.

Con ello se dio inicio a la segunda fase de negociaciones del TLC, con el fin de incorporar un capítulo sobre servicios. Luego de seis rondas negociadoras, el Protocolo Adicional sobre el Comercio de Servicios se firmó el 13 de abril de 2008, en la ciudad de Sanya, China, y se encuentra en trámite de aprobación en el Congreso Nacional de Chile.

La tercera fase del TLC con China corresponde a las negociaciones en materia de inversiones, las que se iniciaron en enero de 2009.

14. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON JAPON

- ***Chile se consolida como plataforma de comercio e inversión de la Cuenca del Pacífico***

La posibilidad de un TLC con Japón fue otra buena noticia de la Cumbre del APEC, celebrada en Santiago en noviembre de 2004. Mientras se lanzaban las negociaciones con China, los cancilleres de Chile y Japón anunciaron la formación de un grupo de estudio conjunto para evaluar los efectos que tendría un tratado de libre comercio entre ambos países.

Las negociaciones oficiales también partieron en el marco del APEC, en la Cumbre de Seúl, Corea, en noviembre de 2005. El contexto era evaluado positivamente, dados los vínculos creados con Japón. En mayo del mismo año se había establecido el Foro Permanente de Relaciones entre Chile y Japón, que se sumaba a un exitoso programa de cooperación triangular con terceros países y a los encuentros anuales del Comité Empresarial Chile Japón.²¹⁶



El Acuerdo se concretó tras cinco rondas de negociaciones. El texto final fue firmado en Tokio el 27 de marzo de 2007 por los ministros de Relaciones Exteriores de Chile, Alejandro Foxley, y de Japón, Taro Aso. Entró en vigencia el 3 de septiembre de 2007²¹⁷.

Este fue el primer acuerdo comercial bilateral firmado por Japón con un país de América del Sur y, en el caso de Chile, se sumó a la serie de tratados firmados hasta ese momento con otros países del Asia, como Corea y China.

²¹⁶ Alejandro Foxley, Ministro de Relaciones Exteriores, Presentación ante el Congreso Nacional, 4 de abril de 2006.

²¹⁷ Fue promulgado en Chile por Decreto Supremo N° 143, de 14 de agosto de 2007, publicado en el Diario Oficial del 3 de septiembre de 2007.

Este Acuerdo establece una zona de libre comercio entre Chile y Japón y consta de 19 capítulos que abordan, entre otras, las siguientes materias: Acceso a mercados, Medidas sanitarias y fitosanitarias, Obstáculos técnicos al comercio, Inversiones, Comercio transfronterizo de servicios, Servicios financieros, Entrada temporal de personas de negocios, Compras de gobierno, Propiedad intelectual, Competencia, Mejoramiento del ambiente de negocios, y Solución de controversias.

La forma en la que se reducirán los aranceles aduaneros consta básicamente de listas de desgravación arancelaria: eliminación inmediata, a 5 años, a 7 años, a 10 años, a 12 años y a 15 años. Cabe señalar que un 59% de las exportaciones chilenas al Japón se encuentra en la lista de desgravación inmediata. Un 27% de las exportaciones se desgravará entre 5 y 10 años, un 4,6% lo hará entre 12 y 15 años, un 9% estará afecto a cuotas o reducciones parciales, quedando sólo un 0,4% exceptuado.

Quedaron fuera de la desgravación los artículos más sensibles para ambas economías, como el arroz, el trigo y el azúcar, cuya producción en Japón está subvencionada.

El aspecto más importante es el avance que este acuerdo implicó en la consolidación de Chile como plataforma de comercio e inversión de la Cuenca del Pacífico. “No hay otro país en el mundo que tenga tratados de libre comercio simultáneos con China, la Unión Europea, Japón y Estados Unidos. Y corresponde a los chilenos, fundamentalmente a los empresarios, pero también al gobierno, aprovecharlo al máximo”, destacó el entonces Ministro de Economía de Chile, Alejandro Ferreiro.²¹⁸

Para su administración e implementación el Acuerdo establece los siguientes órganos: una Comisión Administradora, instancia máxima de administración del Acuerdo; un Comité de Comercio de Bienes, encargado de administrar el Acuerdo en esta área; un Grupo de Trabajo en temas pesqueros, encargado de monitorear el comercio y la producción pesquera en cada uno de los países; un Grupo de Trabajo en materia sanitaria y fitosanitaria; un Comité de Reglamentos Técnicos, Normas y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad; y un Comité sobre Mejoramiento del Ambiente de Negocios.

El mismo día de la entrada en vigencia del Acuerdo, el 3 de septiembre de 2007, se realizó en Tokio la primera reunión de la Comisión Administradora del Acuerdo.

En abril de 2008 y abril de 2009 se reunieron el Comité de Mejoramiento del Ambiente de Negocios y el Comité de Comercio de Mercancías.

El Grupo de Trabajo de Pesca y Productos Pesqueros se ha reunido en dos ocasiones, la primera, en Santiago, en marzo de 2008, y la segunda, en agosto de 2009, en Puerto Varas, Chile.

218 “TLC con Japón permitirá a Chile ser un país plataforma según Ministro de Economía”, El Mercurio, 4 de septiembre de 2007.

15. TLC CHILE-AUSTRALIA, UN AMPLIO ACUERDO ENTRE COMPETIDORES

En noviembre del 2006 en Sydney, con motivo de la visita a Australia del Canciller chileno Alejandro Foxley, los ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio de Australia anunciaron la intención de su país de dar los primeros pasos hacia un acuerdo comercial con Chile.

Días después, en el marco de la Cumbre APEC en Hanoi (Vietnam), el tema fue abordado nuevamente por la Presidenta Michelle Bachelet y el Primer Ministro australiano.



El 8 de diciembre de 2006, el Consejo de Gabinete de Australia acordó dar inicio a las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Chile, generando entonces un proceso de consultas a su industria que culminó el 18 de mayo de 2007. Chile por su parte, también inició un proceso de consultas a las distintas instituciones y organizaciones sociales interesadas, que culminó el 18 de abril de 2007, sin que se presentaran objeciones ni sensibilidades particulares.

Mientras tanto, delegaciones de ambos países se reunieron en dos oportunidades, en Santiago y Canberra, para diseñar lo que sería la negociación del Tratado y adelantar posiciones en relación con los temas a negociar.

La negociación se realizó en cuatro rondas. La primera de ellas fue en Canberra (7-9 de agosto de 2007). La segunda ronda fue en Santiago (8-12 de octubre de 2007), en tanto que la tercera se realizó en Canberra, en dos etapas: la primera, básicamente comercio de bienes (11 -14 de diciembre de 2007) y la segunda, en esencia servicios (29 de enero - 1 de febrero de 2008). La cuarta y última ronda se realizó en Santiago, del 31 de marzo al 4 de abril de 2008.

“Apostamos por la apertura comercial y la eliminación de las distorsiones, especialmente la de los subsidios agrícolas en donde tenemos una visión común en el seno de la Ronda Doha de la OMC. Además, llevamos un largo camino recorrido en el Grupo Cairns y compartimos expectativas para que el APEC se transforme en una zona de libre comercio”, señaló en la oportunidad Carlos Furche, Director General de Relaciones Económicas Internacionales, quien encabezó la ceremonia de lanzamiento junto a su contraparte, Virginia Grenville jefa negociadora de Australia.

A las coincidencias de intereses expresadas por Furche se sumaba el creciente intercambio comercial entre ambos países. Las exportaciones chilenas hacia Australia habían crecido entre 2000 y 2006 a una tasa promedio anual de 19,1% y las australianas a Chile registraban

un crecimiento promedio anual de 12% en el mismo lapso. Además, un 4,7% de los capitales extranjeros invertidos en Chile eran australianos, en tanto que Chile ya era el primer inversionista latinoamericano en Australia.

Cuando faltaba poco más de un mes para el inicio oficial de las conversaciones, Richard Warburton, Director del Consejo Australiano para las Relaciones con América Latina (Coalar),²¹⁹ visitó Chile para reunirse con el Ministro de Agricultura, Álvaro Rojas, con quien discutió las oportunidades para ese sector; mientras que con directivos de ProChile y de Corfo analizó las posibilidades de inversión. "Chile quiere crecer en Asia, pero está muy lejos. Una de las cosas en que podemos colaborar es precisamente en enfrentar ese mercado. Chile puede usar a Australia como plataforma para crecer en Asia. Pero, además, está la posibilidad de que inviertan allá y se instalen a producir pensando en China o India", declaró a la prensa, en respuesta a cuestionamientos sobre la conveniencia de un TLC con un país competidor en el mercado internacional²²⁰.

El Tratado de Libre Comercio fue firmado por los ministros de Relaciones Exteriores de Chile y de Comercio de Australia, en Canberra, el 30 de julio del mismo año y entró en vigencia el 6 de marzo de 2009. Este Tratado fue promulgado en Chile mediante Decreto Supremo N° 30, de 4 de febrero de 2009, publicado en el Diario Oficial del 6 de marzo de 2009.

El Ministro de Comercio australiano, Simon Crean, destacó el acuerdo alcanzado, como el más exhaustivo TLC jamás negociado por Australia. "Como tal, reforzará la contribución de ambos países al sistema de intercambio multilateral y será un excelente modelo para otras economías del APEC en sus esfuerzos hacia la profundización de la integración económica, sostuvo Crean.²²¹

Por su parte, el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, Alejandro Foxley, destacó que "el TLC incluye prácticamente todos los temas que son de interés para Chile, es el acuerdo más avanzado que hemos firmado hasta ahora y para Australia también (...) Aquí lo que hay es una sociedad para trabajar juntos sobre todo frente a estos gigantescos mercados del Asia Pacífico".²²²

Las reacciones del sector privado fueron igualmente positivas. Mauro Valdés, Presidente de BHP Billiton, compañía que controla la Minera Escondida, puso el énfasis en el intercambio técnico, "el elemento común de esta asociación es el capital humano, aprender mutuamente cómo se hacen las cosas bien para explotar los recursos mineros de forma más razonable y, ambientalmente, más sustentable", dijo. Mientras, Eduardo Donoso, Presidente de la Cámara de Comercio Chileno-Australiana, destacó las oportunidades que brinda el nuevo TLC en las áreas industrial, corporativa y educacional.²²³

219 El Consejo para las Relaciones entre Australia y América Latina (Coalar) fue creado en marzo de 2001 por los ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio de Australia. Sus objetivos son: influir en las empresas australianas y asistir en el desarrollo de políticas de gobierno que enfatizan las relaciones económicas, políticas y sociales de Australia con América Latina; elevar el perfil de la región en la isla continente y viceversa; y apoyar los objetivos diplomáticos generales de Australia en la región latinoamericana.

220 "Chile puede usar a Australia como plataforma para Asia", El Mercurio, Revista del Campo, 9 de julio de 2007.

221 http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_AUS/Negotiations/conclusion_e.pdf

222 http://www.cooperativa.cl/este-viernes-entro-en-vigor-el-tlc-con-australia/prontus_notas/2009-03-06/220104.html

223 http://www.cooperativa.cl/empresarios-calificaron-como-positivo-el-tlc-con-australia/prontus_notas/2008-07-

ESTRUCTURA DEL TLC CHILE-AUSTRALIA

Preámbulo	
Capítulo 1	Disposiciones iniciales
Capítulo 2	Definiciones generales
Capítulo 3	Trato nacional y acceso de mercancías al mercado
Capítulo 4	Reglas de origen
Capítulo 5	Administración aduanera
Capítulo 6	Medidas sanitarias y fitosanitarias
Capítulo 7	Reglamentos técnicos, normas y procedimientos
Capítulo 8	Defensa comercial
Capítulo 9	Comercio transfronterizo de servicios
Capítulo 10	Inversión
Capítulo 11	Telecomunicaciones
Capítulo 12	Servicios financieros
Capítulo 13	Entrada temporal de personas de negocios
Capítulo 14	Política de competencia
Capítulo 15	Contratación pública
Capítulo 16	Comercio electrónico
Capítulo 17	Propiedad intelectual
Capítulo 18	Cooperación
Capítulo 19	Transparencia
Capítulo 20	Asuntos institucionales
Capítulo 21	Solución de controversias
Capítulo 22	Disposiciones generales y excepciones
Capítulo 23	Disposiciones finales

En relación con el acceso de mercancías, Chile obtuvo de Australia un 91% de los productos en desgravación inmediata, de tal forma que un 99% del valor de sus exportaciones a Australia entra con arancel cero desde el momento de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio. En particular, los productos agrícolas gozan de acceso inmediato para casi la totalidad de ellos, exceptuando sólo las uvas frescas y las pasas, que tienen una desgravación a 6 años de forma lineal.

Cabe destacar que no existen productos excluidos de la cobertura del Tratado. En efecto, todos ellos serán desgravados totalmente ya sea de manera inmediata o en seis años.

Australia obtuvo de Chile un 87% de los productos con acceso inmediato, de tal forma que el 99% del valor de sus exportaciones ingresarán al mercado chileno con arancel cero desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio.

Tanto el azúcar como el trigo y la harina de trigo quedaron en categorías especiales ("Categoría Azúcar" el primero y "Categoría W" los dos siguientes), de tal forma que el arancel *ad valorem* del azúcar (equivalente a 6%) llegará a 0 en el año 2012. Por su parte, el trigo y la harina de trigo se desgravarán en 7 etapas, que van desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio hasta el año 2015. Los productos lácteos (con excepción de algunos quesos), arroz, fructosa químicamente pura, entre otros, quedaron en la categoría más larga, que es de 6 años.

Las listas de ambos países contemplan desgravaciones arancelarias a seis años, las que tienen dos modalidades: la categoría "6 años lineal" y la categoría "6 años textiles". En esta última, a los productos incluidos en ella se les aplica -durante los cinco primeros años- el arancel vigente para terceros países, para quedar totalmente desgravados al final del sexto año.

En materia de inversiones el capítulo correspondiente del Tratado reemplaza al Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca a las Inversiones entre Chile y Australia que estaba vigente desde noviembre de 1999.

Finalmente, cabe señalar que este es el tercer acuerdo comercial suscrito por Chile que contiene un capítulo específico en materia de comercio electrónico; los otros dos son Colombia y los Estados Unidos. A diferencia de los acuerdos anteriores, éste se basa en principios y normas establecidos en distintos foros y organismos internacionales tales como el APEC, la OCDE y las Naciones Unidas. Es también, el primer acuerdo que incluye normas específicas relativas a la autenticación, derechos del consumidor, protección de datos personales y comercio sin papel.

16. INDIA: UN ACUERDO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y LAS BASES PARA UN TLC

- *Importante avance en la conquista del emergente mercado indio*

El Acuerdo de Alcance Parcial entre Chile e India (AAP) se suscribió en Nueva Delhi, el 8 de marzo de 2006, y entró en vigencia el 17 de agosto de 2007. Este Acuerdo fue promulgado en Chile mediante Decreto Supremo N° 148, de 16 de agosto de 2007, publicado en el Diario Oficial del 18 de agosto de 2007.

EL AAP con India constituye un primer paso para profundizar el intercambio comercial, científico y tecnológico con esta potencia mundial que, con una población superior a mil millones de habitantes, se ha convertido en un actor protagónico de la economía mundial, con una renovada estabilidad institucional y altas tasas de crecimiento.

Su negociación surgió de los compromisos asumidos en el Acuerdo Marco para Promover la Cooperación Económica entre ambos países, suscrito durante la visita oficial del Presidente de Chile a India, en enero de 2005. Este Acuerdo Marco contempló el inicio formal de negociaciones para un acuerdo comercial, la creación de un comité de negociaciones y la formación de un grupo de estudios conjunto para evaluar la factibilidad de negociar un TLC.



El AAP con India consta de 23 artículos que abordan temas comerciales e institucionales; puede ser dividido en dos grandes áreas, en primer lugar, todo lo relativo al comercio de bienes y sus disciplinas asociadas (reglas de origen, salvaguardias, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias) y, en segundo lugar, las disposiciones institucionales del Acuerdo, entre las cuales se encuentra la creación del Comité Conjunto de Administración y el establecimiento de un sistema de solución de controversias.

Los principales beneficios de este acuerdo se resumen en que el 98% de las exportaciones chilenas y el 91% de las indias obtuvieron una rebaja arancelaria promedio del 20%, desde el momento de entrada en vigencia del Acuerdo. En lo que se refiere al número de productos, Chile rebajó los aranceles a 296 productos indios, mientras que India rebajó los aranceles a 178 productos chilenos. La rebaja arancelaria pactada oscila entre el 10% y el 20%.

En febrero de 2009 se realizó, en Nueva Delhi, la primera reunión del Comité Conjunto de Administración, en la que se acordó avanzar en la profundización y ampliación del Acuerdo.

En marzo de 2009, con ocasión de la visita de la Presidenta Michelle Bachelet a la India, los mandatarios de ambos países emitieron una declaración conjunta en la cual expresaron su interés en profundizar la relación comercial bilateral por la vía de la negociación de un tratado de libre comercio.

C. LOS NUEVOS TEMAS EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

1. LOS TEMAS LABORALES

- *La mayoría de los TLC suscritos incorporan cláusulas tendientes a mejorar las condiciones laborales y la calidad de vida de los trabajadores*
- *El TLC con los Estados Unidos incluye un capítulo específico sobre el tema*

En las últimas décadas, se ha considerado cada vez más necesario a incluir los asuntos laborales en los acuerdos comerciales.

Pese a ser un tema que no ha adquirido un carácter consensuado, países como los Estados Unidos y Canadá han impulsado un modelo que incluye la posibilidad de sanciones comerciales en sus últimos acuerdos. Por otra parte, varias economías del APEC, de América Latina y de la Unión Europea, incluyendo a Nueva Zelandia y a Chile, con obligaciones laborales en el marco de sus negociaciones, sin sanciones comerciales. En algunos países hay también una fuerte línea de trabajo para reforzar la Responsabilidad Social y ha ido cobrando fuerza el proceso tendiente a la creación de una norma ISO 2600 en esta materia, que incluye temas laborales.



Chile ha incorporado este tema en la agenda comercial desde la firma del TLC con Canadá, a través de un Acuerdo de Cooperación Laboral; participa en los institutos laborales del Mercosur; ha incluido compromisos laborales en su Acuerdo de Asociación con la Unión Europea; ha suscrito una cláusula laboral en el Capítulo 18 del TLC con los Estados Unidos; ha convenido un Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Laboral, paralelo al P-4 y ha suscrito un Memorando de Cooperación Laboral y de Seguridad Social, paralelo al TLC con China.

Asimismo, tiene en vigencia un Acuerdo de Cooperación Laboral con Panamá; un Capítulo Laboral en el TLC con Colombia; un Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Laboral y Migratoria, paralelo al ALC con Perú; ha suscrito, a nivel de cancilleres, una declaración conjunta con ocasión de la firma del Acuerdo para una Asociación Económica Estratégica con Japón; ha incluido compromisos de cooperación laboral en el TLC con Australia y también en el Capítulo de Cooperación del TLC con Turquía.

Según refiere Pablo Lazo Grandi, responsable de asuntos laborales y de sociedad civil de la Direcon, desde que estas cláusulas laborales comenzaron a incluirse en los acuerdos comerciales, "han tenido un desarrollo y una implementación que ha despejado los mitos y

temores iniciales y, por el contrario, ha habido una amplia y positiva puesta en marcha basada en el principio de la cooperación, y en caso alguno se han observado comportamientos proteccionistas hasta ahora”.²²⁴

El balance es positivo y se han implementado programas de cooperación con diversos socios comerciales, con un enfoque pragmático en cada negociación.

Los acuerdos han incluido, entre otras, las siguientes materias:

Obligaciones o compromisos

- Reafirmación de los compromisos adoptados en la OIT, especialmente en su agenda de trabajo decente
- Compromiso con la Declaración de la OIT Relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento (1998)
- Asegurar consistencia entre la legislación interna y las normas laborales fundamentales
- Obligación de hacer cumplir la legislación interna
- Reconocimiento de no utilizar la legislación laboral para propósitos proteccionistas
- Compromiso de no eliminar las protecciones laborales
- Principio de soberanía en relación con la legislación y normas laborales en general
- Transparencia

Institucionalidad y mecanismos de contacto y cooperación

- Consejo Conjunto
- Mecanismo de cooperación laboral
- Participación de organizaciones de trabajadores y empleadores y de la sociedad civil
- Mecanismos de consulta
- Arbitraje
- Consecuencias en caso de incumplimiento

En el caso de los acuerdos suscritos con Canadá, la UE, Estados Unidos, P-4, China, Panamá, Colombia, Perú, Australia y Turquía se plantea “mejorar, proteger, hacer cumplir y/o promover los derechos fundamentales de los trabajadores o las normas laborales y/o mejorar el nivel de vida y el empleo de los ciudadanos o promover el concepto de trabajo decente²²⁵ de la OIT”.

Acuerdo de Cooperación Laboral entre Chile y Canadá. Fue suscrito en 1996 en forma paralela al TLC entre ambos países y entró en vigencia el 4 de julio de 1997.

²²⁴ Entrevista a Pablo Lazo Grandi, Asesor del Director General de Direcon, Santiago, julio 2009.

²²⁵ El concepto de trabajo decente de la OIT se refiere a las condiciones mínimas en el empleo, cumplimiento de normas fundamentales, protección social y diálogo social.

Entre sus objetivos el Acuerdo propone mejorar las condiciones laborales y calidad de vida de los trabajadores y asegurar el cumplimiento de los derechos fundamentales de éstos en ambos países.

Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea. Contiene numerosas disposiciones sobre cooperación en materia sociolaboral.

En su Artículo 44 se enfatiza la importancia del desarrollo social y las Partes se comprometen a dar prioridad a la creación de empleo y al respeto de los derechos sociales fundamentales, promoviendo los convenios de la OIT relativos a libertad de asociación, derecho a la negociación colectiva y a la no discriminación, abolición del trabajo forzado y del trabajo infantil y la igualdad de trato entre hombres y mujeres, entre otros temas.

Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos. Es una nueva expresión de la inclusión de los temas laborales en la agenda comercial.

Los temas laborales se incluyen como un capítulo del TLC con sujeción a normas de solución de controversias de manera equivalente a lo previsto para el tratamiento de los temas comerciales. Este es un paso conceptual significativo en los debates sobre la materia.²²⁶

Las Partes reafirman los compromisos adquiridos ante la OIT, con la Declaración Relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento (1998), con el fin de procurar que éstos sean reconocidos y protegidos por la legislación nacional, declarando asimismo que no deben reducirse tales protecciones para promover el comercio o la inversión. Estos compromisos, al igual que todos los demás incluidos dentro del Capítulo Laboral del TLC pueden ser objeto de consultas, sin perjuicio de los mecanismos de aplicación de las normas generales de la OIT.

Se promueve especialmente el cumplimiento del Convenio 182 de la OIT relativo a la erradicación de las Peores Formas del Trabajo Infantil.

En cuanto a la solución de controversias, se aplica el mecanismo del TLC Chile-Estados Unidos. Sin embargo, se contemplan disposiciones especiales, particularmente en el Art. 22.16 del TLC. De este modo, constituido el panel arbitral y establecido que una Parte no ha cumplido su obligación de aplicar efectivamente su legislación laboral, tiene 45 días para llegar a un acuerdo.

Si las Partes no llegan a acuerdo en el plazo antes indicado, la parte reclamante puede pedir que se constituya nuevamente el Panel arbitral y que imponga una contribución monetaria a la otra Parte. El tope de la contribución asciende a 15 millones de dólares anuales, reajustados según inflación.

Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Laboral entre los países del P-4 (Chile, Brunei Darussalam, Nueva Zelandia, Singapur). Se trata de un formato *sui generis*, en que se asumen compromisos relativos al cumplimiento de normas laborales

226 Entrevista a Pablo Lazo, Asesor de la Direcon.

básicas con mecanismos de seguimiento o control menos severos que los contemplados en el TLC con los Estados Unidos.

En el Preámbulo del Memorando los gobiernos dejan clara constancia de su deseo de tratar los temas laborales en base a la cooperación, la consulta y el diálogo.

Memorando de Entendimiento de Cooperación Laboral y de Seguridad Social entre el Ministerio del Trabajo y Seguridad Social de la República Popular China y el Ministerio del Trabajo y Previsión Social de Chile. Las Partes se comprometen a llevar a cabo actividades de cooperación en temas de empleo, trabajo decente, legislación laboral, inspección del trabajo, mejoramiento de las condiciones laborales y capacitación de los trabajadores, globalización y su impacto en el empleo, relaciones laborales y seguridad social.

2. COMERCIO INTERNACIONAL Y MEDIO AMBIENTE

- *Chile inició -a mediados de los años 90- una política destinada a incorporar la dimensión ambiental en los acuerdos de comercio*

La preocupación por el tema ambiental y su relación con el comercio internacional no es nueva; sin embargo, sólo en la década de los 90 se dio inicio a un trabajo de investigación regular sobre el tema y se produjeron cambios significativos en los foros de debate internacional.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) fue la primera institución que creó, en 1991, un órgano específico dedicado a examinar estos temas: el Grupo de Trabajo Conjunto sobre Comercio y Medio Ambiente, que incluye entre sus actividades el análisis de las disposiciones ambientales incorporadas en los acuerdos comerciales y el desarrollo de actividades que permitan conocer las experiencias de los países de la Organización al respecto.



Un hito importante lo constituyó la Cumbre sobre Comercio y Desarrollo, llamada Cumbre de la Tierra, celebrada en Río de Janeiro en 1992, donde se destacó de manera especial el papel que juega el comercio internacional en la mitigación de la pobreza y en la lucha contra la degradación ambiental, así como la importancia de su promoción para avanzar hacia un desarrollo sostenible.

Posteriormente, en 1995, el Acuerdo de Marrakech en su Preámbulo hace referencia a la importancia de trabajar a favor de un desarrollo sostenible, creando para ello el Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC.

La reticencia inicial a abordar este tema ha ido variando en el tiempo y se empiezan a entender con mayor claridad los nexos y efectos recíprocos entre comercio internacional y medio ambiente. El debate se ha tornado más específico al focalizarse en los problemas relacionados con el comercio y el cambio climático y en la necesidad de hacer una transición hacia economías bajas en carbono y eficientes en el uso de sus recursos, que sean a la vez ambiental y económicamente sustentables.

“No cabe duda que la protección del medio ambiente preserva la base de recursos naturales en la que se fundamenta el crecimiento económico; se hace necesario, por tanto, que la liberalización comercial se haga procurando que las políticas ambientales no obstaculicen innecesariamente el comercio y que las normas de comercio no afecten la adecuada protección ambiental al interior de cada país”, indica Edda Rossi, Jefa del Departamento de Comercio y Desarrollo Sustentable de la Direcon.

Chile, cuyas exportaciones se basan principalmente en el uso de recursos naturales, enfrenta desafíos especiales, los que requieren que se desarrollen acciones con el fin de coordinar las políticas económicas y ambientales, para que contribuyan a mejorar la competitividad del país.

A mediados de los años 90 Chile inició una política destinada a incorporar la dimensión ambiental en los acuerdos comerciales, lo que ha contribuido a mostrarlo como un país que adhiere firmemente a los principios del desarrollo sustentable. Las actividades desarrolladas en el marco de estos instrumentos, particularmente aquellas de cooperación ambiental, han sido un aporte al fortalecimiento de la capacidad institucional, regulatoria y de fiscalización del país y al perfeccionamiento de su gestión en ese campo.

Este proceso comenzó en 1996, con la firma del Acuerdo de Cooperación Ambiental con Canadá, suscrito paralelamente al Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

Luego, en 2002, se firmó el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, que contempla la cooperación en este ámbito. En él se señala que las Partes establecerán una estrecha cooperación con el fin de promover el desarrollo social, el cual debe ir acompañado de desarrollo económico y de protección del medio ambiente.

En esta misma línea, se encuentran el Tratado de Libre Comercio con los EE.UU., cuyo Capítulo 19 incorpora fuertes compromisos ambientales, y el Acuerdo de Cooperación Ambiental paralelo al mismo, que sirve de marco para los numerosos proyectos de cooperación desarrollados en los últimos años.

El año 2006 se negoció un Acuerdo de Cooperación Ambiental vinculado al Acuerdo Estratégico Transpacífico de Cooperación Económica (P-4). En él las Partes confirman su intención de continuar esforzándose para alcanzar altos niveles de protección ambiental y cumplir con sus respectivos compromisos multilaterales, señalando “que es inapropiado establecer o utilizar sus leyes, regulaciones, políticas y prácticas ambientales con fines comerciales proteccionistas y que es inapropiado relajar o abstenerse de fiscalizar o administrar sus leyes y regulaciones ambientales para alentar el comercio y la inversión”.

También en 2006, según lo establecido en el Artículo 108 del TLC Chile-China, las Partes negociaron un Memorando de Cooperación Ambiental, firmado entre la Comisión Nacional del Medio Ambiente de Chile (Conama) y la Administración Estatal para la Protección Ambiental de China (SEPA), que busca promover la cooperación en el campo de la protección ambiental, sobre una base de igualdad y beneficio mutuo y supeditado a la legislación y disponibilidad de recursos humanos y financieros de las Partes.

Al firmarse, en 2007, el Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Chile-Japón, los ministros de Relaciones Exteriores de ambos países suscribieron una Declaración Conjunta, que contiene un anexo sobre medio ambiente, en el que ambos gobiernos destacan la importancia de tomar adecuadamente en consideración los temas ambientales, junto con fortalecer las relaciones económicas.

El Tratado de Libre Comercio Chile-Australia, vigente a partir de marzo de 2009, incorporó en el Capítulo sobre Cooperación un artículo relacionado con el tema ambiental que establece que se deberá considerar los compromisos de ambas Partes en orden a fortalecer la protección del medio ambiente y la promoción del desarrollo sustentable, junto con el fortalecimiento de las relaciones de comercio e inversión.

El TLC firmado con Turquía contiene también disposiciones sobre estos temas en su Capítulo sobre Cooperación.

En América Latina se negociaron acuerdos similares con Panamá y con Colombia. El primero de ellos, que entró en vigencia en 2008, incorpora los aspectos ambientales en un Acuerdo de Cooperación Ambiental similar al del P-4. En tanto, en el Tratado de Libre Comercio con Colombia, que entró en vigencia en 2009, se incorporó un capítulo sobre medio ambiente, cuyo contenido es similar también a las disposiciones contenidas en el Acuerdo de Cooperación Ambiental del P-4.

La política descrita ha sido implementada de una manera pragmática y flexible, basada en el diálogo, en el intercambio de experiencias y en la cooperación en áreas mutuamente acordadas. No se ha adoptado un esquema único, por cuanto se considera necesario respetar diferentes valores, tradiciones, experiencias y prioridades; y, por tanto, las disposiciones de carácter ambiental incorporadas son de diversas formas y contenidos y de distintos grados de profundidad.

En algunos casos se negoció un acuerdo paralelo; en otros se incluyó un artículo sobre cooperación ambiental en el acuerdo; y otras veces se negoció un capítulo ambiental en el tratado de libre comercio. El tema ambiental aparece también en forma transversal en capítulos como los de normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias e inversiones.

En el marco de los acuerdos firmados se han llevado a cabo importantes programas y proyectos de cooperación, relacionados con problemas ambientales locales, con mejoramiento de la gestión, participación ciudadana, responsabilidad social empresarial y actividades de extensión. También se ha dado importancia a la cooperación hemisférica,

brindando asistencia técnica a países de la región en materias de negociación e implementación de este tipo de acuerdos.²²⁷

En los ámbitos regional y multilateral, Chile participa en el Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC y, en calidad de Observador, en el Subgrupo de Trabajo sobre Medio Ambiente del Mercosur. En el APEC se han hecho diversos aportes en estas materias. En efecto, en 2008 el Comité de Comercio e Inversión del Foro aprobó un Capítulo Modelo sobre Medio Ambiente, preparado y presentado por Chile, que servirá de referencia en la negociación del tema ambiental en la región, al igual que capítulos desarrollados en otras áreas.

En la OCDE, Chile ha adherido a las Líneas Directrices para las Empresas Multinacionales, que establecen compromisos ambientales en su Parte V. También ha sido invitado a participar, como observador ad hoc, a partir de 2008, en las reuniones del Grupo de Trabajo Conjunto sobre Comercio y Medio Ambiente.

La OCDE ha destacado de manera especial los esfuerzos de Chile, como país en desarrollo y no miembro aún de la Organización, para incluir disposiciones ambientales en sus acuerdos de comercio y reconoce que “la buena disposición de Chile para contraer compromisos ambientales en el contexto de la integración económica es coherente con el objetivo más amplio de buscar el crecimiento económico con equidad. Chile ha consolidado su convicción en la idea de que las políticas comerciales y ambientales pueden apoyarse mutuamente y reconoce la importancia de los atributos ambientales para competir y mejorar su inserción en los mercados internacionales.”²²⁸

3. ACUERDOS COMERCIALES Y GÉNERO

- *Anivel internacional, sobre todo en los países desarrollados, los temas de género se han ido incorporando crecientemente en las negociaciones comerciales*
- *En Chile, destaca la participación y el rol de las mujeres en los equipos negociadores*

La participación de las mujeres en todos los ámbitos, incluidas las negociaciones comerciales, es una realidad que se ha ido imponiendo en la última década. En Chile, crecientemente, nuevas profesionales se han ido incorporando a los equipos negociadores.

Integrando y coordinando los equipos de Chile, han estado representantes de distintos ministerios y servicios públicos, entre ellas,



227 Edda Rossi, “Política Comercial en Materia de Medio Ambiente”, Codesu, Direconmulti, septiembre 2009.

228 OCDE. “Evaluaciones del desempeño ambiental”, Chile, 2005.

Alicia Frohmann, Ana Novik, Andrea Butelmann, Andrea Pinto-Agüero, Carmen Paz Cortés, Carolina Belmar, Catalina Bau, Cinthia Carrasco, Constanza Alegría, Edda Rossi, Gabriela Cabello, Gloria Peña, Macarena Vidal, María Angélica Silva, María Antonieta Jara, María del Carmen Domínguez, María Elena Varas, María Eugenia Wagner, Liesselet Kana, Lucy Cangas, Paulina Nasal y Verónica Oxman.

Al hablar de negociadoras, destaca en primer lugar, por su responsabilidad política, la ex Ministra de Relaciones Exteriores, Soledad Alvear.

Género en las negociaciones

Un primer tema es en qué medida están presentes los asuntos de género en las negociaciones mismas o en áreas relacionadas con las negociaciones.

Si bien es cierto que no ha habido en la historia de los acuerdos comerciales de Chile, ni de ninguna otra economía, alguna *cláusula de género*, en el Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea, el tema fue especialmente abordado dentro del ámbito de la cooperación". En los otros acuerdos, el tema de género ha sido incluido en los asuntos laborales.²²⁹

Entre sus objetivos el Acuerdo de Cooperación Laboral con Canadá menciona mejorar las condiciones laborales y la calidad de vida de los trabajadores. En su Anexo 1 están contemplados en forma expresa los principios de eliminación de la discriminación laboral "por motivos raciales, religiosos, de sexo, de edad u otros" y de igual remuneración para hombres y mujeres "de acuerdo con el principio de pago igual por el mismo trabajo realizado en un mismo establecimiento".

El Acuerdo contempla un Consejo Ministerial, integrado por los ministros del Trabajo de ambos gobiernos o de sus representantes, quienes se reúnen periódicamente para hacer seguimiento a la implementación del mismo y para planificar las acciones futuras. Las reuniones de este Consejo Ministerial han tenido lugar sucesivamente a partir de octubre de 1998, fecha en que se llevó a cabo la primera reunión en Santiago.

En el TLC Chile-Estados Unidos, los temas de género quedaron incluidos implícitamente a partir de la Declaración de la OIT, que plantea la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

Con Australia se alcanzó acuerdo en orden a incorporar la Declaración de la OIT relativa a Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento (1998), y se incorpora el tema de la no discriminación en el empleo y ocupación.

El TLC con Turquía incluye un artículo de cooperación que indica que ésta deberá contribuir

229 Entrevista a Pablo Lazo, Asesor de la Direcon, Santiago, agosto de 2009

a la consecución de los objetivos del Tratado, a través del desarrollo de “iniciativas innovadoras de cooperación, capaces de aportar valor agregado a la relación bilateral”; se incluye entre ellas la investigación y desarrollo, medio ambiente, pequeñas y medianas empresas, turismo, temas de género, educación, materias de empleo y laborales.

En el caso del Acuerdo Chile-UE las Partes abordaron los temas de la equidad de género diferenciándolos de los temas laborales, así como establecieron compromisos para la participación de las organizaciones de la sociedad civil. Este Acuerdo incorpora una cláusula específica relativa al género, en el capítulo de Cooperación.

En su artículo 44 se indica que “las Partes reconocen la importancia del desarrollo social, que debe acompañar al desarrollo económico. Darán prioridad a la creación de empleo y al respeto a los derechos sociales fundamentales, especialmente promoviendo los convenios de la OIT sobre temas tales como la libertad de asociación, el derecho a la negociación colectiva y a la no discriminación, la abolición del trabajo forzado y del trabajo infantil, y a *la igualdad de trato entre hombres y mujeres*”.

El apartado B del Acuerdo se refiere a “la promoción del rol de la mujer en el proceso de desarrollo económico y social...”

El artículo 45 señala que “la cooperación contribuirá a consolidar las políticas y los programas destinados a mejorar, garantizar y aumentar la participación equitativa de hombres y mujeres en todos los sectores de la vida política, económica, social y cultural. La cooperación contribuirá a facilitar el acceso de las mujeres a todos los recursos necesarios para el ejercicio completo de sus derechos fundamentales”.

Señala expresamente que la cooperación deberá promover la creación de un marco adecuado con objeto de:

- a. Asegurar que la dimensión de género pueda tenerse en cuenta en todos los niveles de cooperación, incluidas las políticas macroeconómicas, las estrategias y acciones de desarrollo, y
- b. Promover la adopción de medidas positivas a favor de las mujeres.

APEC y género

En 1998 los líderes del APEC aprobaron las recomendaciones de la Primera Reunión Ministerial sobre la Mujer (Makati, Filipinas) lo que dio lugar a la formación en 1999 del Grupo Ad Hoc Consultivo sobre la Integración de Género. Esta Red fue creada con el fin de ayudar a desarrollar el “Marco para la integración de las mujeres en el APEC” y proporcionar recomendaciones sobre la integración del género.

Al expirar el mandato del Grupo Consultivo en 2002, los ministros aprobaron (Los Cabos,

México) el establecimiento de un nuevo mecanismo, la Red de Puntos Focales de Género, Gender Focal Point Network (GFPN), con el fin de asegurar el reconocimiento al género como un tema transversal en el APEC. La Red de Mujeres Líderes del APEC (WLN) es su órgano consultivo.

La Red de Puntos Focales de Género (GFPN) celebró su sexta reunión en mayo de 2008 en Tacna, Perú, y reconoció la necesidad de una colaboración más estrecha con todos los foros del APEC, con el fin de garantizar que las consideraciones de género sean incluidas en todos los procesos del APEC.

El grupo emitió recomendaciones a los altos funcionarios del Comité de Cooperación Económica y Técnica, entre las que destacan:



- Fortalecer la incorporación de los temas de género en los foros
- Apoyar el desarrollo de capacidades de comercio de las mujeres en toda la región APEC, en particular en las economías en desarrollo, para ayudar a las mujeres a tener acceso a los mercados y los beneficios del libre comercio y la globalización, así como en capacitación comercial.
- Incluir las implicaciones de género en el comercio como una cuestión clave de política a ser considerada por los ministros y líderes económicos del APEC.

Con motivo de la realización de la Cumbre del APEC en 2004 en Chile, se celebró la reunión de la WLN en La Serena. En esa oportunidad se creó la Agrupación Chilena de Mujeres Líderes del APEC, que contó con el apoyo del Servicio Nacional de la Mujer (Sernam), de ProChile y del Gobierno Regional. Representantes de esta organización han participado regularmente en reuniones de la Red de Mujeres Líderes del APEC.

Programa de Mejoramiento de Gestión

En otro ámbito, en el Programa de Mejoramiento de la Gestión (PMG) impulsado por el Gobierno desde el año 2001, para desarrollar la gestión y las buenas prácticas en los servicios públicos, la Direcon ha incorporado la dimensión de género desde el año 2002.

A nivel institucional el tema comenzó a desarrollarse con mayor propiedad durante los últimos años, cuando la Direcon adquirió el compromiso de “propender a la incorporación del tema de género en la agenda de cooperación de los acuerdos comerciales que negocia el gobierno de Chile. Complementariamente se adecuó la focalización de entrega de información relativa

a los instrumentos de promoción de las exportaciones, sobre la base de las características y necesidades de las mujeres empresarias con perfil o potencial exportador”.²³⁰

Para materializar estas acciones se formalizó la Mesa de Género de la Direcon. Participan en esta instancia de coordinación, entre otros, el Departamento de Desarrollo Estratégico (y por tanto las Direcciones Regionales de ProChile), el Subdepartamento de Información y Asistencia al Exportador, el Departamento Europa, cuyo jefe preside la Mesa de Género.

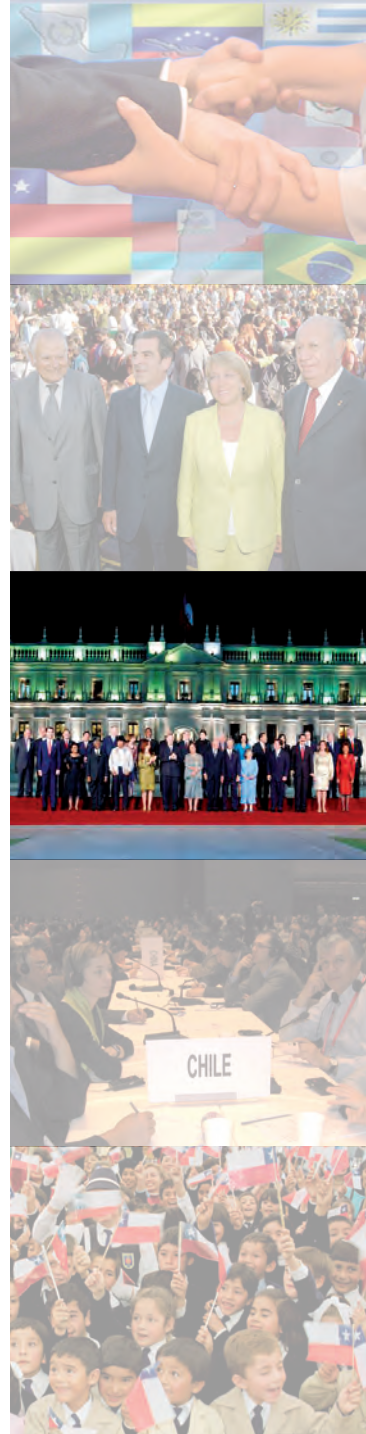
La Mesa acordó consultar a las asociaciones de empresarias del nivel central y de regiones, sobre sus requerimientos para fomentar la participación de mujeres exportadoras en la definición y adecuación de instrumentos y focalización de la información a potenciales clientes exportadores.

La Direcon se comprometió con Sernam a revisar sus productos estratégicos con enfoque de género, para cuyos efectos se han desarrollado actividades en las que participan directamente las clientas institucionales.

230 Metas de género del Ministerio de RR.EE. asociadas a Direcon, 2008.

CAPÍTULO III

EVOLUCIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD CHILENA



CAPÍTULO III

EVOLUCIÓN DE LA INSTITUCIONALIDAD CHILENA

1. LA ORGANIZACIÓN DEL ESTADO PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

La dirección de la política exterior chilena reside en el Presidente de la República.

La Constitución le asigna la responsabilidad de *“conducir las relaciones políticas con las potencias extranjeras y organismos internacionales, y llevar a cabo las negociaciones; concluir, firmar y ratificar los tratados que estime convenientes para los intereses del país, los que deberán ser sometidos a la aprobación del Congreso”*.²³¹

El Ministerio de Relaciones Exteriores se sitúa en un segundo nivel de decisiones, como responsable de la planificación, dirección, coordinación, ejecución y difusión de la política exterior que formula el Presidente. Entre sus objetivos está la coordinación de los ministerios y de los organismos públicos en asuntos que inciden en la aplicación de la política exterior.

Así también ha sido en las relaciones comerciales, donde además de la Cancillería, han participado otros ministerios, principalmente los de Hacienda, Agricultura y Economía. La agenda ha estado claramente marcada desde el sector público y, dentro de éste, por la Presidencia de la República. Andrés Rebolledo, ex Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon, acota al respecto: “Hay algunas excepciones donde los negocios fueron los que golpearon la puerta para abrir mercados, pero en general, se puede afirmar que ha sido el Gobierno el que ha puesto en escena regiones, mercados, zonas y países que no necesariamente estaban en la primera decisión del sector privado y de quien hace comercio”.²³²

La política de comercio exterior chilena tiene como objetivo “profundizar la inserción internacional, combinando el desarrollo exportador con la promoción y protección de

231 Constitución Política de la República de Chile de 1980, Artículo 32, 15°.

232 Entrevista a Andrés Rebolledo, Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon, agosto 2009.

inversiones; favoreciendo la competitividad y la difusión del cambio tecnológico, en un contexto de reglas estables, de vigilancia de la competencia desleal, y con políticas que refuercen su impacto sobre la equidad social".²³³

Los orígenes de la Direcon

Para implementar la aplicación en Chile del Tratado de Montevideo de 1960, que dio origen a la Alalc, se creó mediante el Decreto con Fuerza de Ley N° 451/2 de 1963 la Secretaría Ejecutiva para los Asuntos de la Alalc (Secrealalc), como organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, con planta y presupuesto propios.

La primera estructura de la Secretaría Ejecutiva estuvo conformada por las siguientes personas: Vivian Schwartz (Secretaria Ejecutiva); Efrén Silva (Prosecretario); Patricio Leiva (Jefe del Departamento de Estudios) y Javier Silva (Jefe del Departamento Jurídico).

Progresivamente comenzó a constituirse el equipo profesional de la Secretaría. Es así como se integraron los siguientes especialistas sectoriales: Ernesto Meza (agricultura), Fernando Villarreal y Gonzalo Valenzuela (industria), Ramón Rivera y Carlos Moukarzel (química); en asuntos jurídicos se incorporaron Mauricio Guerrero, Raymundo Barros Charlín, Juan Somavía, Carlota Castro y Fernando Morales; en el área económica, Óscar Líbano, Augusto Aninat, Augusto Bermúdez, José Wurgaft, Guillermo Anguita, Sergio Chaigneau, Julio de la Fuente, Jorge Culagovski, Guillermo Ramírez, Augusto Correa, Maximiliano Cox y Manuel Valencia.²³⁴

De este grupo de profesionales surgieron los primeros negociadores que participaron, posteriormente, en las negociaciones comerciales de comienzos de la década del 90.

Más tarde, con el fin de impulsar y promover las exportaciones chilenas, se creó mediante el Decreto Ley N° 740, de noviembre de 1974, el Instituto de Promoción de Exportaciones de Chile (ProChile), como empresa autónoma del Estado, que se vinculaba con el gobierno a través del Ministerio de Economía. El primer Secretario Ejecutivo fue Jorge Fontaine, su Director de Promoción fue Raúl Barros Garcés; Fiscal, Fernando Morales; Cooperación Técnica, Octavio Figueroa, y Relaciones Públicas, María Olga García.

Posteriormente se consideró conveniente contar con un nuevo diseño institucional, que fuera instrumental a la apertura de la economía, al comercio y las inversiones, para lo cual era necesario profesionalizar la ejecución y proyección externa de la misma.

Con tal finalidad, mediante el Decreto Ley 53, de 10 de enero de 1979, se creó la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), organismo público técnico

233 [http://www. Direcon.cl/index.php?accion=quienes_somos](http://www.Direcon.cl/index.php?accion=quienes_somos)

234 Patricio Leiva, "El Tratado de Montevideo-Desde la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio al Acuerdo de Cartagena y a la Asociación Latinoamericana de Integración", Santiago, 2009, documento para la Direcon.

dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, con presupuesto y planta propios, al igual que su antecesora la Secrealalc.

El objeto de la Direcon es ejecutar la política que formule el Presidente de la República en materia de relaciones económicas con el exterior, además de aquellas que le encomienda el decreto que la creó, entre las que destacan²³⁵:

- Colaborar al desarrollo de las exportaciones del país
- Intervenir en los grupos de trabajo, negociaciones bilaterales y multilaterales y demás comisiones internacionales en que participe Chile
- Organizar comisiones públicas y privadas al exterior; promover la visita de misiones comerciales extranjeras
- Promover y negociar tratados y acuerdos internacionales de carácter económico, los que deberán tener la conformidad escrita del Ministro de Hacienda
- Difundir en el exterior la política económica del gobierno
- Participar en organismos internacionales y coordinar las políticas que deben seguirse en ellos
- Formular a los sectores públicos y privados proposiciones para el óptimo aprovechamiento de los mercados internacionales

La Direcon está integrada por el Director General de Relaciones Económicas Internacionales; la Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales; la Dirección de Promoción de Exportaciones; la Dirección de Asuntos Económicos Multilaterales; el Departamento Jurídico; el Departamento Administrativo y las Oficinas Comerciales que se constituyan en el exterior.

El Director General es nombrado por el Presidente de la República. El decreto supremo de nombramiento debe ser firmado por los ministros de Relaciones Exteriores y de Hacienda. Los Directores también son nombrados por el Presidente de la República como funcionarios de su exclusiva confianza; los decretos supremos de nombramiento deberán ser firmados por los ministros de Relaciones Exteriores y de Hacienda.²³⁶

La Direcon reemplazó a la Dirección General Adjunta para Asuntos Económicos de la Cancillería; a la Secretaría Ejecutiva para los Asuntos de la Alalc y al Instituto de Promoción de Exportaciones (ProChile) que dependía del Ministerio de Economía.

Al hacerse cargo de funciones que estaban dispersas en la administración pública, la Direcon se convirtió en un elemento "determinante del engranaje entre el equipo económico

235 DFL 53, del 10 de enero de 1979, que crea la Direcon.

236 Artículos 6° y 10° del DFL 53.

y la política exterior”.²³⁷ En ese contexto era también fundamental la profesionalización de las relaciones económicas internacionales.

En ese período los equipos eran muy reducidos, “no éramos más de 10 personas”, recuerda Juan Carlos Prado, quien era el encargado del Departamento de América Latina. Menciona al Director Económico, al Director Bilateral, y los departamentos de América Latina y Estadísticas.

Las negociaciones en esos años eran muy distintas a lo que serían después. “En la Aladi se negociaba a partir de listas positivas, y si un país quería una preferencia respecto de un determinado grupo de productos, lo que se hacía era conversar la lista propuesta con el sector privado y el sector público, se determinaba qué se podía dar de esa lista y posteriormente nos reuníamos con los representantes de ese país y negociábamos lo que había en esa lista. A veces nos acompañaba alguien del sector privado, pero era una, a lo sumo dos personas. Las diferencias son enormes en relación con lo que vendría después”.²³⁸

La institucionalidad tras la recuperación de la democracia

El Gobierno del Presidente Patricio Aylwin (1990-1994) se propuso entre sus metas principales “reinsertar a Chile en el lugar que históricamente se había ganado en la comunidad internacional”.

Respecto de la política económica internacional, ello implicó persistir en la apertura y propiciar los acuerdos comerciales, especialmente con América Latina. Andrés Rebolledo indica que esta opción no fue excluyente, puesto que además de negociar con los países de la región, Chile mantuvo el interés y exploró otras alianzas. Destaca que el país pasó de los Acuerdos de Alcance Parcial de los 80, de cobertura restringida, a los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) en el marco de la Aladi, que fueron más amplios e integrales. A juicio de Rebolledo, los ACE fueron el instrumento que dio sentido político a la reincorporación de Chile a la comunidad internacional a partir de América Latina.



Se carecía entonces de una estructura institucional, capaz de actuar simultáneamente en todos los frentes y de coordinar al conjunto de la administración pública y al sector privado. El desafío de la conducción de las negociaciones se enfrenta mediante una repartición

²³⁷Fernando Morales Barría, “La historia de la creación de la Direcon-ProChile”, mayo 2009, documento para la Direcon.

²³⁸Entrevista a Juan Carlos Prado, Jefe del Subdepartamento de Certificación de Origen de la Direcon, agosto 2009.

geográfica y temática entre ministerios y otras entidades públicas. Por ejemplo, el Ministerio de Hacienda se “especializó” en América del Norte (incluyendo México), y la Cancillería y el Ministerio de Economía hicieron lo propio con los países de América del Sur.²³⁹

Para Augusto Aninat, quien fuera el primer Director General de la Direcon en el gobierno del Presidente Aylwin, tal vez el vacío más importante era que la institución no contaba con una dotación de expertos en negociaciones internacionales que permitiera disponer de un equipo experimentado y de primera línea. Por ello, las decisiones iniciales fueron convocar a un grupo de personas con experiencia en la materia, captar a profesionales jóvenes ofreciéndoles la oportunidad de participar en dicho proceso y aprovechar la colaboración de otros profesionales destacados de la Cancillería. “Así se integraron Eduardo Moyano, José Miguel Insulza, Patricio Leiva, Julio de la Fuente, Roberto Pizarro y algunos funcionarios de la Cancillería en comisión de servicios”.²⁴⁰

Aninat agrega que, frente a la necesidad de la Direcon de relacionar la institución con los actores políticos y sociales, se convocó a los líderes empresariales y laborales a conformar una comisión de relaciones económicas internacionales, donde se pudiese presentar y analizar la estrategia de la naciente inserción económica de Chile.

Con el fin de dar a conocer y promover la nueva política comercial del país se contrataron los servicios de algunos centros académicos, universitarios y de investigación, de variado espectro político, para que analizaran las relaciones económicas de Chile con los distintos continentes.²⁴¹

Chile comenzaba su reinserción internacional con mucha fuerza, y se requería potenciar la labor de la Direcon.

A comienzos de 1991 asumieron los economistas Julio de la Fuente, como Director; y Roberto Pizarro, como Subdirector, de la Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales (Direconbi), instancia encargada de preparar los trabajos técnicos para enfrentar las negociaciones comerciales con los países de la Aladi.

Se inició de esta manera la conformación de un equipo negociador profesionalizado y de carácter permanente con la integración de profesionales con experiencia, como Lilia Rodríguez, Carmen Paz Cortés y Sergio Ramos, y de un grupo de profesionales recién egresados de la universidad: Ana Novik, María Antonieta Jara, Andrés Rebolledo, Iván Navarro, Igor Garafulic y Máximo Lira. La mayoría de estos profesionales, que se incorporaron a comienzos de los años 90, permanecen hasta hoy en la Direcon, y han asumido importantes responsabilidades en la institución.

239 Alejandro Jara, “Aspectos institucionales y económicos en las negociaciones comerciales de Chile”, Ginebra 2009, documento para la Direcon.

240 Augusto Aninat, “La nueva estrategia de inserción económica em Chile”, Santiago 2009, documento para la Direcon.

241 *Ibidem*.

“Nuestra labor en ese momento consistía en la preparación de los textos de los acuerdos de complementación económica, y para ello contábamos con la estrecha y valiosa colaboración del Director de Planificación de la Cancillería, Embajador Augusto Bermúdez, y del Embajador de Chile ante la Aladi, el jurista Raymundo Barros Charlín, quien nos asesoraba en materias relacionadas con el sistema de solución de controversias, tema inédito en América Latina, así como en otras materias de la normativa legal de los acuerdos”, recuerda Julio de la Fuente.²⁴²

Uno de los aspectos prioritarios en este período fue el trabajo y la relación con el sector privado. Se tomó la decisión de realizar reuniones semanales con todas y cada una de las asociaciones gremiales y empresariales del país, tales como la Asociación de Industriales Químicos, el Instituto Textil de Chile, la SNA, con los gremios de la agroindustria, la Asociación de Industriales Metalmeccánicos y con Conupia,²⁴³ entre otros, para informarles de las tratativas que se estaban iniciando con México y Venezuela, y el tipo de acuerdo que se quería negociar. Era importante recoger las sensibilidades y los principales intereses de exportación de los gremios, porque lo que se negociaba entonces eran las listas de excepciones.

Posteriormente, los resultados de las conversaciones con los gremios se analizaban en un comité reducido conformado por la Direconbi, un representante de la Sofofa y uno de la SNA.

Además, la Direconbi asistía regularmente a las sesiones de la Comisión de Relaciones Internacionales de la Sofofa, en la que participaban los gerentes de todas las asociaciones gremiales, con el fin de informar la política del Gobierno en las negociaciones de acuerdos de complementación económica y responder a las dudas e interrogantes de los gremios.

En el sector público la posición del país frente a cada negociación se preparaba en un comité técnico coordinado por la Direconbi y conformado por representantes de los ministerios de Hacienda (Andrés Velasco, Sebastián Sáez y Ricardo Vicuña), de Economía (Lee Ward, Catalina Bau y Lucy Cangas) y Agricultura (Hernán Burgos y Raúl Opitz).

Quien fuera Director General de Relaciones Económicas Internacionales en el período septiembre de 1991 a marzo de 1994, Eduardo Moyano, estima que la Direcon de principios de los años 90 tenía “parcialmente cercenadas” sus capacidades de actuar en materia de relaciones económicas internacionales, al no contar con toda la autoridad en materias que la ley le confería, refiriéndose particularmente a diferencias de criterios al interior de algunos ministerios, en materia de negociaciones económicas internacionales²⁴⁴.

Para superar esa insuficiencia, en octubre de 1992, se crearon dos comités de alto nivel: el Comité de Ministros de Relaciones Económicas Internacionales y el Comité de Subsecretarios de Relaciones Económicas Internacionales y un Comité de Participación del Sector Privado.²⁴⁵

242 Entrevista a Julio de la Fuente, ex Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon.

243 Confederación Gremial Nacional Unida de la Mediana, Pequeña, Microindustria, Servicios y Artesanado de Chile.

244 Eduardo Moyano, “Mi visión de la Direcon al inicio de los años 90”, 2009, documento para la Direcon.

245 Decreto N° 1.153, del 2 de octubre de 1992, publicado en el Diario Oficial del 13 de enero de 1993.

El Comité de Ministros tenía como función “principal asesorar en la formulación y coordinación de las políticas referentes a las relaciones económicas internacionales, en especial en lo que corresponde a las negociaciones económicas y comerciales tanto bilaterales como multilaterales”. Estaba conformado por el Ministro de Relaciones Exteriores, quien lo presidía, y por los ministros de Hacienda, de Economía, de Agricultura, de la Secretaría General de Gobierno, de la Secretaría General de la Presidencia y de Planificación y Cooperación. El Director General de Relaciones Económicas Internacionales ejercía como su Secretario Técnico.

El Comité de Subsecretarios, que tenía como “función principal examinar el seguimiento de las acciones que ejecuten los organismos públicos, cuando apliquen las recomendaciones emanadas del Comité”, estaba conformado por los subsecretarios de las mismas carteras representadas en el Comité de Ministros.

Según explica Eduardo Moyano, este tipo de organización tenía sentido por las diferencias de criterio existentes entre los ministerios y porque la Direcon no había aún asumido el rol que hoy cumple en materia de negociaciones internacionales, las que tampoco habían alcanzado la relevancia que tienen actualmente para el país.²⁴⁶

El Comité de Participación del Sector Privado era un organismo asesor de carácter permanente, encargado de “conocer y evaluar la opinión de los agentes del sector privado, acerca de las grandes orientaciones vinculadas a las relaciones económicas internacionales”.

Este Comité estaba integrado por el Ministro de Economía, quien lo presidía; el Ministro de Hacienda, el Ministro Secretario General de la Presidencia, el Director General de Relaciones Económicas Internacionales, dos representantes del sector empresarial, designados por la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), dos representantes de los trabajadores, designados por la Central Unitaria de Trabajadores (CUT) y tres empresarios privados, designados por el Presidente de la República. Actuaba como Secretario Técnico del Comité, el Jefe del Departamento de Comercio Exterior del Ministerio de Economía.

Posteriormente, durante el mandato del Presidente Eduardo Frei, el proceso de internacionalización de la economía adquirió mayor profundidad y fortaleza. Se impulsó una serie de iniciativas para generar alianzas y alcanzar acuerdos con terceros países, iniciándose así negociaciones con el Nafta, el Mercosur, el APEC y la Unión Europea.

El Presidente Frei designó a Carlos Figueroa, como Ministro de Relaciones Exteriores, a José Miguel Insulza, como Subsecretario y a Juan Salazar como Director General de la Direcon.

Para encarar los nuevos desafíos, Juan Salazar recuerda que fue necesario realizar una serie de adecuaciones en la institucionalidad vigente de la Direcon. “Sin efectuar necesariamente cambios estructurales, se inició la tarea de crear nuevos equipos de trabajo que negociaran

246 Eduardo Moyano, op. cit.

y administraran los acuerdos comerciales, junto con implementar los compromisos asumidos por Chile como resultado de los Acuerdos de Marrakech. Para estos efectos, se designó a Alejandro Jara Puga como Director de Asuntos Económicos Multilaterales, aprovechando su amplia experiencia en el GATT y en las negociaciones de la Ronda Uruguay". Asimismo, para responder adecuadamente a la nueva realidad, se contrató y se capacitó a un número importante de jóvenes profesionales.²⁴⁷

Con el fin de evitar cambios estructurales que requirieran modificar la ley que creó a la Direcon, se estableció una matriz que funcionara en la práctica como una verdadera "dirección de negociaciones". En una vertiente estarían los departamentos responsables de las áreas geográficas (Mercosur, Aladi, ALCA, OMC/Política Comercial, Unión Europea/EFTA, etc.), en la otra, los departamentos temáticos, encargados de negociar en todos los procesos las diferentes materias (acceso a los mercados de bienes, comercio transfronterizo de servicios, inversiones, propiedad intelectual, asuntos sanitarios y fitosanitarios, normas técnicas, etc.).

Carlos Mladinic, quien sucediera a mediados de 1995 a Salazar como Director General de la Direcon, recuerda que bajo la administración del Presidente Frei se buscó consolidar la conducción de todas las negociaciones en la Cancillería, particularmente en la Direcon.²⁴⁸ Los cambios realizados en la institución no fueron suficientes, ya que los ministerios "más involucrados en las negociaciones buscaban la forma de manifestar sus opiniones e intervenir en el proceso negociador".

Para regular y dar un espacio institucional a esas inquietudes, se creó -mediante el Decreto 419 del 7 de abril de 1995- el Comité Interministerial de Negociaciones Económicas Internacionales, conformado por el Ministro de Relaciones Exteriores que lo preside; el Ministro de Hacienda, el Ministro Secretario General de la Presidencia y el Ministro de Economía. El Secretario Ejecutivo de este Comité es el Director General de la Direcon.²⁴⁹

Este Comité debe integrarse con otros ministros de Estado, cuando las negociaciones involucren materias de su competencia. Su función es la de "asesorar y proponer al Presidente de la República políticas específicas relacionadas con las negociaciones económicas internacionales".

Además, mediante el mismo decreto, se crearon dos órganos de apoyo del Comité Interministerial: el Comité de Negociadores y el Comité de Participación del Sector Privado.

El primero tiene como función principal examinar el seguimiento de las acciones de los diferentes procesos de negociaciones. Integran este Comité el Director General de Relaciones Económicas Internacionales, quien lo preside; un representante del Ministerio de Hacienda y un representante del Ministerio de Economía, el Director de Comunicación

247 Juan Salazar, op. cit.

248 Carlos Mladinic, "Las negociaciones comerciales de Chile con el mundo en la década de los noventa y la labor de la Direcon", Santiago 2009, documento para la Direcon..

249 Este decreto, que derogó el Decreto 1.153 de octubre de 1992, fue publicado en el Diario Oficial del 10 de mayo de 1995.

Social del Ministerio Secretaría General de Gobierno y los coordinadores de cada equipo de negociaciones.

El segundo Comité es un organismo asesor de carácter permanente, cuya función principal es la de “informar al sector privado y conocer su opinión sobre la marcha de las negociaciones económicas internacionales”. Está integrado por el Ministro de Economía, que lo preside; los ministros de Relaciones Exteriores, de Hacienda, Secretario General de la Presidencia, de Agricultura; el Director General de Relaciones Económicas Internacionales; dos representantes del sector privado, designados por la CPC; dos representantes de los trabajadores, designados por la CUT y tres personalidades de reconocida y vasta experiencia en el ámbito de las negociaciones económicas internacionales, designados por el Presidente de la República.

Especialmente significativa para el desarrollo institucional fue la negociación del TLC con Canadá. Se trataba del primer acuerdo fuera de la región y de mayor amplitud que los ACE, muy similar al Nafta. A partir de esa circunstancia comenzó a cambiar la composición de los equipos negociadores al incorporarse nuevas capacidades, especialmente en el área jurídica.

Al comenzar el nuevo milenio, en 2001, Chile negociaba paralelamente con Estados Unidos y Europa. “Fue algo inédito -hasta el día de hoy- que un país como Chile tan pequeño haya coincidido con sus equipos negociando a la misma vez con las dos potencias económicas del mundo”.²⁵⁰

Es un momento crucial para la institucionalidad y un salto cualitativo para la Direcon. Se forman grupos nacionales de negociación que incluyen a expertos de los ministerios de Hacienda, Economía y Agricultura, Transportes, Educación, entre otros. Cada ronda involucra a 80 o más especialistas en distintas áreas, se requieren estudios especializados y se integran profesionales jóvenes y de excelencia.

Tras la suscripción de los acuerdos con Estados Unidos y la Unión Europea, se abre una nueva etapa. Chile ya cuenta con una importante experiencia y ha construido redes y confianzas. “Aquí se sitúa Chile en los acuerdos con Corea, China, Japón y empieza a negociar de una manera distinta, con economía abierta, conociendo los ritmos, los tiempos, la forma en que se adoptan las decisiones”.²⁵¹

250 Entrevista a Andrés Rebolledo, Director de Asuntos Económicos Bilaterales de la Direcon, Santiago, agosto 2009.

251 Ibidem.

La Direcon hoy

En las dos últimas décadas, un país pequeño como Chile y alejado de los centros de poder, ha llevado adelante un proceso exitoso de reinserción internacional. Hoy el mundo aprecia su presente como nación democrática, respetuosa del derecho internacional, abierta al mundo, promotora del libre comercio, y comprometida con la integración regional.



El crecimiento económico sostenido ha sido posible gracias al vigor de las exportaciones y de las inversiones. El país ha alcanzado una **inserción amplia y diversificada** en sus relaciones económicas internacionales: alrededor del 90% de su comercio exterior se realiza en el marco de acuerdos negociados con distintas economías del mundo.

La política comercial ha sido un factor clave en el desarrollo nacional durante los gobiernos de la Concertación y el país ha entendido que la integración a la economía mundial se ha constituido en una poderosa palanca para el progreso económico.²⁵²

Chile es hoy un país abierto al mundo, más competitivo, con mentalidad exportadora en todos los niveles y con estándares comparables a los de muchas economías desarrolladas.

La Direcon ha sido el organismo central de la ejecución de la política comercial. Ha contado para ello con el apoyo de otros ministerios e instituciones públicas y con la estrecha colaboración del sector privado. El reforzamiento de esta labor es vital para terminar exitosamente las importantes negociaciones en curso y emprender aquellas que se decidan en el futuro y para administrar la amplia red de acuerdos existentes.

Destaca en este plano el rol de la Dirección de Promoción de Exportaciones, ProChile, cuyo **trabajo es clave en la identificación de las oportunidades de negocios, la difusión de las mismas y en el apoyo al proceso exportador, principalmente de las pyme.** Sin embargo, en el aprovechamiento de los acuerdos existe una dimensión que va mucho más allá de la Direcon y que involucra al sector privado y a todo el sector público.²⁵³

El impacto de los acuerdos en el desarrollo de la economía chilena depende, en gran medida, de la posibilidad de aprovechar sus ventajas por parte de todo tipo de empresas y de todas las regiones del país.

252 Entrevista a Sergio Ramos, Asesor del Director General de Direcon, agosto de 2009

253 Ibidem.

Por ello, la descentralización es un objetivo que marca las actividades de la Direcon, fortaleciendo la iniciativa "Chile piensa su integración al mundo desde las regiones".

La dimensión del apoyo a la descentralización y a las pyme, se relaciona con el conjunto de las políticas públicas que favorecen la ampliación y diversificación de la oferta exportable nacional. Esto compromete toda la política económica y la acción de los órganos pertinentes del Estado.

Por su conocimiento de los acuerdos, su estrecha relación con los organismos empresariales y con los principales organismos públicos del área económica, la Direcon contribuye cada vez más a articular esfuerzos y a coordinar acciones público-privadas con el propósito del aprovechamiento de oportunidades.

En materia de institucionalidad, hoy día estamos enfrentando el tema de la implementación de los acuerdos, indica Sergio Ramos, asesor del Director General de la Direcon. "La implementación es más que una mera administración", aclara. "Esta implementación consiste en que los acuerdos y los compromisos adquiridos por nosotros y por nuestros socios en cada uno de estos tratados, se cumplan. Eso es lo que están haciendo los departamentos geográficos de la institución y esto es lo que va articulando el proceso de administración de los acuerdos".

Además de la puesta en vigencia de los acuerdos, la implementación se refiere a las adecuaciones legales requeridas, en materias como propiedad intelectual, normas ambientales o laborales, entre otras. "Se trata de acciones insoslayables tanto para el buen funcionamiento de los acuerdos, como por los potenciales efectos sobre el comercio", señala Ramos.

El proceso de implementación está apoyado en la actualidad por un importante proyecto con el BID que ha permitido contar con nuevos instrumentos a partir de estudios en negociaciones, gestión institucional y modernización.

A partir de este proyecto "se está desarrollando una moderna infraestructura tecnológica en la Dirección, se va a contar con servicios y tecnología de primer orden que permitirán desarrollar nuevas herramientas para la gestión y seguimiento de los acuerdos. Se fortalecerá institucionalmente la Direcon, particularmente desde el punto de vista tecnológico".²⁵⁴

Exitosa articulación de las negociaciones

La Direcon ha sido un organismo central en la implementación de la política económica internacional del país.

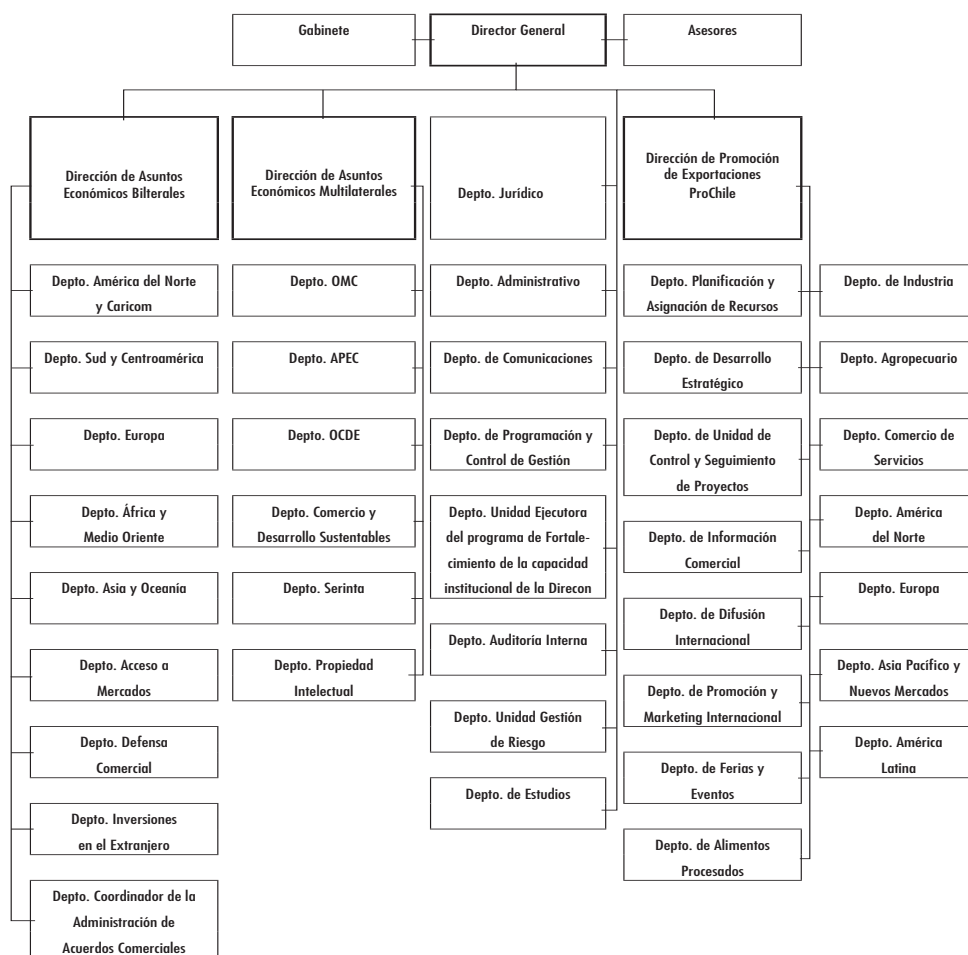
Su institucionalidad y liderazgo le han permitido, durante los proceso negociadores, realizar una exitosa articulación de las posiciones e intereses sectoriales de las distintas instituciones

254 Ibidem.

del sector público, negociar en estrecha coordinación con los gremios del sector privado y con la sociedad civil y acumular a partir de 1990 una gran experiencia profesional, con una ganancia inédita en formación y especialización de recursos humanos.

Según el esquema de su estructura orgánica, la Direcon concentra su quehacer en tres grandes divisiones: Asuntos Económicos Bilaterales, Asuntos Económicos Multilaterales y Promoción de Exportaciones. Cada una de ellas organizada por departamentos de acuerdo a una lógica geográfica o temática y según las necesidades del tipo de relaciones que aborda.

Estructura orgánica de la Direcon



2. LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO

El sector empresarial chileno ha valorado la política de apertura económica que los sucesivos gobiernos democráticos han puesto en práctica desde la década de los noventa.

Este reconocimiento se evidencia en las palabras del empresario Juan Claro, quien presidía el principal gremio industrial, la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), cuando ésta cumplió 120 años:

“Los tratados de libre comercio generan una tremenda oportunidad para todo el país y particularmente para el sector productivo. Los TLC permiten consolidar el comercio, toda vez que se incorporan mecanismos para procesar las controversias, que a su vez dan una mayor seguridad jurídica a las inversiones; amplían el campo de las exportaciones a través de aranceles decrecientes en el tiempo, y además hacen de Chile un país más elegible para atraer inversiones. Los tratados suponen un cierto compromiso de mantener estabilidad en las reglas del juego y un comportamiento técnico de gestión económica que, en definitiva, permite que los países de la Unión Europea y Estados Unidos vean a Chile como un país más seguro, al cual conviene considerar para invertir”.²⁵⁵



El empresariado comenzó a organizarse para representar sus intereses durante las negociaciones correspondientes a la transición de la Alalc a la Aladi. Previo a ello, el sector privado no contaba con equipos dedicados a estos temas, y por tanto la experiencia era menor, señala Hugo Baierlein, actual Gerente de Comercio Exterior de la Sociedad de Fomento Fabril.

El Tratado de Montevideo (1960) convocó la atención del sector privado, que entendió que se abría una importante oportunidad para su desarrollo en la región. Por ello, junto al sector público, integró la Comisión Nacional que encabezaba el Ministro de Relaciones Exteriores, para preparar la participación de Chile en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc).

Para enfrentar este desafío se produjo, desde sus inicios, una estrecha colaboración entre el sector público y el privado. Todas las decisiones se adoptaban, en último término, en la Comisión Nacional, con amplia representatividad de ambos sectores.²⁵⁶ Representando

²⁵⁵ Juan Claro, presidente de Sofofa: “Hay que salir a conquistar nuevos mercados”, El Mercurio, edición especial, 29 de octubre de 2003.

²⁵⁶ Patricio Leiva, “El Tratado de Montevideo desde la Alalc al Acuerdo de Cartagena y a la Aladi”, Santiago 2009, documento para la Direcon.

al empresariado participaban la CPC, la Sofofa, la Sociedad Nacional de Agricultura, la Sociedad Nacional de Minería y la Cámara de Comercio.

La decisión del Gobierno fue la de continuar siendo parte del proceso de integración, llevado a cabo con posterioridad a la desaparición de la Alalc y formar parte activa del nuevo Tratado de 1980, la Aladi.



Lo anterior condujo al sector privado a organizarse y plantear sus puntos de vista en relación a este nuevo Tratado.

La entidad pública mandatada para llevar a cabo las negociaciones de la transición del Tratado de Montevideo fue la Direcon, específicamente la Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales, que consideró indispensable la participación plena del sector privado en las negociaciones.

Se inició así una etapa de coordinación formal entre ambos sectores. No se realizó la suscripción de ningún acuerdo sin que previamente fuera conversado con el sector privado.²⁵⁷

Destaca en esta etapa la participación de los sectores químico, madera, papel y celulosa, vinos, frutas, textiles y vestuario, metalmecánico, plásticos, fabricantes de conservas, agricultura y manufacturero. Los dos últimos, señala Haroldo Venegas, tuvieron una posición divergente respecto de la integración regional, que se observó también en otros países del área.

A partir de los años 90 las cosas cambiaron para el sector privado, en materia de negociaciones, dice Hugo Baierlein, Gerente de Comercio Exterior de la Sofofa.

“Primero -señala- porque Chile inicia un proceso de inserción internacional muy fuerte, partiendo por México y luego Venezuela, donde queda de manifiesto que el sector privado no estaba preparado para ser *partner* de la Direcon en las negociaciones. Ésta requería que nos pronunciáramos sobre los productos sensibles, las reglas de origen y otros temas que eran vitales, y lamentablemente el sector privado no estaba preparado para responder en ese momento”.

Baierlein recuerda que el año 1991 se estaba negociando con México: era el primer ACE que abarcaba el universo arancelario, “se iba a negociar todo”, dice.

En octubre de 1992 se produjo un hito que marcó la relación entre ambos sectores: se creó el Comité de Participación del Sector Privado, bajo el alero del Ministerio de Economía.

²⁵⁷ Haroldo Venegas, “Participación de Chile en el proceso de integración latinoamericano”, Santiago 2009, documento para la Direcon.

Las negociaciones se tornaron más complejas, con una cobertura mucho mayor que los antiguos acuerdos de alcance parcial, donde las preferencias abarcaban un número limitado de productos, y muchas veces buscaban más bien generar mercados cautivos que promover la competencia. Los ACE se proponían establecer verdaderos acuerdos de libre comercio incorporando la totalidad del universo arancelario, o prácticamente todo, y con una duración indefinida, variando sólo la velocidad de desgravación de los distintos productos.

La inclusión de nuevos temas, como servicios, inversiones y propiedad intelectual, entre otros, hizo necesario integrar a representantes de actividades que antes eran meros observadores de las negociaciones comerciales.

Esto implicó que no sólo el Gobierno estuviese disponible para aportar y responder a los requerimientos de información del sector privado, sino que también demandó de éste un esfuerzo de profesionalización que posteriormente sería de utilidad en el proceso negociador.

La experiencia de Chile en los acuerdos de primera generación con México, Venezuela, Colombia y Ecuador, fue relevante para facilitar y hacer más transparente el proceso.

Primero, se definió que casi todo se liberalizaba linealmente en un plazo convenido, que por lo general era de 4 años. Si una industria presentaba sensibilidades de manera fundada, la desgravación podía hacerse en un plazo más largo, generalmente 6 años. Finalmente se establecía que un producto solamente podía ser excluido del programa de liberalización si cumplía con ciertos criterios: que existiese una distorsión en el mercado de la contraparte, como subsidios, precios oficiales; que fuesen productos sometidos al sistema de bandas de precio; productos de alto impacto fiscal, como en el caso chileno eran los tabacos y el petróleo; sectores en reconversión, como algunos textiles.

De esta forma, el sector privado sabía desde un principio cuáles eran las reglas del juego, “y que las mismas operaban sobre la base de criterios relativamente objetivos y políticamente aceptables”.²⁵⁸

Hugo Baierlein recuerda que esta situación varió posteriormente en las negociaciones que se llevaron a cabo con el Mercosur. La participación privada fue mucho más activa, dado que este acuerdo involucraba una parte importante del comercio chileno. En varias ocasiones, especialistas del sector privado colaboraron desde el “cuarto de al lado” en las negociaciones, y acompañaron a los especialistas públicos a las reuniones en Chile y en el exterior.

El “cuarto de al lado” fue una modalidad desarrollada por los mexicanos durante las tratativas del Nafta. Consiste en que expertos del sector privado acompañan a los negociadores, asesorándolos cuando se les requiere, pero no directamente en la mesa de negociaciones, donde sólo participan representantes de los respectivos gobiernos involucrados.

258 Ibidem.

Los intereses del agro

El sector agrícola ha sido el que ha experimentado mayores transformaciones durante la apertura económica y exportadora.

Se trata de un sector heterogéneo, que congrega a agricultores tradicionales, cuya producción está dirigida al mercado interno y por lo tanto les afecta la competencia de las importaciones, y a productores modernos, exportadores no tradicionales que han tenido un rol protagónico en la apertura económica. Mientras los primeros han tenido una postura reticente, los segundos han apoyado la apertura de los mercados internacionales y el establecimiento de reglas comerciales y sanitarias que den estabilidad a los negocios.

La Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), el más antiguo gremio empresarial del país, reformó sus estatutos en 1994 para representar al conjunto del sector.

Al entregar un balance de desafíos y oportunidades del agro, Luis Schmidt Montes, presidente de la SNA, en noviembre de 2008, especifica como uno de los roles de la organización la representación del sector en las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales. En cuanto a los desafíos gremiales expresa la necesidad de generar las condiciones para que aquellos sectores que aún no han podido participar del desarrollo exportador “puedan revertir su destino e incorporarse a esta agricultura activa y atractiva para el desarrollo”. Destaca como “claves del éxito”, la estrecha colaboración público-privada, la existencia de un Estado “facilitador del comercio” y la estabilidad de la política macroeconómica.²⁵⁹

El rol de los industriales

Los productores industriales, agrupados principalmente en la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa) y en la Asociación de Exportadores de Manufacturas (Asexma), han jugado un rol importante en las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales.

La Sofofa fortaleció, en 1995, su Departamento de Comercio Exterior que asumió la Secretaría Técnica de la Confederación de la Producción y del Comercio para las negociaciones comerciales. Este Departamento, además, está a cargo del Comité Chileno del Pacific Basin Economic Council (PBEC),²⁶⁰ constituido como corporación de derecho privado desde abril de 1994.



259 http://www.sna.cl/web/admin/spaw2/uploads/files/Desafios_Oportunidades.ppt.

260 El PBEC (Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico) es una asociación de empresarios líderes del Asia Pacífico en la que están representadas las más importantes compañías de la Cuenca del Pacífico.

La Sofofa tuvo un especial protagonismo en las negociaciones del TLC con los Estados Unidos y del Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea. Además, mantiene un seguimiento permanente de la implementación de los acuerdos y de las oportunidades que éstos conllevan para el sector. Es, asimismo, una fuente de información reconocida por la prensa en el ámbito de las relaciones comerciales internacionales.²⁶¹

Dentro del sector industrial es posible distinguir entre los exportadores tradicionales especializados en bienes industriales más cercanos a los recursos naturales (harina de pescado, celulosa, madera aserrada, metanol, entre otros), destinados mayoritariamente a países industrializados, como Japón, Estados Unidos y la Unión Europea, y aquellos llamados no tradicionales, productores de bienes manufacturados o de segunda elaboración de recursos naturales (agroindustria, maderas elaboradas, conservas de pescado, entre otros), enviados preferentemente a otros países de la región.

Un tercer subsector son los productores especializados que exportan a nichos de mercado productos específicos y que en el mercado interno enfrentan la fuerte competencia de importaciones de bajo precio procedentes de Asia, como es el caso de los textiles, que han logrado acceder a otros mercados por sus ventajas comparativas y gracias a desgravaciones de los tratados comerciales.

La paulatina inclusión de los servicios

El sector servicios ha ido ganando cada vez mayor presencia en el comercio internacional chileno. La información que entrega ProChile indica que las exportaciones de servicios registradas por el Banco Central en su cuenta de Balanza de Pagos, han tenido un crecimiento anual promedio del 10%, entre 2000 y 2007.²⁶² Sin embargo, no existen estadísticas sobre este intercambio, carencia que impide dimensionar la relevancia que ha adquirido este sector como exportador no tradicional.²⁶³

Entre las exportaciones de servicios que más se han desarrollado en los últimos años destacan las AFP, las cadenas comerciales, los bancos y las compañías de seguros, cuyo destino han sido principalmente aquellos países de América Latina que han recibido inversión de capitales chilenos. "Considerando las altas restricciones que normalmente encuentran los prestadores de servicios cuando tratan de internacionalizar sus prestaciones, han solicitado la inclusión de cláusulas liberalizadoras en los acuerdos comerciales que Chile negocia bilateralmente".²⁶⁴

Dada la distinta naturaleza de prestaciones, los intereses de este sector son representados por diferentes instancias gremiales. Están la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo, la Cámara de Comercio de Santiago, la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras, la Cámara Chilena de la Construcción y la Asociación de AFP.

261 Lina Castañeda. "Comercio Exterior: Los TLC en que la Sofofa está fijando hoy su atención", El Mercurio, 17 de septiembre de 2007.

262 <http://www.chilexportaservicios.cl/ces/Estadisticas/Chile/tabid/612/Default.aspx>

263 <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=29656>

264 Ceppi Di Lecco, op cit.

Más allá de los gremios sectoriales, los grandes grupos económicos con inversiones en distintos sectores productivos y de servicios y con grandes empresas integradas en forma vertical u horizontal, también han jugado un rol en las negociaciones comerciales. Todos ellos tienen una fuerte inserción internacional, tanto por sus inversiones como por sus vínculos con capitales extranjeros y han representado sus intereses sin requerir de los gremios. Han estado a favor de la apertura comercial vía rebaja de aranceles y han dado preferencia a los acuerdos bilaterales con países industrializados.

Una negociación emblemática

Dada su importancia, las expectativas que despertó y su prolongado proceso previo, la negociación del TLC con los Estados Unidos es tal vez emblemática de la participación de los privados y de la más amplia cobertura de los medios de comunicación.

El sector privado fue invitado a participar en todo el proceso. Esto es, antes del inicio formal de las negociaciones, en cada una de las reuniones de negociación (a través de encuentros de coordinación previos a cada reunión, de contactos diarios con el equipo negociador y participación en el “cuarto adjunto”); posteriormente en encuentros de evaluación de los resultados, así como de seguimiento de la implementación y administración de los acuerdos.

Las primeras conversaciones con representantes empresariales, incluidos los de la pequeña y mediana empresa (pyme) y dirigentes laborales, fueron para examinar preferentemente materias relacionadas con el acceso a los mercados.

El proceso fue inclusivo. Al inicio de las conversaciones hubo una convocatoria abierta a todos los sectores de la sociedad chilena, a través de los medios de comunicación; mientras se desarrollaban las negociaciones, se consultaron las listas de desgravación y las reglas de origen con los representantes de distintos sectores productivos. Paralelamente se realizaron seminarios dirigidos a sectores sociales, acerca de aspectos generales y específicos del TLC, como también jornadas informativas en regiones, en las que la Direcon difundió las oportunidades del TLC para empresarios y trabajadores.

Durante la negociación del TLC con Estados Unidos, la CUT participó en el llamado “cuarto adjunto”. En la oportunidad su presidente, Arturo Martínez, se declaró a favor del acuerdo, pero indicó que la apertura comercial debía ir acompañada de un mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores chilenos.²⁶⁵

265 “Libre comercio: CUT intensifica lobby para TLC con EE.UU.”, El Mercurio, 22 de enero de 2002.



CAPÍTULO IV

ACUERDOS Y COMERCIO EXTERIOR



CAPÍTULO IV

ACUERDOS Y COMERCIO EXTERIOR

1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA INSERCIÓN COMERCIAL DE LA ECONOMÍA CHILENA

Tras 19 años de plena inserción económica en el mundo, Chile cuenta hoy con una amplia red de acuerdos comerciales, lo que le permite que casi la totalidad de las exportaciones ingresen libres de aranceles a los mercados de los socios comerciales del país.

En efecto, actualmente más del 90% del comercio exterior se realiza al amparo de los instrumentos negociados por Chile. El arancel efectivo que se aplica a las importaciones es inferior al 1%, en tanto que las exportaciones se benefician de un arancel efectivo de sólo 0,4%.

En el ámbito de la política arancelaria, el período 1990-2009 se ha caracterizado por un arancel uniforme, que se ha reducido gradualmente desde un 15%, en 1990, al 6% actual.

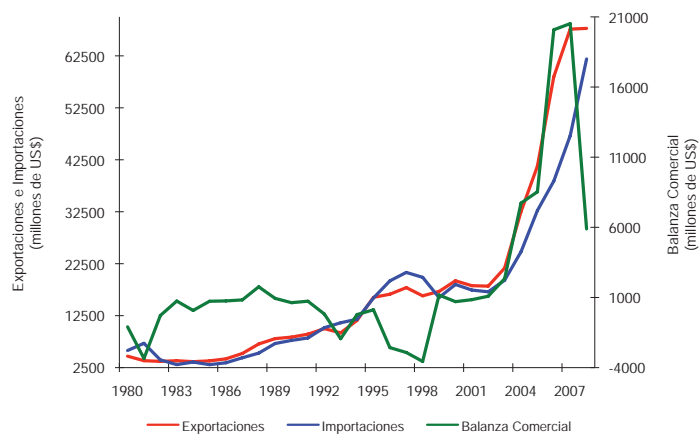
Un hito importante en la evolución de los acuerdos comerciales tendrá lugar cuando culmine el proceso de desgravación establecido con China, mercado al cual se dirige un 14% de las exportaciones chilenas. Al año 2008, un 62,9% del total de productos negociados podía ingresar libre de arancel. Para el año 2015 se elevará a un 97% la cantidad de productos beneficiados por la eliminación de impuestos al comercio exterior. A partir de ese momento, 7.366 productos de la canasta exportadora chilena tendrán acceso completo a uno de los mercados más grandes del mundo.

2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR CHILENO

2.1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

El desempeño del sector exportador chileno posee cuatro características a destacar: su expansión en valor, su expansión en volumen, el proceso incipiente pero constante de diversificación de la canasta exportadora y el número creciente de empresas exportadoras.

Gráfico 2-1
Evolución Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial
(en millones de US\$ corrientes)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La política económica internacional aplicada por Chile se ha visto reflejada en el sustantivo crecimiento del valor exportado.

En el período 1990-2008 las exportaciones chilenas crecieron a una tasa promedio anual de 12,3%. Notables fueron los resultados del quinquenio 2003-2007, cuando el crecimiento del valor exportado fue mucho más pronunciado gracias al alza en el precio del cobre, que alcanzó a estar por sobre los US\$ 3 la libra, mayor a su media histórica. Si bien esta expansión es liderada por fuertes aumentos en los envíos de materias primas, la irrupción de nuevos productos de carácter industrial, con un mayor valor agregado también comienza a destacarse (el salmón y los vinos son un ejemplo).

El aumento en el valor exportado ha sido acompañado por un crecimiento de las importaciones, aunque en menor magnitud. Producto de lo anterior, la balanza comercial chilena ha sido superavitaria para la casi totalidad del período 1990-2008, presentando déficits sólo en los períodos 1992-1994 y 1996-1998. Parte importante de este superávit es consecuencia del alto valor de las exportaciones de cobre, mineral que más que compensa las compras de bienes intermedios que realiza el país.

En el último tiempo, por ejemplo, el alza producida en el precio del petróleo no ha podido revertir la balanza chilena, dado que este período ha sido acompañado también por el aumento en los precios del cobre y de otras materias primas que Chile exporta al mundo.

Cuando excluimos el cobre, el petróleo y el gas natural, la balanza comercial adquiere una dimensión claramente deficitaria, dejando de manifiesto que Chile es un importador neto de productos industriales y de alta tecnología.

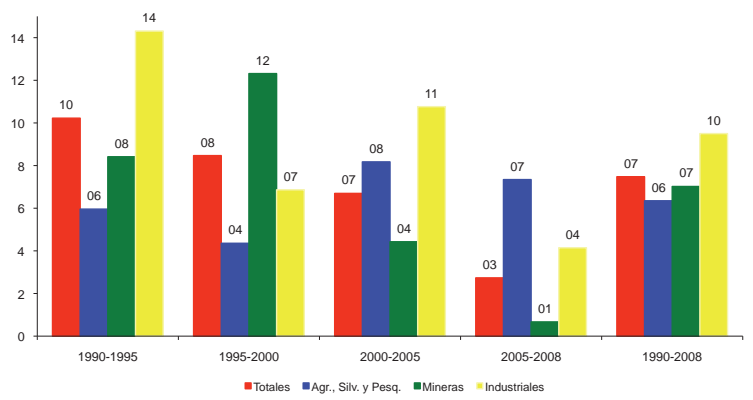
Es preciso destacar que, en términos de volumen, las exportaciones chilenas presentan un crecimiento inédito, permitiendo al sector exportador de bienes ganar preponderancia en la actividad económica y aumentar su participación en el PIB desde un 33% en el año 1990 a casi un 40% para el año 2008²⁶⁶.

Durante el período 1990-2008, las exportaciones crecieron un 7,5% anual en volumen. Pero, si eliminamos el año 2008 debido al magro resultado causado por la crisis, el promedio de crecimiento anual aumenta a un 8%.

El sector más dinámico, por sobre la minería y la agricultura, ha sido el industrial, con un crecimiento promedio de 9,5% anual. Esta cifra es importante, dado que corresponde al sector que registra un mayor valor agregado en sus productos y presenta mejores perspectivas futuras. Al interior del sector industrial, el subsector agroalimentario juega un rol capital, representando -en términos de valor- el 53% del producto generado durante el año 2008.

Le sigue en dinamismo el sector minería, con un crecimiento promedio de un 7%, y el sector agricultura, silvicultura y pesquero, cuyo volumen creció un 6,3% anual.

Gráfico 2-2
Crecimiento Volumen Exportaciones de Chile²⁶⁷, período 1990-2008
(promedio anual, en porcentajes)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

266 Cifras en valores reales. En pesos de 1986 para el año 1990 y en pesos de 2003 para el año 2008.

267 Índice con base 2003=100, serie empalmada para el período 1990-1995.

Dieciocho años de plena inserción internacional han permitido un considerable aumento del poder adquisitivo de los chilenos, así como el acceso a nuevos productos provenientes de diversos mercados, gracias al crecimiento de las exportaciones y del PIB, además de la significativa reducción arancelaria.

Un lugar destacado en este ámbito tienen las importaciones de bienes de consumo que, si bien en una primera etapa (1990–1995) crecieron a una tasa promedio anual de 26,5% (muy por sobre las otras partidas), a lo largo de los 19 años de gobiernos democráticos se estabilizaron en torno a un crecimiento promedio anual de 14,9%. Por otro lado, aunque las importaciones de bienes de capital muestran una volatilidad reflejo de la crisis asiática, en el largo plazo se estabilizan en una tasa de crecimiento anual ligeramente inferior a la mostrada por los bienes de consumo.

Cuadro 2-1
Crecimiento Volumen Importaciones 1990-2008
(porcentajes, anual)

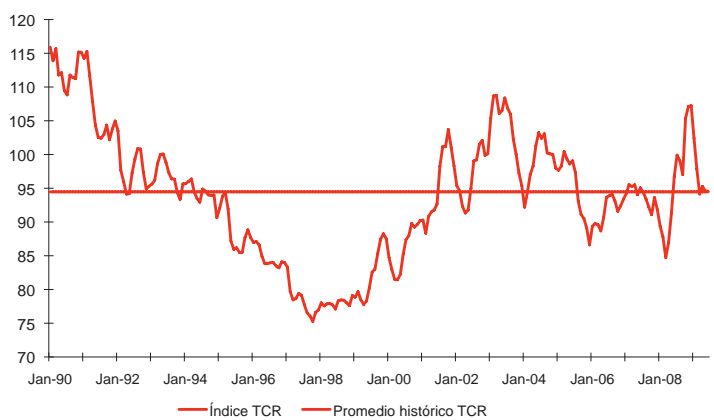
	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2008	1990-2008
Totales	14,9	5,3	10,5	14,7	10,9
Consumo	26,3	3,5	15,2	18,2	14,9
Intermedios	13,0	3,2	13,9	11,0	10,2
Capital	14,1	-0,7	23,1	14,5	11,0

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

La relativa estabilidad de los términos de intercambio (TI) es otro de los factores que ha beneficiado al crecimiento económico, particularmente en el período 1990-2002, que se caracterizó por una estabilidad relativa, con una leve caída del orden de un 2%.

A partir del año 2002, los TI comienzan a crecer en forma constante durante cinco años consecutivos, interrumpidos sólo por la crisis financiera en el año 2008. Tal movimiento fue liderado por alzas en los precios de las exportaciones totales, incidiendo en este aumento el crecimiento de los precios de las exportaciones mineras, los cuales aumentaron un 363,1% en el período. Este escenario se mantiene hasta el año 2008 cuando, debido a la crisis, los TI caen bruscamente.

Gráfico 2-3
Tipo de Cambio Real chileno (TCR), período 1990-2008
(1986=100)²⁶⁸



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Otro factor relevante en el desempeño del comercio exterior es el tipo de cambio real (TCR), que refleja de buena manera el grado de competitividad en las exportaciones. El TCR multilateral chileno ha fluctuado alrededor de su media histórica en los últimos 20 años, con períodos de alta volatilidad que acompañan otros de depreciación.

Entre los años 1990 y 1998 se observa una marcada tendencia de apreciación real del tipo de cambio producto del auge económico que vivía el país, con altas tasas de crecimiento de la productividad y grandes entradas de capitales desde el exterior. La apreciación fue de un 32% entre enero de 1990 y enero de 1999. Con la llegada de la crisis asiática, el TCR sufre un cambio en su tendencia, con una depreciación real que ayudó al sector exportador a salir de forma más suave de la crisis, volviéndolo más competitivo en los mercados internacionales. Desde el año 2003 en adelante, el TCR ha evolucionado sin grandes fluctuaciones.

La expansión en el comercio en los últimos 20 años favoreció una diversificación de la nomenclatura de la canasta exportadora. Si a principios del decenio de 1980 los productos del cobre concentraban más del 80% del valor exportado, para la década de los noventa ese porcentaje cae al 40%. Sólo en los últimos años el cobre ha vuelto a aumentar su participación en las exportaciones, como consecuencia del aumento sostenido en el precio del metal rojo.

El proceso de diversificación se concentró en el sector industrial, en especial en el agroalimentario, gracias al funcionamiento de los acuerdos comerciales suscritos por Chile. No obstante, esta mayor diversificación de la canasta no ha logrado superar la falencia

²⁶⁸ El promedio histórico abarca el período comprendido entre diciembre de 1988 y junio de 2009.

principal de nuestro comercio exterior, que apuntan al hecho de que las exportaciones chilenas siguen concentradas en productos con eslabonamientos cortos respecto a los recursos naturales.

Cuadro 2-2
Evolución exportaciones por sector económico productivo²⁶⁹
(millones de US\$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Participación 2002 - 2008
I. Frutícola	1.589	1.842	2.142	2.334	2.610	3.049	3.833	5,7
II. Celulosa	817	894	1.215	1.201	1.354	2.350	2.626	3,4
III. Salmonícola	787	899	1.100	1.359	1.704	1.683	1.764	3,1
IV. Vitivinícola	610	680	845	885	968	1.262	1.383	2,2
Total Exportado	17.676	20.627	31.460	39.252	57.757	66.719	69.820	100

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Si tuviésemos que describir el proceso de introducción de nuevos productos industriales, éstos pueden ser agrupados en productos de la fruticultura, la celulosa, la salmonicultura, y productos vitivinícolas. En ellos se concentra el dinamismo de los últimos años, permitiéndoles proyectarse como el símbolo característico de las nuevas exportaciones chilenas.

Cuadro 2-3
Evolución número de productos exportados por sector económico productivo

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
I. Frutícola	91	93	99	88	88	101	87
II. Celulosa	6	5	4	6	4	6	4
III. Salmonícola	34	34	33	32	32	42	32
IV. Vitivinícola	25	25	23	25	24	28	24
VI. Otros	4.965	5.064	5.067	5.143	5.060	5.409	5.387
Total Productos Exportados	5.129	5.229	5.235	5.303	5.216	5.594	5.534

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

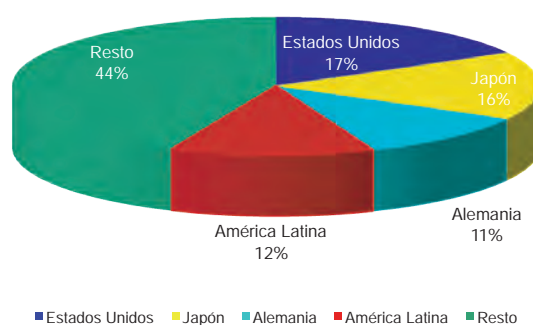
²⁶⁹ Se excluye el sector minería.

2.2. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR DESTINO

El crecimiento de las exportaciones muestra el incremento, tanto del valor enviado a países con los cuales Chile ha comerciado, como del número de mercados cubiertos. En los últimos años, las exportaciones chilenas alcanzan a más de 180 países, un 40% más que lo registrado a comienzos de los años noventa.

Ello no ha impedido, sin embargo, que persista una alta concentración de los envíos a un reducido grupo de países. Sólo seis mercados representan más del 50% exportado por el país, cifra que ha permanecido intacta desde 1996. Entre estos mercados destacan la Unión Europea, Estados Unidos, China y Japón. La importancia relativa de China ha crecido en los últimos años debido a su alto crecimiento y demanda por cobre. El restante 50 por ciento se divide en alrededor de 170 países.

Gráfico 2-4
Exportaciones por principales destinos, 1990
(porcentajes)²⁷⁰



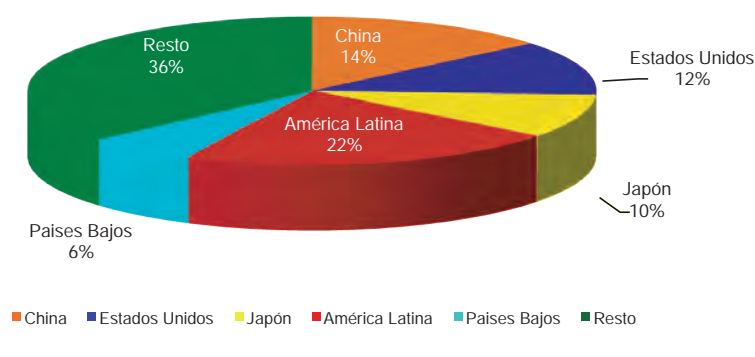
Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

El año 1990, Estados Unidos era el principal destino de las exportaciones, representando un 17% de nuestros envíos. Japón ocupaba el segundo lugar con una participación de 16%. Alemania se ubicaba como el tercer destino a nivel de países, con un 11%. A nivel de mercados, la Comunidad Europea destacaba como nuestro principal socio, concentrando un 38% del valor exportado por el país.

²⁷⁰ La Comunidad Europea agrupa a los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia.

Dos décadas después, y ya contando con una amplia red de acuerdos comerciales con el mundo, el cuadro anterior registra notables cambios: la Unión Europea pasó a ocupar un 24% de las exportaciones chilenas al mundo; América Latina ocupa un 22%, mientras China un 14%, Estados Unidos un 12% y Japón un 10%.

Gráfico 2-5
Exportaciones por principales destinos, 2008
(porcentajes)²⁷¹



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

El año 2000 marca un hito en las exportaciones al Asia con la irrupción de la demanda generada por la República Popular China. Este crecimiento en los envíos, mayormente de cobre, ubica hoy a China como el principal destino de las exportaciones, desplazando el histórico lugar ocupado por EEUU. Esto último, sin embargo, se ve acompañado por una mayor diversificación de las exportaciones a los Estados Unidos y con mayor valor agregado que los envíos a China o Japón.

Las compras que realiza el país desde el mundo se han concentrado en diversos mercados, destacándose el Mercosur, los Estados Unidos, China y la Comunidad Andina. En efecto, el bloque Mercosur concentra alrededor de un 25% promedio de las importaciones realizadas por el país en los últimos 5 años, principalmente desde Argentina y Brasil. De otra parte, los proveedores asiáticos, principalmente China y Corea, han consolidado una fuerte posición en las importaciones del país.

Dada la alta incidencia de las materias primas en las exportaciones totales, donde la minería constituye más de un 40% del valor exportado, sólo un pequeño grupo de empresas explica gran parte de los envíos de Chile al mundo. Para 2008, nueve de las diez empresas con mayor valor exportado pertenecen al rubro de la minería, absorbiendo casi la mitad de las exportaciones del país.

271 La Unión Europea consta de los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Irlanda, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

Cuadro 2-4
Número de empresas exportadoras y participación en el monto exportado²⁷²

Monto exportado (en US\$)	# de empresas	% total de empresas	Monto exportado total (millones de US\$)	% del total exportado
Promedio 1996-2000				
menos de 100.000	3.370	57,9	77	0,5
entre 100.001 y 1.000.000	1.478	25,4	530	3,3
entre 1.00.001 y 10.000.000	751	12,9	2.405	14,9
entre 10.000.001 y 100.000.000	194	3,3	5.185	32,0
más de 100.000.000	23	0,4	8.050	49,4
Promedio 2001-2005				
menos de 100.000	3.761	58,6	81	0,4
entre 100.001 y 1.000.000	1.593	24,8	580	2,5
entre 1.00.001 y 10.000.000	810	12,6	2.636	11,5
entre 10.000.001 y 100.000.000	219	3,4	6.209	26,7
más de 100.000.000	33	0,5	15.430	58,9
Promedio 2006-2008				
menos de 100.000	4.409	57,1	95	0,1
entre 100.001 y 1.000.000	1.845	24,0	679	1,1
entre 1.00.001 y 10.000.000	1.073	13,9	3.556	5,6
entre 10.000.001 y 100.000.000	318	4,1	9.185	14,4
más de 100.000.000	65	0,8	50.235	78,8

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras de WebComex.

La alta concentración de las exportaciones a nivel de empresa ha sido una constante en los últimos 10 años.

Durante los años 2006 a 2008, sólo 65 empresas exportaron más de US\$ 100 millones, concentrando más del 78% del total exportado. Si bien esta cifra es un avance en términos de diversificación a nivel de empresas, la brecha todavía es abismante. Otra diferencia aún mayor se aprecia al constatar que un 57% del total de empresas posee una participación de un 0,1% en el total exportado por el país. Sólo las empresas de mayor tamaño, con mayores niveles de productividad y capital humano muestran un buen desempeño exportador, manteniéndose en constante competencia en los mercados internacionales.

²⁷² Monto exportados en millones de US\$.

2.3. EXPORTACIONES POR REGIONES

En términos geográficos, el número de regiones que exportan más de US\$ 1.000 millones al año ha aumentado significativamente. Si durante el período 1990-1992 sólo 3 regiones presentaban exportaciones mayores a este monto, para el año 2008 esta cifra se triplicó. Sin embargo, el origen de estas exportaciones sigue concentrado en pocas regiones y sólo un quinto de ellas representa más de la mitad de los envíos al exterior.

Cuadro 2-5
Exportaciones por Región según CIU, año 2008
(millones de US\$)

	I	II	III	IV	V	VI	VII	Regiones				RM	XIV	XV	
	viii														
I. Agricultura, Fruticultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca Extractiva	5,6	5,7	217,0	305,7	737,9	866,1	456,4	143,4	43,7	60,7	7,0	7,0	400,3	0,4	6,5
Agricultura, fruticultura y ganadería	3,7	0,9	202,5	289,9	735,2	865,7	452,8	116,2	43,6	50,2	7,0	7,0	394,7	0,3	6,5
Silvicultura	0,0	0,0	0,0	0,1	1,2	0,3	3,6	15,6	0,1	6,1	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0
Pesca Extractiva	1,9	4,8	14,5	15,7	1,5	0,1	0,0	11,6	0,1	4,4	0,0	0,0	4,4	0,0	0,0
II. Minería	4.112,7	23.305,7	4.435,4	2.959,6	2.584,7	3.379,9	12,3	6,7	0,0	0,2	0,0	0,0	733,5	0,0	16,9
Cobre	3.840,9	21.546,6	3.861,4	2.506,7	2.387,6	2.189,8	12,1	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	106,3	0,0	13,3
Resto	271,8	1.759,1	574,0	452,8	197,1	1.210,0	0,1	1,7	0,0	0,2	0,0	0,0	627,2	0,0	3,5
III. Industria	412,3	1.198,9	257,6	123,1	1.334,1	1.097,2	1.065,5	5.827,3	446,4	2.729,6	681,7	681,7	5.820,4	7,0	122,4
Industria alimentaria, bebidas, licores y tabaco	212,4	21,7	21,8	108,9	636,3	983,2	611,8	914,9	107,4	2.595,0	242,3	242,3	1.570,0	2,2	12,8
Industria textil, prendas de vestir y cuero	1,1	0,0	0,0	0,0	4,1	1,5	5,0	47,4	2,8	3,0	0,8	0,8	138,2	0,0	0,1
Forestales y muebles de madera	0,0	0,0	0,0	0,1	56,4	1,1	27,1	1.841,1	45,2	77,8	5,4	5,4	69,1	4,0	0,0
Calzados, papel, cartón, editoriales e imprenta	0,2	0,0	0,0	0,0	11,8	11,7	399,7	2.378,1	288,2	0,2	0,1	0,1	199,1	0,0	0,0
Productos químicos básicos y preparados, petróleo y derivados, caucho y plástico	77,1	842,1	15,7	11,6	440,5	24,2	12,6	514,1	1,4	49,6	433,1	433,1	1.224,6	0,0	89,9
Productos de barro, loza y porcelana, vidrio y productos minerales no metálicos	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	10,0	0,7	23,5	0,0	0,1	0,0	0,0	82,0	0,0	0,3
Industria básica del hierro y del acero, industria básica de metales no ferrosos	22,1	310,1	219,0	0,8	27,8	61,9	7,3	84,5	0,6	0,1	0,0	0,0	1.683,0	0,0	4,4
Productos metálicos, maquinaria, equipos material eléctrico, instrumentos de medida y material de transporte	99,2	24,4	1,1	1,8	155,2	3,7	1,4	23,5	0,5	4,0	0,0	0,0	841,2	0,9	14,8
Industria manufacturera no expresada	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	13,2	0,0	0,0
IV. Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

A nivel de sectores, destaca la participación de las regiones del norte del país en los envíos del sector minería, mientras que las regiones centro-sur ganan relevancia en el sector industrial, específicamente en el subsector alimentos. Asimismo, los envíos de la agricultura, la ganadería, la silvicultura y la pesca extractiva se concentran entre las regiones I y VIII, incluyendo la Región Metropolitana.

Las ganancias del comercio internacional se observan de forma más clara en las regiones I a VIII (incluyendo la RM) y en la X, las que cuentan con mayor abundancia de aquellos factores que posibilitan una inserción competitiva en los mercados internacionales.

2.4. EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Los servicios han ido adquiriendo cada vez más relevancia en la economía mundial, dada su mayor contribución en la producción -alcanzando hasta dos tercios de ésta- su capacidad de generar empleo, así como su mayor participación en el comercio internacional. La práctica del comercio exterior y las inversiones internacionales muestran que los países pueden

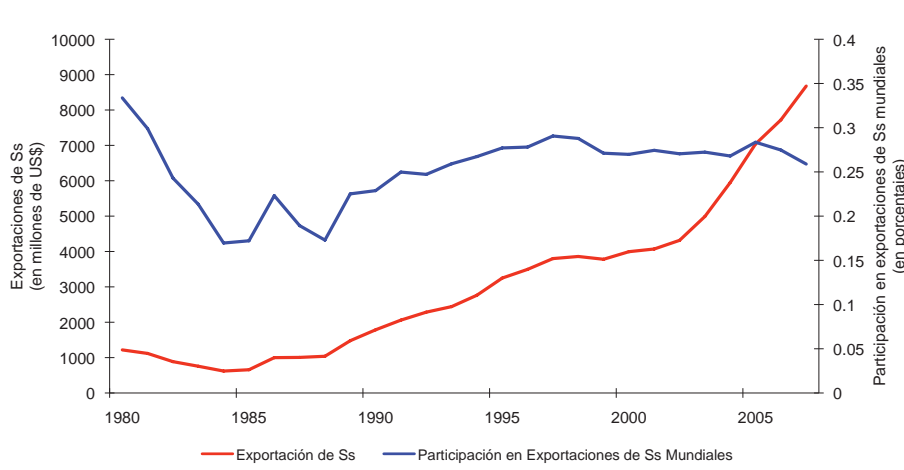
aprovechar la integración de las cadenas internacionales para la provisión de servicios y generar nuevas divisas, así como nuevas oportunidades de empleo.

Chile ha llevado a cabo importantes esfuerzos para favorecer la liberalización del comercio de servicios en el marco de los acuerdos comerciales. En éstos, se busca consolidar la legislación, proporcionar reglas estables, certidumbre y transparencia, así como marcos para acuerdos de reconocimiento mutuo, para favorecer las oportunidades de incrementar las exportaciones de servicios.

Los 11 Acuerdos de Libre Comercio que Chile ha negociado con Canadá, México, EE.UU., Unión Europea, EFTA, Corea, Centroamérica, Japón, Australia, Mercosur y China, incorporan Capítulos o Protocolos de Servicios. Además, Chile ha firmado 25 Acuerdos de Doble Tributación, veinte de los cuales están plenamente vigentes, que inciden favorablemente en el estímulo a la exportación de servicios profesionales y en el establecimiento de Chile como plataforma de inversiones y de exportación hacia terceros países.

Durante las dos últimas décadas, las exportaciones de servicios desde Chile han mostrado una tendencia creciente, destacando el periodo 2002-2008 donde el crecimiento promedio fue aún mayor. A 2008, las exportaciones de servicios totalizaron US\$ 10.755 millones, representando un 14% de las exportaciones totales.

Gráfico 2-6
Exportaciones de Servicios (Ss) en Chile y su participación mundial
(millones de US\$ y en porcentajes)

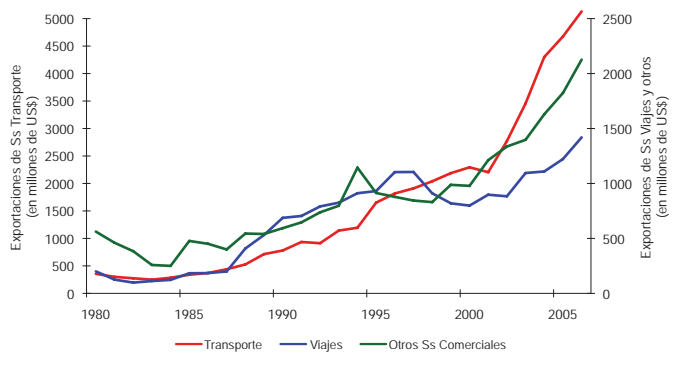


Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del FMI y de la OMC.

La participación del país en los envíos mundiales de este ítem se ha mantenido relativamente constante en los últimos dieciocho años, lo que constituye una clara demostración de cómo el sector servicios ha crecido en el mundo, potenciando el intercambio entre países más allá de los bienes tradicionales.

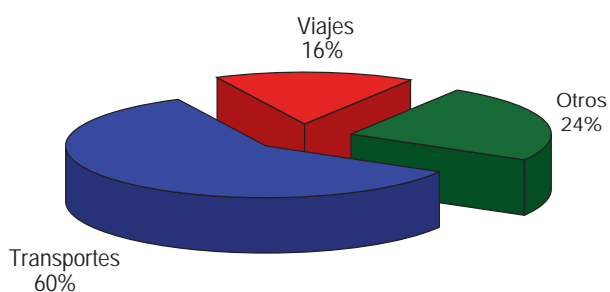
Cuando se revisan las principales partidas en las exportaciones de servicios, el transporte presenta el mayor crecimiento, con un aumento anual de un 16,1% para el período 1990-2008. Le siguen los servicios de viajes, con un crecimiento de 13,1% y otros servicios comerciales con un aumento anual de 7,3%.

Gráfico 2-7
Exportaciones de Servicios (Ss) en Chile por tipo
(millones de US\$)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Gráfico 2-8
Estructura de las Exportaciones Totales de Servicios de Chile
(porcentaje, 2008)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Un estudio elaborado por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) y el Instituto Nacional de Estadísticas (INE)²⁷³ permitió establecer que, de las diez categorías de exportación de servicios durante el año 2006, la más relevante fue “Otros Servicios Empresariales”. La segunda categoría en importancia fueron los “Servicios de Informática e Información”.

A su vez, por tipo de servicio, destacan las exportaciones de “Servicios de Distribución al Por Menor” con un 43% del total, seguido por los “Servicios de Informática e Información”, los “servicios relacionados con el comercio exterior” y los “servicios de ingeniería”. Según el documento, el 53% de las exportaciones transfronterizas se destinaban a América del Sur, América del Norte (23%), Europa (20%) y Asia (8%). Por destino país, aparecían Perú, Argentina, Estados Unidos, seguidos de Brasil y Japón, Colombia, México y Ecuador.

El estudio puso de relieve la importancia que tiene, para el sector nacional exportador de servicios, la presencia comercial en el extranjero, con el establecimiento de filiales comerciales.

Dado el menor tamaño del mercado chileno, son varios los sectores de servicios que buscan expandir sus actividades en el exterior y fortalecer la venta de servicios fuera de las fronteras nacionales. Desde esta perspectiva, el dinamismo futuro del comercio de servicios seguirá profundizándose en el marco de la internacionalización de la economía chilena y la estrecha vinculación existente entre la inversión extranjera directa (IED) y los servicios, en el sentido que más del 60% de la IED desarrollada por empresas chilenas en el exterior se lleva a cabo a través de estos mecanismos.

Esto último es refrendado por el monitoreo de las inversiones directas de capitales chilenos en el exterior, que la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales realiza permanentemente y según el cual la inversión acumulada en el sector de servicios entre los años 1990 y 2008 alcanza a US\$ 19.290 millones, lo que representa el 41% de la inversión directa materializada en el exterior.

En el caso de la economía chilena, el desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación ha permitido la prestación a distancia de una mayor variedad de servicios (contabilidad, finanzas, logística, gestión del área informática, etc.), modalidad que viene creciendo fuertemente en los últimos años, ya que cada vez son más las empresas que instalan o contratan centros *offshore* con el objetivo de proveerse de estos servicios. Estas actividades han ido aumentando en el total del comercio de servicios de rubros tales como servicios empresariales y profesionales, computación e información o construcción e ingeniería, frente a otros más tradicionales como transporte o viajes²⁷⁴.

273 “Exportación de Servicios Tradicionales 2005-2006, Informe Analítico”. Direcon, INE, Santiago de Chile, 2008.

274 Según un estudio de la consultora estadounidense A.T. Kearney, Chile aparece como uno de los diez mejores destinos del mundo para la externalización de servicios, en el 9º lugar entre 25 países. En el contexto regional, Brasil está en el 7º lugar de este ranking -que encabezan India y China- gracias al tamaño de su mercado y a los bajos costos para hacer negocios. Sin embargo, el estudio enfatiza que Chile ofrece el mejor clima de negocios y la mejor infraestructura en la región, con una red digital sólida y servicios satelitales de óptima calidad.

En esta dirección, el potencial de desarrollo y expansión del comercio de servicios en la economía chilena dependerá en parte de dicho proceso de externalización (outsourcing), con la creciente tercerización de actividades que no estén estrechamente relacionadas con los negocios directos de las empresas.

Chile ha sido una de las principales economías en la implementación de la externalización de servicios empresariales, sobre una base *offshore*. Se suma a lo anterior, la dinámica que presentan los servicios en el proceso de agregación de valor en los sectores industriales, permitiendo profundizar el comercio de servicios a través de una venta de soluciones que destaca por sobre la venta de productos.

3. PRINCIPALES EFECTOS COMERCIALES DE LOS ACUERDOS

3.1. PREFERENCIAS ARANCELARIAS DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS

En 2008, Chile pagó un arancel efectivo de 0,4%, alcanzando con ello una rebaja en acceso de sus mercancías de un 87,8%, en relación al arancel de Nación Más Favorecida (3,2%) que hubiese tenido que pagar de no haber suscrito acuerdos comerciales. Este hecho es tanto más importante si se considera que más del 90% del monto total exportado por Chile se dirige a países con acuerdos comerciales.

En el cuadro exhibido a continuación se presentan las ganancias en acceso, es decir, el nivel real de liberalización que beneficia a las exportaciones chilenas.

Cuadro 3-1
Condiciones de acceso de exportaciones chilenas en los Acuerdos Comerciales

País	2008 Miles US\$	NMF	Arancel Efectivo	Rebaja en Acceso
Argentina	920.462	8,6%	0,1%	98,8%
Brasil	3.933.664	5,9%	0,1%	98,3%
Paraguay	102.846	13,9%	1,8%	87,1%
Uruguay	202.634	6,0%	1,0%	83,3%
Mercosur	5.159.606	6,5%	0,2%	97,4%
Bolivia	390.025	8,7%	6,2%	28,7%
Colombia	655.130	13,9%	0,1%	99,3%
Ecuador	453.915	12,8%	0,1%	99,2%
Perú	1.201.043	4,1%	0,3%	92,7%
Venezuela	1.131.699	15,3%	1,3%	91,5%
Comunidad Andina	3.831.812	10,6%	1,1%	89,2%
México	2.068.164	21,1%	0,0%	99,9%
Estados Unidos	7.064.685	1,6%	0,1%	93,8%
Canadá	1.316.428	1,9%	0,0%	100,0%
Costa Rica	183.895	4,5%	1,2%	73,3%
El Salvador	101.259	3,7%	0,5%	86,5%
Centro América	285.154	4,2%	1,0%	77,4%
Aladi + C. América	11.344.736	10,5%	0,5%	95,3%
Corea	3.729.074	3,5%	1,2%	65,7%
Unión Europea	16.156.224	1,0%	10,0%	90,0%
R.P. China (1)	9.371.956	1,4%	0,2%	85,7%
India (2)	1.689.925	2,7%	2,5%	7,4%
Japón (3)	6.850.436	80,0%	0,6%	25,0%
Arancel efectivo Total	57.523.464	3,2%	0,4%	87,8%

Notas:

(1) Se considera como base lo negociado en el TLC.

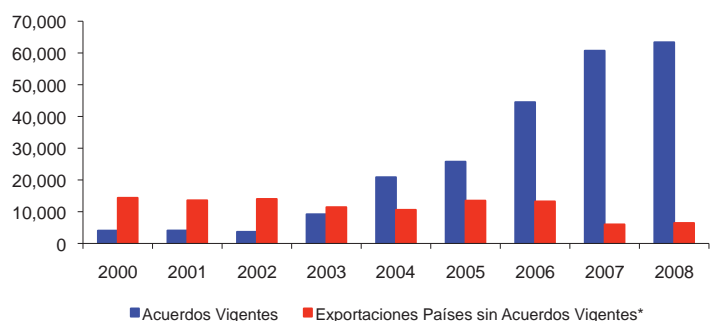
(2):Se considera como base lo negociado en el AAP.

(3):Se considera como base lo negociado en el TLC.

Fuente: Departamento de Acceso a Mercados, Direcon.

Como resultado de la vigencia de los acuerdos comerciales suscritos y, en particular, por el avance de los cronogramas de desgravación en cada uno de ellos, a partir del año 2003 se comienza a hacer notoria una concentración cada vez mayor de los despachos de productos chilenos hacia los mercados bajo acuerdos.

Gráfico 3-1
Exportaciones de Chile con y sin Acuerdos
(millones de US\$)



(*) Considera las exportaciones a partir del año de entrada en vigencia del Acuerdo.

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

El accionar de los Tratados registra un positivo impacto en el desarrollo exportador del sector frutícola, beneficiando desde la III hasta la VII Región. En la V Región, el mayor favorecido ha sido la industria petroquímica, en tanto que las nuevas perspectivas para la industria química se proyectan positivamente en las regiones I y II.

La VII Región también ha visto crecer su agroindustria, situación que se repite en las regiones IX y X. Finalmente, se debe destacar que la industria forestal localizada en las regiones VIII y IX, así como la industria de la pesca y de los productos del mar, localizadas en las regiones X, XI y XII, han tenido grandes oportunidades en materia de acceso desde el primer día de vigencia de muchos de los Tratados.

Si consideramos el acceso de bienes negociado por Chile a seis importantes mercados, resaltan aún más las ganancias obtenidas en materia arancelaria. Desde el primer día de vigencia, se ha consolidado y ampliado significativamente el acceso preferencial, en muchos casos libre de arancel, de los productos chilenos.

Además del incremento de la competitividad que trae aparejada la eliminación o reducción sustantiva de los impuestos aduaneros, en el comercio exterior Chileno se ha visto adicionalmente potenciado por la existencia de instrumentos que permiten, de manera expedita, resolver los problemas que estas exportaciones puedan enfrentar.

Un aspecto significativo de la implementación de los compromisos suscritos está marcado por las voluntades de los socios que, de común acuerdo, han resuelto acelerar las desgravaciones de determinados productos.

Cuadro 3-2

	En 2007-2008		Termino de proceso desgravación	
	Productos libres de arancel (%)	Monto exportado libre de arancel (%)	Año	Productos libres de arancel (%)
EE.UU.	97,4	96,7	2015	100
Corea	84,4	54,2	2017	95,7
Japón	80,0	81,4	2022	85
Unión Europea	92,4	96,8	2013	96,5
China	62,9	95,0	2015	97
México	98,2	99,7	2006	98,2

Fuente: Departamento de Acceso a Mercados, Direcon.

Este es el caso de la relación de Chile con Estados Unidos, país con el cual se adelantó para el 1 de enero de 2009 la aplicación del arancel cero para un grupo de productos, destacándose en particular las alcachofas en conserva, las cuales se encontraban sujetas a una cuota de 950 toneladas con arancel cero y fuera de ellas con un arancel base de 14,9% con desgravación a 12 años. Por su parte, Chile adelantó la rebaja arancelaria a un grupo de productos que contemplan, entre otros, el arroz y las arvejas, mercancías que alcanzaban desgravación plena en el 1 de enero de 2015 y 2011, respectivamente.

Situación similar ocurre con México, país con el cual se completó exitosamente el proceso de desgravación arancelaria, permitiendo que el 98,3% del total de mercancías negociadas ingresen al mercado azteca libres de arancel. El 1,7% de los restantes productos negociados, se encuentran excluidos del proceso de desgravación. No obstante, la profundización de las relaciones comerciales ha permitido negociar incluso preferencias arancelarias para productos que se encontraban excluidos del proceso de desgravación. A manera de ejemplo, desde el 15 de junio de 2009, los cigarrillos de origen chileno ingresan libres de arancel al mercado azteca.

3.2. CONTINGENTES ARANCELARIOS

En la mayoría de los Acuerdos, productos de algunos sectores productivos más sensibles se encuentran excluidos del proceso de desgravación o presentan cronogramas de desgravación más largos. Estos productos son sometidos a cronogramas de desgravación más lenta alcanzando arancel cero en períodos de tiempos que, en algunos casos, alcanzan los 20 años. En esta dirección y con el fin de permitir un mayor acceso al mercado externo

de estos productos, diversos socios comerciales han concedido contingentes arancelarios para muchos de ellos²⁷⁵.

Es así como, por ejemplo, Chile ha recibido cupos para una canasta de productos considerada de alta sensibilidad interna por parte algunos socios comerciales, entre los que se pueden destacar las carnes bovinas, carnes de pollo, carnes de pavo, carne porcina y la pasta de tomate. Entre los Acuerdos suscritos por Chile, que contemplan dentro de sus compromisos el otorgamiento de cupos a dichos productos, destacan las preferencias generadas en la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Corea²⁷⁶.

Cuadro 3-3
Contingentes arancelarios otorgados al momento del Acuerdo a Chile
por algunos socios comerciales (toneladas)

	Unión Europea	Estados Unidos	Japón	Corea
Carne bovina	1.000	1.000	1.108	400
Carne de pollo	7.250	8.000	2.042	2.000
Carne de pavo				600
Carne porcina	3.500		18.667	
Pasta de tomate			2.158	

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon.

También el Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Chile y los países miembros del Mercosur (ACE N° 35) contempló la concesión recíproca de contingentes para determinados productos, para cada uno de sus países miembro²⁷⁷.

Los contingentes arancelarios han permitido que la exportación de dichas mercancías se haga en condiciones de acceso más favorables a aquellas que hubiesen existido si sólo se esperara el proceso normal de desgravación, ingresando las cantidades establecidas a dichos mercados con importantes reducciones en los derechos de aduana normales, llegando en algunos casos a cero.

Ilustra lo anterior lo sucedido con el envío de carnes porcinas a Japón, principal mercado de destino de las exportaciones de cerdo realizadas por Chile. En septiembre de 2007, Chile

275 Un contingente arancelario es todo valor o cantidad predeterminada de un producto dado, que puede importarse durante un período específico con una reducción de los derechos de aduana normales, y por encima del cual toda cantidad adicional de ese producto puede importarse pagando los derechos de aduana normales

276 China no otorgó contingentes arancelarios a Chile.

277 (i) Argentina concedió cupos para 28 productos, entre los que se destacan las paltas, aceite de pescado y los tractores. (ii) Brasil otorgó cupos para 25 productos entre ellos se incorpora el pavo congelado, peras, duraznos, nectarinas, malta de cebada y el concentrado de tomates, (iii) Paraguay concedió cupo para el vino espumoso y (iv) Uruguay dio cupo para las pasas

recibió una tasa arancelaria preferente para la exportación de carne porcina al mercado japonés a través de un sistema de cupos, lográndose con ello una reducción arancelaria que permite que dicha mercancía ingrese a Japón pagando un arancel preferente, inferior al que debería haber cancelado fuera del contingente.

Cuadro 3-4
Principales mercados de destinos de Chile de las exportaciones de carne porcina
2002 – 2007
(millones de dólares FOB, corrientes y porcentaje)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Japón	70,9	93,1	152,8	186,2	174,9	187,9
Corea del Sur	7,7	29,5	51,5	67,7	71,1	106,8
Total exportaciones carnes de cerdo	105,7	150,3	234,9	295,7	311,9	363,8
Nº de países de destinos de las exportaciones de cerdo	16	21	19	23	29	34

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Otro ejemplo del significado que los Acuerdos Comerciales adquieren para la obtención de contingentes arancelarios, y la consiguiente mejora en el acceso de muchos productos a los mercados externos, es la concesión que la Unión Europea otorgó a Chile en forma de cuotas para una canasta que considera cinco categorías.²⁷⁸

La primera incluye la carne bovina, porcina, ovina y de ave; la segunda contempla los quesos, ajos, cereales, hongos preparados y cerezas preparadas; y la tercera abarca los productos correspondientes a confitería, chocolatería y galletería. Los productos incorporados en estas categorías se encuentran libres de arancel dentro del contingente otorgado, difiriendo la cuota otorgada y el crecimiento anual de ésta. En el caso de la primera categoría el volumen del contingente se incrementa un 10% anual, en tanto, el volumen de la segunda y la tercera categoría lo hacen en un 5% anual. Por su parte, la cuarta categoría considera la merluza y el salmón ahumado, productos que se encuentran sujetos a una eliminación gradual del arancel dentro de la cuota en diez tramos iguales; y por último se encuentra la quinta categoría que incluye únicamente al atún en conserva²⁷⁹, mercancía afecta a un margen preferencial dentro de la cuota equivalente a un tercio del derecho Nación Más Favorecida, lo que implica un pago correspondiente a dos tercios del arancel.

²⁷⁸ Los contingentes arancelarios otorgados en función del Acuerdo suscrito entre Chile y la Unión Europea son asignados con arreglo al principio de "primero en tiempo, primero en derecho" (*first come, first served*). Asimismo, las cuotas no tienen fecha de duración o término, sino que están sujetas a las disposiciones generales de revisión que contempla el Acuerdo en materia de acceso a mercados.

²⁷⁹ Excluidos los llamados "lomos".

El cuadro presentado a continuación refleja la significativa utilización que Chile hizo de los contingentes arancelarios otorgados por la Unión Europea para cada grupo de productos en 2008. Las carnes, en particular la bovina, la porcina y la de aves, hicieron uso de la totalidad del contingente asignado. Los envíos de carne ovina ocuparon un 60,3% del cupo total, ingresando al mercado europeo 3.617 toneladas libres de arancel. Asimismo, los envíos de ajos, merluza, salmón ahumado, kiwi y pescados ocuparon la totalidad de la cuota otorgada en 2008.

Cuadro 3-5
Contingentes arancelarios otorgados por la UE (27) a Chile

Producto	Cuota	Utilizado 2008	Saldo	% Utilización
Carne Bovina	1.500	1.500	0	100%
Carne Porcina	5.250	4.973	277	94,7%
Carne Ovina	6.000	3.617	2.383	60,3%
Carne de Aves	10.875	10.856	19	99,8%
Quesos	1.875	0	1.875	0%
Ajos	661	661	0	100%
Cereales	1.250	0	1.250	0%
Hongos preparados	625	0	625	0%
Cerezas preparadas	1.250	0	1.250	0%
Confitería	400	37	363	9,2%
Chocolate	400	1	399	0,3%
Galletas	500	5	495	1,1%
Merluza	5.000	4.993	7	100%
Salmón ahumado	40	40	0	100%
Atún	150	0	150	0%
Kiwi	1.200	1.200	0	100%
Pescados (Salmón, Merluza, Filetes Congelados y Surimi)	725	725	0	100%

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras de la Comisión Europea.

El valor exportado de estos productos se ha incrementado durante los últimos años, situación que se verá aún más incentivada con las mayores preferencias arancelarias otorgadas dentro del contingente y/o en algunos casos con la culminación de los procesos de desgravación, permitiendo que los productos ingresen a dichos mercados libres de arancel -en cualquier monto- o con mayores preferencias arancelarias.

3.3. PREFERENCIAS ARANCELARIAS A LAS IMPORTACIONES

La política arancelaria implementada por Chile ha permitido una reducción gradual y sistemática del arancel uniforme pagado por las importaciones, pasando desde un 15% al 6% actual. No obstante, como consecuencia directa de los Acuerdos comerciales implementados por Chile, el impuesto aduanero efectivo que pagan los productos provenientes del exterior no supera el 1%.

Esta política registra también impactos positivos directos para la población, permitiendo incrementar el bienestar de los consumidores, quienes tienen acceso a una mayor variedad de productos y con menores precios, como efecto de los casi nulos impuestos aduaneros. Ello también ha beneficiado a los productores nacionales, facilitando la incorporación de nuevas tecnologías a sus procesos productivos.

Importante es también el estado de avance de los cronogramas de desgravación negociados que permiten que socios comerciales tan importantes como EE.UU., Japón, la Unión Europea y México accedan al mercado chileno con preferencias cercanas al 100%.

Acorde con lo anterior, el 95,5% del valor total importado desde la Unión Europea, principal origen de las importaciones chilenas (25%), ingresó al mercado nacional libre de arancel. El 96,2% de las compras realizadas desde Estados Unidos lo hizo libre de derechos, cifra que en 2015 llegó al 100%. Situación similar muestra la relación con México, Japón, Corea y China.

Cuadro 3-6

	En 2007- 2008		Término de proceso desgravación	
	Productos libres de arancel (%)	Monto importado libre de arancel (%)	Año	Productos libres de arancel (%)
EE.UU.	95,0	96,2	2015	100
Corea	44,8	77,8	2020	98,8
Japón	78,0	95,6	2022	92,6
Unión Europea	95,1	95,5	2013	98,7
China	75,0	57,0	2015	98
México	98,3	99,5	2006	98,3

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon.

El mayor acceso a bienes, un mejor conocimiento de los mercados externos y de las cadenas de proveedores, así como el menor precio pagado por los productos importados, han incentivado fuertemente las compras de bienes desde el exterior.

La importación de bienes de consumo que entre 1996 y 2002 se contrajo (en valor) a una tasa promedio anual de 2%, ha experimentado los últimos años una expansión fuerte y sostenida, creciendo a una tasa promedio anual de 24% entre 2003 y 2008, este último período coincide con la entrada en vigor de importantes Acuerdos firmados por Chile, a saber: Unión Europea (2003), Estados Unidos (2004), Corea (2004), China (2006), bloque

P-4 (2006), India (2007), Japón (2007), entre otros. Es importante destacar la entrada en vigor del TLC firmado con China, mercado desde el cual provino un 27% de las importaciones de bienes de consumo. Asimismo, destacan los Acuerdos con la Unión Europea, Estados Unidos, Corea y Japón, orígenes que abastecieron en su conjunto un 28% del total de dichas compras en 2008.

Tendencia similar es la presentada por las compras de bienes de capital que entre los años 1996 y 2002 se contrajeron a una tasa promedio anual cercana al 6% y que, desde el año 2003 se expanden a una tasa promedio anual de 25%. Por su parte, las importaciones de bienes intermedios, que en el septenio 1996-2002 venían creciendo a una tasa promedio anual de 0,3%, comienzan a aumentar desde el año 2003 a una tasa promedio anual de 28%.

Los beneficios de los tratados firmados por Chile van más allá de la eliminación de las barreras arancelarias. Su existencia constituye, además, una garantía de acceso a mercados, que facilita la eliminación de barreras no arancelarias y la resolución de problemas que impiden una competencia en condiciones igualitarias.

3.4. PERSPECTIVAS DE EXPORTACIONES Y PRODUCTOS NO TRADICIONALES

A pesar de mantener una elevada concentración en torno a las materias primas, en las últimas décadas la nomenclatura de las exportaciones chilenas muestra una tendencia a la diversificación. Se aprecia una mayor presencia de firmas establecidas, nuevas empresas y productos se suman al comercio exterior, incorporando innovación y mejoras tecnológicas en sus procesos de producción.²⁸⁰

Entre algunas de las actividades de exportación no tradicional se evidencian clusters productivos en actividades vinculadas con la industria del cultivo del salmón y del vino, así como otras relacionadas con el sector agropecuario e industrial. No obstante este potencial, las exportaciones de bienes en lo sustantivo continúan asociadas a los recursos naturales.

Las exportaciones no tradicionales²⁸¹ juegan un creciente rol en el desarrollo exportador chileno. Su valor se ha elevado desde US\$ 3.500 millones el año 1991 a US\$ 19.400 millones el año 2008, multiplicándose más de 5,5 veces.

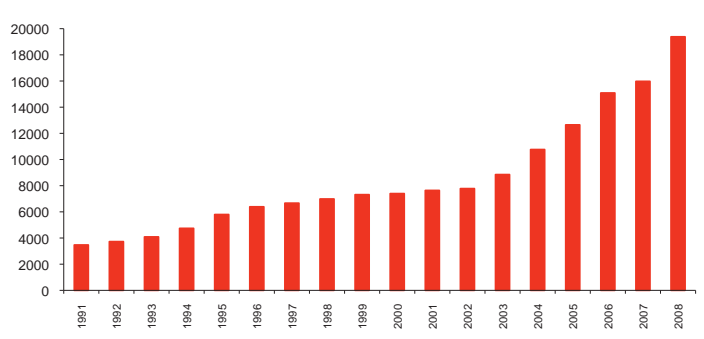
En ese mismo período el ritmo de crecimiento promedio anual de las exportaciones no tradicionales fue 11%, mientras que el Producto Interno Bruto (PIB) se expandió a una

280 Detrás de esta interesante evolución en la exportación de bienes, también se han observado mayores dinanismos en el comercio de servicios, así como también en las inversiones en diversos campos de actividad económica.

281 Existen varias definiciones sobre la canasta de exportaciones no tradicionales, tales como la definida por el Banco Central de Chile. En este estudio, las exportaciones no tradicionales incluyen productos distintos al cobre, harina de pescado, celulosa, hierro, salitre, plata metálica, óxido molibdeno y ferromolibdeno, minerales de oro, madera aserrada y cepillada y metanol, clasificación consistente con la definición de ProChile, la que es conveniente para ir evaluando y monitoreando el desempeño de algunos de los sectores de exportación no tradicionales. Cabe señalar que dado que la clasificación arancelaria chilena (SACH) ha sufrido modificaciones en los últimos años, se actualizó la canasta clasificada al nuevo código arancelario.

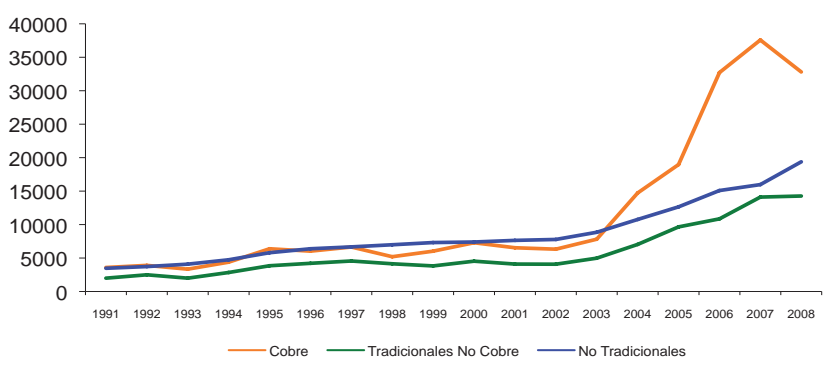
tasa media anual de 5,4%. La importancia de este grupo de productos se incrementa al considerar su participación relativa en el PIB. Aquí se aprecia una tendencia creciente, que pasa de una participación promedio del 8% durante la década del 90 a una de 11% en los últimos años de la década actual.

Gráfico 3-2
Evolución Exportaciones No Tradicionales, 1991-2008
 (millones de US\$ FOB)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Gráfico 3-3
Evolución Exportaciones de Bienes, 1991-2008
 (millones de US\$ FOB)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Cuando se analiza la composición de las exportaciones no tradicionales, se advierte que particularmente se han ido incorporando procesos que establecen una mayor vinculación con el quehacer industrial.²⁸² Durante el año 2008, el 80% de los envíos no tradicionales correspondieron a exportaciones industriales, como resultado del importante dinamismo desplegado las últimas décadas. En efecto, a mediados de la década del 90, Chile exportaba alrededor de US\$ 4.300 millones. Sin embargo, hacia fines del año 2008, y en un contexto de vigencia plena de la casi totalidad de los Acuerdos Comerciales suscritos, estos envíos ascendieron US\$ 15.609 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual de 18,8%.

Cuadro 3-7
Evolución Sectores de Exportación No Tradicionales*
1996-2008
(millones de US\$ FOB de cada año)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Agropecuario-silvícola y pesquero	1.594	1.630	1.709	1.720	1.693	1.727	1.794	2.127	2.372	2.524	2.765	3.155	3.894
Sector frutícola	1.266	1.284	1.391	1.393	1.368	1.433	1.522	1.827	2.038	2.177	2.401	2.739	3.342
Industria	4.288	4.622	4.867	5.091	5.481	5.686	5.669	6.542	8.249	9.983	12.122	13.625	15.609
Alimentos	2.122	2.130	2.191	2.319	2.372	2.449	2.522	2.942	3.681	4.340	5.059	5.512	6.480
No alimentos	2.167	2.492	2.676	2.772	3.109	3.237	3.147	3.600	4.567	5.643	7.063	8.113	9.129
Exportaciones No Tradicionales	5.882	6.252	6.576	6.810	7.174	7.413	7.463	8.669	10.621	12.506	14.887	16.780	19.503
Exportaciones Totales	16.627	17.870	16.323	17.162	19.210	18.272	18.180	21.664	32.520	41.267	58.680	67.666	66.455

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

*Clasificación excluyendo aquellas exportaciones de productos tradicionales definidas por Pro Chile.

Las tendencias en el sector industrial son explicadas, en parte, por las exportaciones de alimentos, con envíos por US\$ 6.480 millones el año 2008 y una tasa de expansión promedio anual de 14,7%.

Las exportaciones no tradicionales industriales distintas a los alimentos ascendieron a US\$ 9.130 millones el año 2008, creciendo más de cuatro veces desde el año 1996. El dinamismo se explica por el desarrollo de las exportaciones de productos químicos, así como los productos metálicos, maquinaria y equipos y la industria de metales básicos, cuyas exportaciones acumuladas totalizaron US\$ 6.100 millones, durante el año 2008. Para este grupo clasificado se evidencia una importante tasa de expansión promedio anual de 30% entre los años 1996 y 2008, explicado mayormente por el dinamismo de los mercados de los principales países del Mercosur, demandantes de productos químicos y productos vinculados al sector manufacturero.

En el sector agropecuario, destaca el desarrollo y la diversificación exportadora del sector frutícola. En efecto, con exportaciones por US\$ 3.342 millones, los envíos desde dicho sector se han multiplicado 2,6 veces desde mediados de la década del noventa. Es posible

282 Según la clasificación de las exportaciones llevadas a cabo por el Banco Central de Chile.

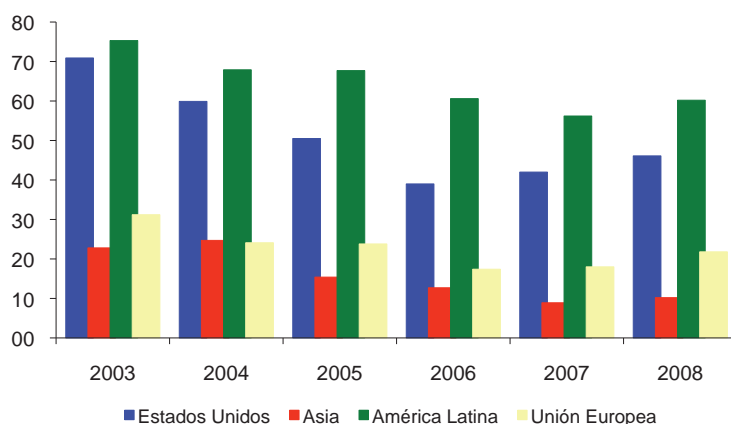
ratificar previas tendencias con el aumento de las exportaciones frutícolas desde el año 2002, con una tasa de media de expansión de 15%. Destacan los aumentos en volúmenes cuyo promedio anual alcanzó a 9% en el período 1997-2008.

Históricamente, los mercados de destino para las exportaciones no tradicionales chilenas están distribuidos principalmente en América Latina, seguido de Estados Unidos y Canadá, Europa y Asia. Según los principales destinos, durante el año 2008, destacan las exportaciones no tradicionales al mercado de Estados Unidos con envíos por US\$ 3.590 millones y una participación aproximada de 19%, seguido de Perú con US\$ 1.368 millones. Como tercer mercado de destino destacan las compras de Japón por US\$ 1.300 millones y las exportaciones no tradicionales hacia México cuyo monto ascendió a US\$ 1.205 millones. En su conjunto estas economías representaron un 39% del total de exportaciones no tradicionales enviadas ese año. Además, cabe destacar que en este grupo de países han sido claras las ventajas en diversificación de productos y mayores empresas dada la importancia de los Tratados de Libre Comercio con dichas economías.

La composición de la canasta de las exportaciones chilenas varía de manera importante cuando se analiza el destino geográfico. Parte importante de las exportaciones no tradicionales chilenas basadas en recursos naturales procesados y en bruto se envían hacia aquellos países con mayores niveles de industrialización. Entre estas colocaciones se encuentran los productos no tradicionales del sector silvoagropecuario, que incluye la fruticultura.

Las exportaciones no tradicionales de mayor valor agregado, conformadas por productos manufacturados y en la industria alimentaria, tienden a enviarse a países con menor nivel de industrialización, principalmente a América Latina.

Gráfico 3-4
Participación de las Exportaciones No Tradicionales
en el total Exportado a dicha Región 2003-2008 (%)

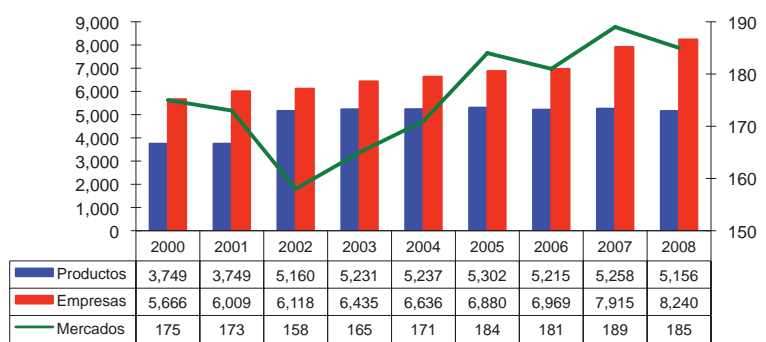


Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

3.5. IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA Y LOS PRODUCTOS NUEVOS

En el marco de los Acuerdos Comerciales firmados por Chile, y como resultado directo de la estrategia de inserción internacional aplicada, los mercados de destino de las exportaciones se han diversificado, así como también la gama de productos exportados y el número de empresas que aprovechan los beneficios derivados del comercio exterior.

Gráfico 3-5
Evolución del número de productos, empresas y mercados de exportación
2000-2008



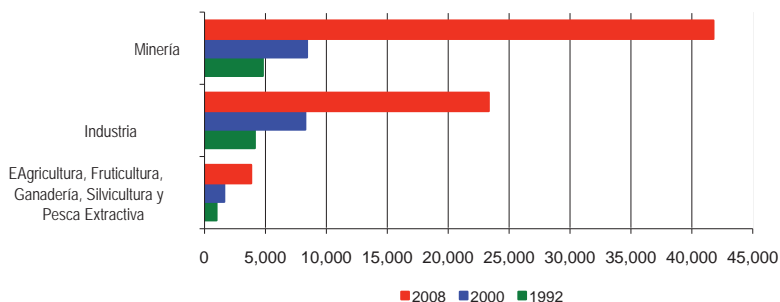
Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del WebComex.

El hecho de que la canasta exportadora chilena aún se encuentre concentrada en los envíos mineros, especialmente cobre, es consecuencia del fuerte crecimiento que han experimentado en los últimos años tanto su precio como su volumen exportado. Este aumento en su participación relativa en las exportaciones totales del país, no implica una caída en los montos absolutos exportados por los sectores silvoagropecuario e industriales del país.

A raíz de las políticas económicas implementadas por Chile, y de la mayor integración con el mundo particularmente con la región latinoamericana y China, el sector exportador industrial ha experimentado cambios importantes desde los años noventa. Dichos cambios han afectado, entre otros, su composición, su tecnología, la absorción de mano de obra, su capacidad exportadora, la creación de nuevas líneas de producción y los encadenamientos productivos del sector.

Como resultado de ello, ha tenido lugar un marcado crecimiento del valor exportado por el sector industrial. Especialmente notable es la evolución del sector agroindustrial a contar del año 1992.

Gráfico 3-6
Evolución de las exportaciones de acuerdo a clasificación CIU,
1992, 2000 y 2008
(millones de dólares)

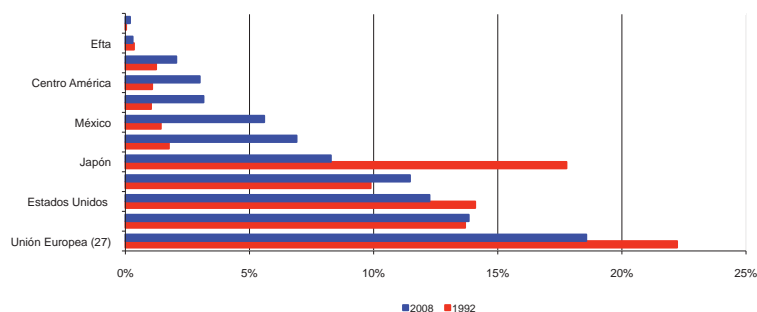


Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile

Resulta interesante observar la creciente participación que distintos mercados han tenido en las compras de productos industriales de Chile. En efecto, China, Corea, México, Canadá y Centro- américa han incrementado su participación en el total de envíos industriales exportados por Chile.

China pasó de representar un 2% del total exportado por el sector industrial chileno en 1992, a un 7% en el año 2008. Son significativas, asimismo, las exportaciones de productos industriales hacia los países del Mercosur y de la Comunidad Andina, destinos que en su conjunto concentran cerca del 25,3% exportado durante el año 2008.

Gráfico 3-7
Exportaciones industriales por país de destino.
1992 y 2008 (porcentajes)

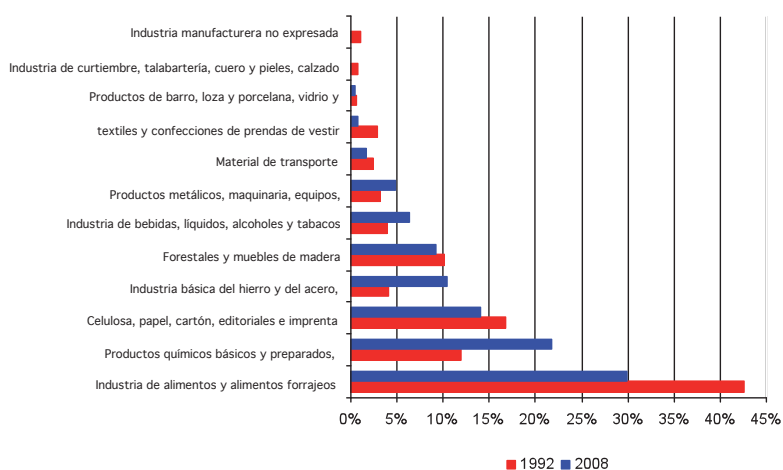


Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile

El creciente acceso a los mercados que han tenido diversos productos de origen industrial, resultado de las negociaciones implementadas por el país, ha desempeñado un papel importante en el dinamismo experimentado por este grupo de productos. Este escenario se tornará aún más favorable una vez finalizados los distintos procesos de desgravación arancelaria que todavía se encuentran en curso.

A manera de ejemplo se puede mencionar la situación presentada por los impuestos aduaneros que, en promedio, pagaban los productos industriales exportados hacia Estados Unidos previo a la entrada en vigor del TLC. En el año 2002 los productos industriales exportados a Estados Unidos pagaron un arancel efectivo de 4,2%, observándose altos aranceles en la industria textil (32,8%), calzados (37,5%), maderas y muebles (18%), químicos (10,9%), cerámicos (31%), industria del hierro (15%) y productos metálicos (25%).

Gráfico 3-8
Evolución de las exportaciones industriales de acuerdo a clasificación CIU, 1992 y 2008
 (porcentajes)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile

3.6. PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE ALIMENTOS

En las últimas décadas, Chile se ha posicionado como un importante productor y exportador de alimentos, resultado de las transformaciones de la actividad productiva que experimentan sectores ligados a la producción primaria. La intensificación de la liberalización comercial vía acuerdos comerciales ha permitido fortalecer estos productos en los mercados internacionales.

Durante el año 2008, sus exportaciones sobrepasaron los US\$ 10.100 millones, representando aproximadamente un 6% del PIB chileno, más del 50% del total de las exportaciones no tradicionales y un 15% de las exportaciones totales chilenas. Dentro de los principales productos alimentarios exportados ese año, destacan los salmones y las truchas, los vinos, las uvas y las manzanas, los moluscos y crustáceos y las carnes de cerdo. Los envíos de estos productos totalizaron US\$ 5.760 millones, con una participación de 57% del total de las exportaciones alimentarias. Los productos alimentarios representan un 30% de las exportaciones no tradicionales.

Salmones y truchas

Hasta el momento de verse atacada por una enfermedad que afectó al conjunto de los procesos productivos, era notable la evolución de la industria del salmón de cultivo y las truchas, un esfuerzo de innovación inédito en Chile.²⁸³

Durante los últimos 10 años, el salmón se convirtió en el principal producto alimenticio exportado por Chile. Con una industria que llegó a ser considerada la segunda potencia a nivel mundial y una participación de 38,7%, superado sólo por Noruega, llegó a representar un 20% de las exportaciones de alimentos realizadas por nuestro país y un 1,3% del PIB chileno. Con más de 400.000 toneladas exportadas durante el año 2008, las exportaciones de este producto superaron los US\$ 2.300 millones, con una tasa media de crecimiento anual de 24%, ente 1997 y 2008.

Las exportaciones de salmones y truchas han tenido como destinos históricos fundamentales, los mercados de Estados Unidos, Japón, Brasil y Alemania. El año 2008, estos mercados concentraron un 75% de los envíos totales. Sin embargo, esta concentración se ha reducido dando paso a una mayor diversificación de mercados en la última década con nuevos compradores como Rusia, Canadá, Tailandia, Venezuela y México, entre otros.

283 Fundación Chile comenzó a experimentar con la tecnología del salmón de cultivo en la segunda mitad de los años setenta. A su vez, a principios de la década de los ochenta se estableció una empresa para producir salmones cultivados con tecnología desarrollada en Noruega y Escocia, la que se pensó que podría adaptarse muy bien a las condiciones naturales de la Región de los Lagos.

Exportaciones agroalimentarias

La inserción internacional ha fortalecido la posición chilena como productor y exportador de productos agroalimentarios.²⁸⁴ Gracias a los Acuerdos comerciales suscritos se espera que continúe el dinamismo de las exportaciones de vinos, frutas y hortalizas frescas y procesadas, así como de carnes de aves y cerdos, y productos lácteos. Asimismo, las carnes rojas han comenzado a penetrar nuevos mercados externos, posibilitando la integración de las zonas del sur del país en el proceso de internacionalización del sector.

La producción agrícola primaria está cada vez más integrada en diferentes procesos de agregación de valor, relacionándose con cadenas agroalimentarias. Por ejemplo, la vinculación con empresas multinacionales favorece la interdependencia de las economías y la **intensificación de los flujos de intercambio, con tendencia hacia la integración vertical** entre todos los eslabones de las cadenas, asegurando la aplicación de normas de calidad a nivel de los productos y de los procesos, que impone requisitos más exigentes a los productores chilenos que deseen integrarse a los mercados alimentarios mundiales.

Vinos

Dentro de los productos agroalimentarios, ha sido relevante el desarrollo del vino y sus diferentes productos. La vinificación es una actividad económica tradicional en Chile que ha incorporado un cambio tecnológico en gran escala para exportar a variados mercados y nichos de consumidores especiales, así como la adopción de nuevos métodos de producción, fortalecido por la importación de nuevas maquinarias y nuevas tecnologías.²⁸⁵

Muchos empresarios de grandes empresas, que se desempeñaban en otros sectores de exportación, particularmente del sector frutícola, han contribuido con buenas prácticas al desarrollo de la producción de vino. A su vez, ya son varios los viñedos pequeños especializados que fabrican productos nuevos para el mercado de exportación, al tiempo que procuran colocar sus vinos con precios más altos y calidad superior que los viñedos tradicionales. Desde esta perspectiva, destaca el posicionamiento de Australia y Chile en el comercio mundial del vino en años recientes, desplazando a países europeos tradicionales como Alemania y Portugal.

Dentro de las exportaciones no tradicionales de alimentos, los envíos de vinos chilenos han tenido un crecimiento progresivo y, actualmente, es el segundo producto en el ranking de

284 Dada la importancia creciente de este rubro productivo, el Gobierno ha llevado a cabo estrategias para mejorar la competitividad de la agricultura chilena en el contexto de su inserción externa, en conjunto con el desarrollo de la pequeña y mediana agricultura, entre otras potencialidades y recursos productivos en un marco de sustentabilidad ambiental, económica y social. Para un análisis de las diversas iniciativas, véase, www.chilepotenciaalimentaria.cl.

285 Estos métodos de producción incluyen la introducción de cubas de acero inoxidable, el uso de toneles nuevos, pequeños, de madera (en vez de los grandes usados para envejecer el vino) e inversiones en nuevo equipo de refrigeración y en maquinaria para prensar y triturar. Sin duda que las nuevas tecnologías que se utilizaban en Europa y Estados Unidos debían asimilarse en el proceso chileno.

las exportaciones no tradicionales. Durante el período 1996-2008, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones fue de 26%, desde envíos por US\$ 293 millones el año 1996 a más de US\$ 1.300 millones el año 2008. Además, en términos de volumen se evidencia un crecimiento promedio anual de 12%. Según la Organización Internacional del Vino, Chile se ubicó en el quinto lugar del ranking de los principales países exportadores de vino en volumen durante el año 2008.

Uva de mesa

Chile se ha posicionado como exportador competitivo de uva de mesa a nivel mundial, con niveles de costos de producción inferiores a los de sus principales competidores como, por ejemplo, Sudáfrica.²⁸⁶ La uva fue el tercer producto principal de las exportaciones no tradicionales, durante el año 2008, con envíos por US\$ 1.256 millones.

Los principales países importadores están localizados en el hemisferio norte, siendo los más importantes Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Holanda, Canadá, Rusia y Francia. Este conjunto de países es responsable del 60% de las importaciones a nivel mundial.

EE.UU. es el principal mercado de uva de mesa y consume más del 60% del volumen exportado por Chile, con un 65% del valor de las exportaciones de esta fruta. Para los Estados Unidos, Chile es prácticamente el único proveedor del hemisferio sur y sus exportaciones representan el 80% de las importaciones estadounidenses de uva de mesa. Otros mercados importantes para la uva chilena están en Europa, donde destacan el Reino Unido y Holanda, este último como punto de distribución.

Frutas frescas

Las exportaciones de frutas frescas casi se triplicaron en el período 1996-2008, alcanzando envíos por US\$ 2.085 millones, con una tasa de expansión promedio anual del 13%. De las exportaciones de productos primarios, claramente las exportaciones de fruta fresca son las más importantes.

Durante los últimos veinte años, los mayores crecimientos se observan en cítricos (principalmente naranjas, mandarinas-clementinas y limones), paltas, cerezas, kiwis y manzanas y, entre los berries, los arándanos y las frambuesas. En los últimos años, este grupo de productos fue complementado con los pomelos y las almendras. Durante el año 2008, las uvas y las manzanas lideraron los envíos frutícolas, con US\$ 1.879 millones, y una participación del 48% en las exportaciones totales de este sector.

286 A pesar de lo anterior, se observa una competencia creciente en este rubro, debido, entre otros aspectos, a la emergencia de nuevos exportadores de uva (por ejemplo Brasil, India y Perú) y a la inexistencia de barreras a la entrada en cuanto a marcas, tecnologías y capital.

Cuadro 3-8
Principales Productos de Exportación Sector Frutícola
Valor en millones de US\$ FOB y participación (%)
Año 2008

Producto	2008	%
Uva	1256	43%
Manzana	623	21%
Cerezas	187	6%
Arandanos	181	6%
Kiwis	178	6%
Frambuesas	143	5%
Pera	138	5%
Palta	123	4%
Ciruelas	119	4%
Total Productos	2948	100%
Total Frutícola	3894	132%

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Los Estados Unidos y Canadá, tomados en conjunto, han sido los principales mercados para las frutas frescas chilenas.

Productos nuevos exportados por Chile.

En años recientes se ha sumado un nuevo grupo de productos a la oferta exportable. Estos nuevos productos²⁸⁷ alcanzan a 601 ítemes, con exportaciones de US\$ 743 millones durante el año 2008.

²⁸⁷ Aquellos que no registraron exportaciones en el período 1996-2002, pero que sí lo hicieron de forma continua entre los años 2003 a 2008.

En la tabla presentada a continuación se muestran las 25 nuevas exportaciones.

Cuadro 3-9
Exportación de productos nuevos, 2007-2008
(miles de US\$)

SACH	Descripción	2007	2008
31043000	Sulfato de potasio.	45.355	156.612
74010000	Matas de cobre; cobre de cementación (cobre precipitado).	84.183	150.337
26209920	Cenizas y residuos (excepto de siderurgia) que contengan principalmente plata.	136.191	122.997
26161000	Minerales de plata y sus concentrados.	73.722	47.733
28252000	Oxido e hidróxido de litio.	27.744	30.668
2013000	Carne de bovinos deshuesada fresca o refrigerada.	17.043	22.299
3049963	Suprimí de jurel (<i>trachurus murphyi</i>), congelado.	19.280	16.385
87079099	Las demás carrocerías para vehículos destinados al transporte de mercancías, excepto las mencionadas.	14.404	15.651
84295210	Excavadoras, cuya superestructura pueda girar 360 grados.	4.631	13.923
71129900	Los demás desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaque).	6.605	12.563
39023000	Copolímeros de propileno.	9.354	10.608
8022100	Avellanas (<i>corylus spp.</i>) con cáscara, frescas o secas.	2.308	7.121
48059200	Los demás papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, de peso superior a 150 g/m ² pero inferior a 22	3.254	6.437
44129910	Las demás maderas contrachapadas, madera chapada y madera estratificada similar, de coníferas.	4.980	5.831
8025000	Pistachos frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados.	3.370	5.617
72042900	Los demás desperdicios y desechos, de aceros aleados.	2.336	4.642
29094990	Los demás éteres-alcoholes y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	2.956	4.599
70072900	Los demás vidrios contrachapados, de seguridad.	3.865	4.236
84743900	Las demás máquinas y aparatos de mezclar, amasar o sobar.	966	3.662
23011000	Harina, polvo y «pellets» de carne o despojos; chicharrones.	1.660	3.658
44012110	Madera en plaquitas o partículas, de coníferas de pino radiata.	2.563	3.452
7133190	Los demás porotos, secos desvainados, excepto para siembra.	2	3.431
73045100	Los demás tubos y perfiles huecos de sección circular, de los demás aceros aleados, estirados o lam	252	3.193
11063000	Harina, sémola y polvo de los productos del capítulo 08.	1.069	2.907
16052011	Camarón nailon (<i>heterocarpus reedi</i>) conservado en recipientes herméticos cerrados.	1.598	2.148

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile

La incorporación de nuevos productos en la canasta exportadora chilena está directamente vinculada a la apertura de mercados negociada en los acuerdos comerciales. Así, por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos se puede identificar, después de la entrada en vigencia del TLC con ese país, un total de 71 nuevas exportaciones en el período 2004 a 2008. Entre ellas destacan las clementinas frescas o secas, las ciruelas en conserva, los cueros y los accesorios para tuberías.

Tendencia similar presentan las exportaciones a la Unión Europea que entre los años 2003 y 2008 registran un total de 267 nuevas exportaciones. Destacan entre los nuevos envíos las demás carnes de la especie porcina. Igual comportamiento presentan los productos exportados a Corea.

A nivel global también es posible identificar numerosos productos que, previo al año 2003, se exportaban por montos que no superaban los US\$ 10.000 y que, a partir de ese año, incrementaron sus exportaciones de manera sustantiva. El caso más emblemático, lo constituyen los productos laminados de acero inoxidable, cuyos envíos al exterior pasaron de menos de US\$ 10.000, entre 1996 y 2002, a más de US\$ 1 millón en 2008.

3.7. CARACTERÍSTICAS Y EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS CHILENAS²⁸⁸

3.7.1. Heterogeneidad

El desarrollo exportador chileno ha permitido que un número creciente de actores se incorpore al comercio exterior. Su principal característica radica en la heterogeneidad, ya que coexisten empresas de tamaños muy diferentes. Al interior de ellas es posible identificar un núcleo que realiza exportaciones permanentemente y otro grupo que sólo lo hace ocasionalmente, como una actividad secundaria de la empresa. Esta marcada diferenciación entre los exportadores coexiste con una elevada concentración de los envíos en unas pocas empresas, particularmente asociadas a las materias primas.

Esta diversidad es acompañada por un número creciente de empresas que se han incorporado al esfuerzo exportador. De las 200 entidades exportadoras existentes el año 1974 se pasó a 4.100 el año 1990, luego a 6.880 el año 2000 y finalmente a 8.240 el año 2008.

Número de empresas por años	Total empresas exportadoras (Aduanas)	Empresas que exportaron menos de 5 mil dólares	Empresas que exportaron más de 5 mil dólares	Exportadoras con envíos entre 50 mil a 10 millones de dólares	pymex ventas entre 60 mil a 7,5 millones de dólares
1990	4.100				
1991	5.349	1.120	4.229	2.246	
1992	5.445	957	4.488	2.448	
1993	5.496	998	4.498	2.463	
1994	5.844	1.033	4.811	2.660	
1995	5.817	982	4.835	2.706	
1996	5.839	1.112	4.727	2.687	
1997	5.754	1.026	4.728	2.756	
1998	5.840	1.063	4.777	2.777	
1999	6.069	1.134	4.935	2.860	
2000	5.676	959	4.717	2.773	3.864
2001	6.024	1.087	4.937	2.842	4.043
2002	6.118	1.222	4.896	2.775	4.087
2003	6.435	1.296	5.139	2.924	4.329
2004	6.640	1.272	5.368	3.116	4.324
2005	6.880	1.332	5.548	3.137	4.288
2006	6.973	1.210	5.763	3.310	4.221
2007	7.917	1.558	6.359	3.561	4.638
2008	8.240	1.532	6.708	3.797	

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon y ProChile

²⁸⁸ Este capítulo y el siguiente se basan en los informes de empleos y salarios de las empresas exportadoras elaborados por el Departamento de Estudios de la Direcon.

Las empresas exportadoras crecen a una tasa relativamente elevada. No obstante, la proporción que ellas representan en el total del país es relativamente pequeña. En efecto, según el Servicio de Impuestos Internos (SII), el año 2006 existía un total de casi 878 mil empresas en el país. En consecuencia, los registros de empresas exportadoras representan menos del 1% del total de empresas registradas en el país.

Las ventas totales han ido aumentando y son muy superiores a los envíos. El año 2007 el promedio total de ventas de las empresas exportadoras alcanzó los 77 millones de dólares. Si se eliminan las unidades con envíos inferiores a 5 mil dólares este promedio sube a 92 millones de dólares.

Cuadro 3-10

Empresas 2006 Categoría	Ventas Totales en UF	Total de empresas en Chile (SII)	Empresas Exportadoras Número	% en total de empresas
Microempresa	1 - 2.400	586.464	284	0,05
Pequeña empresa	2.401 - 25.000	120.863	1.317	1,09
Mediana empresa	25.001 - 100.000	18.056	1.317	7,29
Gran empresa	Más de 100.000	9.402	2.267	24,11
Sin ventas (o s/i)		144.128	1.772	1,23
Total		878.913	6.957	0,79

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon sobre la base de datos de Aduanas y SII.

A medida que aumenta el tamaño de la empresa (por ventas) la probabilidad que se incorpore al sector exportador es mayor. En efecto, las microempresas exportadoras representan sólo el 0,5% de las empresas del país, en cambio el 24% de la gran empresa se ha integrado al esfuerzo exportador.

3.7.2. Concentración del valor exportado

La segunda característica de las empresas exportadoras es más conocida y se refiere a la fuerte concentración del valor exportado en un número relativamente pequeño de actores.

Aunque el tamaño de muchas unidades exportadoras es pequeño y elevada su presencia numérica, las grandes empresas concentran una proporción relevante del total exportado, lo que distorsiona fuertemente el valor y volumen promedio de los envíos. Existen 58 empresas que exportan más de 100 millones de dólares y que concentran aproximadamente el 80% del total exportado. 15 empresas chilenas representan casi el 60% del total exportado. En otras palabras, aunque las empresas exportadoras presentan una gran dispersión en sus tamaños, existe una concentración muy significativa del monto exportado en unas pocas empresas.

Cuadro 3-11

Nº de Empresas según Monto Exportado (US\$)	1991	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Menos de 100 mil	3.476	3.478	3.246	3.517	3.652	3.827	3.832	3.991	3.907	4.611	4.709
Entre 100 mil y 1 millón	1.235	1.464	1.454	1.540	1.487	1.584	1.677	1.676	1.750	1.846	1.939
Entre 1 millón y 10 millones	524	691	752	758	753	784	848	905	975	1.091	1.151
Entre 10 millones y 100 millones	105	161	201	186	197	206	244	262	283	305	368
Más de 100 millones	9	23	23	23	25	36	39	47	58	64	73
Total	5.349	5.817	5.676	6.024	6.114	6.437	6.640	6.881	6.973	7.917	8.240

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon y ProChile.

3.7.3. Rotación de las empresas

Las empresas exportadoras, además de constituir un universo muy heterogéneo, presentan la particularidad de registrar una elevada variación anual. Esta "rotación" conforma una tercera característica del sector exportador nacional.

Cuadro 3-12

Nº Empresas exportadoras	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Entrantes (nuevas empresas)	2.174	2.164	2.331	2.290	2.442	2.412	3.188	3.191
Salientes	1.831	2.055	2.012	2.088	2.199	2.323	2.242	2.868

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon y ProChile.

Si bien el número de empresas exportadoras muestra una tendencia creciente, los actores reales y permanentes, es decir aquellos que realizan envíos todos los años al exterior, son aproximadamente la mitad. El número de nuevos ingresos al universo exportador es significativo. En los últimos años 4 de cada 10 exportadores fueron nuevas empresas. La gran mayoría de ellas realiza envíos por valores relativamente bajos. El año 2007, el 85% efectuó envíos por menos de 100 mil dólares.²⁸⁹ A su vez, existe un número significativo de empresas de corta permanencia en este universo, de hecho la tasa de "salida" el año 2008 fue de 34,8%.

Las empresas situadas en los tramos de menor tamaño son las que presentan mayores tasas de entrada y de salida, condicionando en términos generales la variación neta del total exportador. Las grandes empresas, por su parte, exhiben menores tasas de entrada y salida. Al relacionar estos resultados con estudios sobre el total de las empresas chilenas, que para los últimos años muestran que la tasa de entrada ha variado entre 13 y 16% y la de salida entre 12 y 14%,²⁹⁰ se aprecia que la rotación es mayor en las empresas exportadoras.

289 Mayores detalles pueden verse en los estudios de ProChile sobre este tema. Ver "Análisis de empresas nuevas 2007" o el Anuario 2008.

290 Departamento de Economía Universidad de Chile, Estudios de Economía V 35 N 2, dic. 2008.

3.7.4 Empresas exportadoras según rama de actividad

Parte importante de las empresas exportadoras clasificadas según rama de actividad económica, se agrupan en los sectores tradicionales de exportación: minería, celulosa, pesca, fruticultura, etc.

Sin embargo, una visión más detallada permite apreciar que un número importante de empresas exportadoras está relacionado con el comercio (41%), la industria no tradicional (30%), la agricultura (12%), los servicios, el transporte, etc. Otro elemento peculiar reside en que varias empresas exportadoras efectúan envíos en un área diferente a su sector de actividad principal.²⁹¹

Las exportadoras mineras son relativamente pocas y corresponden a menos del 2% del total. Se aprecia un proceso de disminución de la participación de las exportadoras del sector agricultura caza y pesca, y un aumento de la proporción de las empresas de servicios.

Cuadro 3-13

Rama de actividad económica	Empresas Exportadoras, % del Total			Valor exportado, % del total		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Agricultura, c.y p.	15,3	12,1	11,4	6,8	5,3	4,9
Minas y Canteras	1,4	1,6	1,8	53,9	61,2	62,6
Industrias manufac.	30,5	31,4	28,5	29,5	24,9	23,6
Comercio	40,2	41,6	41,6	8,1	7	6,9
Transporte, a y c.	3,7	3,6	4,6	1,2	1,1	1,4
Servicios	9	9,6	10	0,6	0,5	0,7
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, Direcon.

Las empresas exportadoras mineras concentran una proporción muy importante (62,6%) de los envíos al exterior el año 2007. Le siguen, las empresas industriales, con el 23,6%, ya que incluyen a las actividades agroindustriales, la celulosa y el salmón. En tercer lugar se ubica la agricultura y pesca.

Las empresas que realizan envíos al exterior por montos relativamente pequeños o medianos constituyen un grupo significativo, muy importante para el proceso de diversificación de la canasta exportadora.

291 Así la distribución por rama de actividad principal de la empresa no es exactamente igual a la distribución por rama de actividad según el principal producto exportado (utilizando las tablas de conversión de código SACH a SIIU). En lo que sigue se analiza la rama de actividad principal de la empresa.

3.7.5. Pequeñas y medianas empresas exportadoras (pymex)

El grupo compuesto por la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora (pymex) está representado por empresas con ventas totales entre 60 mil y 7,5 millones de dólares. La importancia de estas empresas radica en su capacidad de generación de empleo y en el potencial de diversificación exportador que presentan. Esto porque el 78% de lo que exportan corresponde a envíos no tradicionales.

En los últimos años las pymex presentan un comportamiento muy dinámico, registrando una tasa anual de crecimiento del 14%, favorecido por las ventajas derivadas de los numerosos acuerdos comerciales suscritos por Chile.

Las pymex están concentradas básicamente en la exportación de alimentos, productos de la madera, productos químicos y caucho, productos metálicos y maquinaria y equipos. Gran parte de ellas están focalizadas en nichos de mercado específicos apostando a la diferenciación de productos. Tienen como principal mercado América (61%), principalmente los Estados Unidos (27%) y la UE (22%).

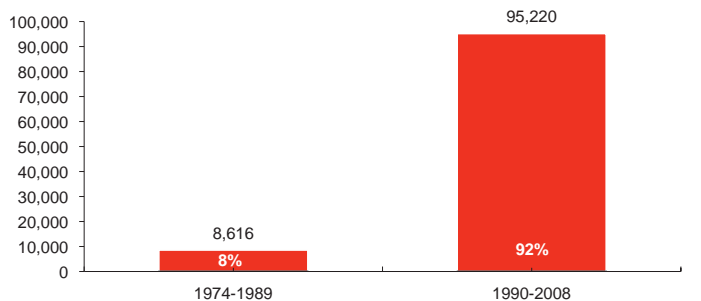
3.8. FLUJOS DE INVERSIÓN

La inserción económica internacional desarrollada por los gobiernos democráticos e implementada a través de numerosos acuerdos internacionales, junto con abrir mercados y fomentar las exportaciones, ha permitido el crecimiento de todo un capítulo nuevo, marcado por la presencia de Chile en las flujos mundiales de inversión extranjera directa.

La inversión extranjera directa en Chile acumulada durante el período 1974-2008 alcanza un total de US\$ 103.836 millones,²⁹² un 92% de esta cifra se registró en el período democrático. Estos flujos han jugado un rol decisivo en el crecimiento y desarrollo económico de Chile, con una tendencia creciente, contribuyendo a la competitividad de la economía y aportando no sólo recursos financieros y nuevos mercados sino también mayor desarrollo tecnológico y conocimientos especializados. Sectorialmente, la inversión extranjera directa (IED) recibida por Chile se concentra en servicios (41,2%), minería (33,7%), industria (11,6%) y otros sectores (3,5%).

²⁹² Inversión canalizada al país vía DL-600, Estatuto de la Inversión Extranjera, y el Capítulo XIV del CNCI del Banco Central de Chile.

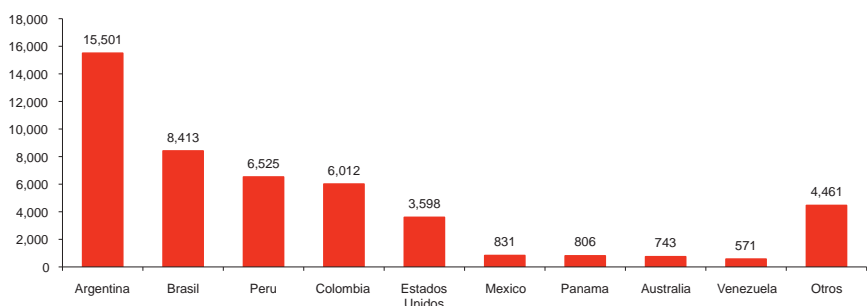
Gráfico 3-9
Inversión Extranjera Directa Materializada en Chile (DL 600 + Cap. XIV).
Hitos comparados.
(millones de US\$ y porcentajes)



Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras

Un fenómeno inédito en la historia económica nacional, resultante de la internacionalización de la economía chilena, es la inversión directa de empresas nacionales en el exterior, que se extiende por casi veinte años, con un atractivo dinamismo particularmente en el plano regional. Entre 1990 y el mes de julio de 2009, la inversión directa materializada en el exterior alcanzó a US\$ 48.621 millones, distribuidos en más de 65 países de todo el mundo.

Gráfico 3-10
Principales destinos, inversión de capitales chilenos en el mundo
1990-2008
(US\$ millones)



Fuente: Departamento de Inversiones en el Exterior, Direcon.

Es posible identificar a lo menos cuatro rasgos definidos en la participación del país en los flujos de inversión directa a nivel internacional. En primer lugar, los capitales de origen chileno se orientan especialmente (mas no únicamente) hacia la prestación de servicios de diferente índole, relacionados con las ventajas competitivas adquiridas por las empresas en el mercado nacional.

En segundo lugar, parte significativa del proceso de inversión externa ocurre en un marco de fortalecimiento de las alianzas estratégicas establecidas con empresas transnacionales y/o con capitales locales. En tercer lugar, hoy ya podemos hablar de una profunda interacción e integración cultural en los países de destino de estas inversiones. Por último, el proceso de inversión externa facilita la apertura de nuevos mercados, tanto para el comercio de bienes y servicios como de las inversiones directas.

Se logra de esta manera cumplir con dos importantes objetivos: de una parte, las posibilidades de crecimiento se amplían como consecuencia de una significativa diversificación en las inversiones; de otra, se tiende hacia un cierto rango de especialización que facilita el aprovechamiento de economías de escala en aquellas actividades en que los inversionistas nacionales han desarrollado claras ventajas competitivas.

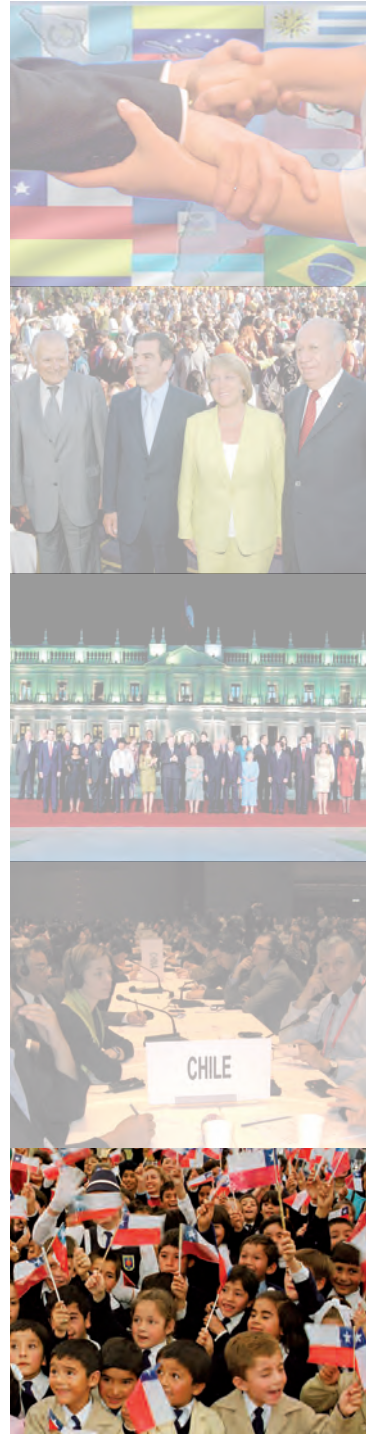
Adicionalmente, las empresas chilenas que desarrollan inversiones en el exterior se han transformado en activas portadoras y adaptadoras de nuevas tecnologías a las condiciones específicas de los mercados receptores. Ello es particularmente notorio en el caso de la generación y transmisión de energía, la industria química, el retail y las tecnologías de la información.

El contexto normativo negociado por Chile en los acuerdos comerciales contribuye a dar mayor seguridad jurídica tanto a los inversionistas chilenos en el exterior como a los extranjeros en Chile.



CAPÍTULO V

EVALUACIÓN Y DESAFÍOS



CAPÍTULO V

EVALUACIÓN Y DESAFÍOS

1. IMPLEMENTACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

Chile ha alcanzado una inserción profunda y diversificada en sus relaciones económicas internacionales, proceso en el cual la Direcon ha jugado un significativo rol. Alrededor del 90% del comercio de Chile se realiza en el marco de acuerdos comerciales, negociados con las más diversas economías del mundo. La integración del país a la economía mundial se ha constituido en una poderosa palanca para su desarrollo económico.

El país ha dado inicio a una nueva etapa que permitirá consolidar esta inserción en la economía mundial, buscando por su intermedio generar mejores condiciones para el desarrollo productivo nacional, el incremento de las exportaciones, la incorporación de elevados estándares de calidad y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

La implementación de los acuerdos comerciales, incluida su puesta en vigencia, y las correspondientes adecuaciones legales que de ellos emanen, así como su administración son tareas que requieren de una constante atención de los diferentes actores tanto públicos como privados.

En algunos casos se trata de tareas complejas por sus repercusiones internas, como es el caso de la propiedad intelectual y de las normas ambientales o laborales. Sin embargo, se trata de decisiones y acciones insoslayables, tanto para el buen funcionamiento de los acuerdos como por sus potenciales efectos sobre el comercio.

La Direcon está llamada a desarrollar una labor conjunta con otros organismos del Estado, para asegurar el cumplimiento de las normas acordadas, fundamentales para el acceso de nuestras exportaciones de bienes, servicios y capitales a los mercados externos.

La administración de los acuerdos dice relación con:

- Asegurar el cumplimiento de los compromisos contraídos (entre los que destaca un buen funcionamiento de los organismos de administración establecidos en cada acuerdo), y
- Establecer un sistema de seguimiento y control, que coordine la participación de los distintos actores nacionales y que permita realizar las evaluaciones necesarias para llevar a cabo, cuando corresponda, profundizaciones y perfeccionamientos de los acuerdos, así como para demandar a las contrapartes el cumplimiento de los compromisos adquiridos y atender los contenciosos que surjan.

El aprovechamiento de los acuerdos comerciales encuentra una dimensión inmediata en el rol de la Direcon, a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), cuyo trabajo es clave en la identificación de las oportunidades, la difusión de las mismas y el apoyo al proceso exportador, principalmente de las pyme.

En efecto, el impacto de los acuerdos en el desarrollo de la economía chilena depende, en gran medida, de la posibilidad que sus beneficios puedan ser utilizados por todo tipo de empresas y por todas las regiones del país, contribuyendo así a disminuir la concentración geográfica y a promover la participación de las pyme en el comercio exterior chileno.

Para ello, ProChile cuenta con una red de 60 oficinas comerciales en 45 países del mundo y con una red interna de 15 oficinas regionales, “que constituyen una ventanilla a través de la cual las empresas de las diferentes regiones del país presentan sus proyectos de promoción de exportaciones”.²⁹³

La Direcon ha impulsado un trabajo descentralizado en todas las actividades donde ello es posible. Corresponderá, entonces, multiplicar y potenciar iniciativas específicas que complementen las que ya están en marcha. Se busca fortalecer aún más la idea de “Chile piensa su integración al mundo desde las regiones”.

Además, es preciso incrementar de manera sustantiva el apoyo a las pyme, fortaleciendo aquellos instrumentos que han sido eficaces, y desarrollando nuevos mecanismos de apoyo que contribuyan a disminuir el costo financiero, a incentivar la asociatividad y a crear cadenas productivas integradas. Obviamente, la magnitud y extensión de esta tarea nacional va más allá de las responsabilidades y de la esfera de acción de la Direcon y de ProChile en particular.

La dimensión que adquiera el apoyo a la descentralización y a las pyme, tiene que ver con el conjunto de las políticas públicas para favorecer la ampliación y diversificación de la oferta exportable nacional, el fortalecimiento del conjunto de las relaciones económicas internacionales y el mayor aprovechamiento de las oportunidades generadas por los acuerdos económico-comerciales negociados por el país. Esto compromete toda la política económica y la acción de los órganos pertinentes del Estado.

293 Alicia Frohmann, Directora de ProChile, Santiago, agosto de 2009.

2. EVALUACIÓN DE LOS ACUERDOS

En la evaluación cuantitativa de la inserción económica de Chile en el mundo y, en particular de los acuerdos comerciales, cobran relevancia el crecimiento notable de las exportaciones e importaciones; la diversificación de la canasta exportadora y de los mercados; el aumento del volumen de las inversiones extranjeras y ese fenómeno inédito que significa la masiva inversión de Chile en el exterior.

Desde el punto de vista cuantitativo, no cabe duda que el sector externo ha mostrado un dinamismo de gran importancia para el crecimiento de la economía chilena. Como expresión de ello, el crecimiento en volumen y en valor de las exportaciones ha sido superior al aumento del PIB en los últimos veinte años.

Es preciso destacar que la política de inserción económica internacional, materializada en una vasta red de acuerdos, ha permitido fortalecer la presencia del país en el mundo moderno con efectos no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde el punto de vista cultural.

Las negociaciones con México favorecieron un *boom* en el mercado interno de la gastronomía y artesanía mexicanas y de los autos fabricados en ese país. Cuando se negoció con Australia se produjo un manifiesto entusiasmo de jóvenes chilenos por estudiar en las universidades australianas. Estos ejemplos ponen de relieve que los acuerdos comerciales generan externalidades que trascienden lo estrictamente económico y que se proyectan al ámbito político y cultural.

En este sentido, el impacto del TLC suscrito con China ha sido tal que en algunas escuelas públicas -incluso en regiones- se ha comenzado a ofrecer cursos de chino mandarín. Cada vez más personas en Chile se interesan en aprender el idioma y conocer la cultura y las tradiciones chinas.

Adicionalmente, por efecto de los acuerdos el comercio chileno se encuentra más protegido, amparado en normativas y disciplinas más rigurosas, consagradas y comprometidas bilateralmente. La existencia de reglas claras permite a los operadores económicos desenvolverse con mayor certidumbre en su accionar.

Tras casi dos décadas de implementación de la política desarrollada por Chile, es importante señalar que aun cuando el patrón de las exportaciones no ha cambiado sustancialmente, el universo exportador se ha visto enriquecido por la incorporación de una amplia gama de nuevos productos, de nuevos sectores de actividad y nuevos empresarios.

Sectores que se encontraban al margen de los negocios internacionales se han potenciado gracias a los acuerdos comerciales suscritos por el país. El sector avícola, por ejemplo, a partir de la apertura arancelaria en Asia ha dinamizado sus exportaciones. Los vinos constituyen un caso paradigmático de relación positiva entre acuerdo y dinámica exportadora en Europa. Los textiles que en algunos países enfrentaban aranceles aduaneros simplemente prohibitivos, ahora, gracias a las reducciones arancelarias negociadas, pueden ingresar a mercados muy difíciles.

Los bienes manufacturados, impulsados principalmente por los pequeños empresarios, han encontrado en el mercado latinoamericano un inmejorable acceso gracias a la mayor competitividad que le han proporcionado las rebajas arancelarias pactadas en los acuerdos comerciales.

La capacidad negociadora demostrada por el país y sus organismo técnicos han brindado al país el reconocimiento de sus contrapartes por el trabajo sistemático y perseverante realizado, el que ha sido valorado incluso por potencias económicas como Estados Unidos, Unión Europea, Japón o China.

Una incidencia singular sobre la institucionalidad del país ha tenido la implementación de la política exterior en materia económico-comercial. El tema internacional se ha convertido en un componente de la gestión pública y de las políticas sectoriales. Los ministerios, las instituciones públicas descentralizadas y los gobiernos regionales se han incorporado a las decisiones y a los compromisos que exigen los acuerdos negociados.

Desde el punto de vista empresarial, los operadores económicos tienen siempre presente en sus discursos, en su accionar y, en particular, en sus conversaciones con el Gobierno, el rol del mercado externo. Así las cosas, un estudiante, un ingeniero comercial, un emprendedor, que quiere diseñar un negocio de producción de bienes o de servicios, probablemente incorporará de manera "mecánica" el componente externo, pensando en la posibilidad de exportar.

La política de negociaciones económicas internacionales de los últimos 20 años instaló en el país una cultura de internacionalización, que contrasta radicalmente con el aislamiento que caracterizara a Chile en el pasado. Esa cultura se ha traducido en que los propios operadores económicos sean menos restrictivos y más abiertos a las reducciones arancelarias en los procesos de negociación; es decir, ya no hay sectores que quieran necesariamente buscar protección en Chile, salvo en algunas líneas de producción agrícola que tienen una economía política más compleja.

Hoy en día impera en la vida económica nacional una lógica integradora con el mundo, que reconoce la necesidad de participar en un escenario de competencia con reglas del juego similares y donde no existan discriminaciones.

3. DESAFÍOS DE LA AGENDA DE NEGOCIACIONES

3.1. COMPLETAR Y PROFUNDIZAR LA RED DE ACUERDOS COMERCIALES

Existen en el mundo países y regiones que tienen un rol protagónico en la economía y política mundial, y por ello se encuentran incorporados en la agenda negociadora de la Direcon.

La apertura de Chile al Asia resulta de la constatación que en el siglo XXI esa región será la zona económica más dinámica del mundo y que, adicionalmente, desempeñará un rol relevante en los asuntos políticos mundiales. Chile comercia hace ya muchos años con Asia, mercado que ha pasado a ser el principal receptor de los productos de exportación chilenos. Los vínculos de Chile con el Asia están fuertemente arraigados en la prioridad negociadora y permanecerán en su agenda por los próximos años.

Chile tiene ya Tratados de Libre Comercio con los principales países de Asia y trabaja fuertemente en completar una red de acuerdos con el Sudeste Asiático, donde destacan Malasia, Vietnam e Indonesia. En este esfuerzo se inscribe también la suscripción de un acuerdo comercial, de alcance limitado, con la India, en la perspectiva de continuar la profundización de los vínculos económicos bilaterales con ese país.

América Latina sigue ocupando un lugar de prioridad en la agenda negociadora. Aunque existen acuerdos comerciales con todos los países de la Aladi, es tarea pendiente la actualización y modernización de estos acuerdos, ampliando y profundizando los compromisos establecidos en la década de los noventa. El futuro de las negociaciones en la región apunta a trascender los límites restringidos al acceso de mercados en bienes, para extenderlos a los ámbitos de servicios, inversiones y compras gubernamentales. Vale decir, profundizar la integración económica con los países de la región.

La labor realizada en torno a los Acuerdos de Complementación Económica con los países de la región fue el precedente que inició el camino de la apertura negociada de nuestra economía. La experiencia generada en torno a estas negociaciones permitió a la Direcon disponer de un sólido equipo de especialistas para proyectarse posteriormente hacia otras regiones.

La agenda negociadora de los próximos años enfrenta el desafío de perfeccionar los acuerdos con los países del entorno regional, tal como ya se hizo con Colombia y con Perú. En este propósito se debe trabajar con flexibilidad y pragmatismo. Cuando se negoció con Bolivia se aceptó un acuerdo asimétrico para favorecer la economía del país hermano. Con el Mercosur se ha avanzado por etapas, sin mayor prisa, para cerrar acuerdos en el ámbito de los servicios y ahora se conversa en torno a compromisos en el tema de las inversiones.

Entre sus objetivos futuros, la Direcon insistirá en una convergencia comercial que permita superar la existencia de numerosos acuerdos bilaterales, que por tener distintas disciplinas propician de alguna forma mercados segmentados. El ejemplo más preciso lo constituye

el tratamiento otorgado a las normas de origen, que imposibilita multilateralizar los beneficios de mercados abiertos debido a las restricciones que imponen las normas de origen de carácter bilateral. Si se tiene la misma norma, se tendrá la oportunidad de aprovechar economías de escala y con una sola norma proveer a todos los mercados.



Entre los objetivos futuros se encuentra, además, el desarrollar vínculos con otros países y regiones que tienen un rol protagónico en la economía y política mundial. Se trata de mercados significativos para las inversiones y las exportaciones chilenas, pero también de países con avances tecnológicos, calidad académica y desarrollos culturales de carácter relevante para el conjunto de la sociedad chilena.

En esta categoría de países se incluye en primer lugar a Rusia, país con el que se están estrechando las relaciones y desarrollando un conocimiento mutuo, por ahora mediante comisiones intergubernamentales, pero también desplegando iniciativas para la participación del sector privado por la vía de exposiciones, ferias y seminarios.

Sudáfrica tiene características similares. Compite en algunos mercados con Chile, pero al mismo tiempo tiene espacios de complementariedad con la economía chilena. Por tanto, una de las tareas es realizar acciones explícitas para aprovechar esos espacios y estrechar las relaciones con este país.

Otro actor en esta categoría es el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCEAG) conformado por Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos, países a los cuales Chile ha propuesto realizar un estudio de factibilidad para efectos de negociar un acuerdo comercial. Estos países, que son una fuente indiscutible de capitales y grandes consumidores de alimentos, constituyen un socio relevante para la inserción de Chile en la región.

3.2. CHILE, PAÍS PLATAFORMA

Hablar de país plataforma es favorecer la instalación de inversiones extranjeras en territorio chileno, para que desde aquí desplieguen sus negocios internacionales. Y estos negocios se refieren a exportación de bienes, exportación de servicios, desarrollo de proyectos conjuntos de inversión en terceros mercados.

En la proyección de esta dimensión son determinantes factores tales como la estabilidad política, reglas del juego claras, garantías jurídicas, disponibilidad de servicios, fuerza de trabajo calificada, infraestructura adecuada, sistemas de telecomunicaciones, óptimas condiciones de vida para los ejecutivos, entre otros.

Los acuerdos económico-comerciales suscritos suman un componente adicional a las ventajas relativas de que dispone Chile para el acceso a terceros mercados.

Empresarios de otros continentes pueden proyectar su actividad productiva y empresarial a partir del territorio chileno hacia toda América Latina e incluso a Canadá y los Estados Unidos. Cumpliendo con las normas de origen de los acuerdos, esos empresarios podrán realizar alianzas productivas con empresarios chilenos para ampliar sus escalas y exportar sin el costo de los aranceles de entrada a mercados como Brasil, Argentina y otros países de la región.

Del mismo modo, empresarios de la región, instalados en territorio chileno, pueden proyectar su actividad hacia Europa, Asia o Norteamérica, aprovechando las rebajas arancelarias de los acuerdos que ha materializado Chile.

En el caso de las empresas extranjeras instaladas en Chile para exportar servicios, el peso de los factores generales del entorno económico y político parece ser aun más decisivo que en el caso de la exportación de bienes. Las negociaciones comerciales en materia de servicios, salvo pequeñas excepciones, se traducen en la consolidación de las legislaciones existentes generando una ventaja específica, asociada a una mayor estabilidad de las reglas de los negocios. En este ámbito, la perspectiva futura está marcada por el paso desde la consolidación de lo alcanzado hacia una mayor liberalización del comercio de servicios, particularmente con los países del entorno latinoamericano.

Un caso interesante de exportación de servicios es aquel de las empresas extranjeras que desde Chile gestionan sus filiales en otros países de la región. Se trata de empresas multinacionales que siguiendo políticas de descentralización asignan a sus filiales en Chile estas nuevas responsabilidades. Esas decisiones responden a políticas globales de las empresas, que así como crean la función la eliminan, según varíen sus intereses económicos (costos/beneficios) y su visión estratégica.

En suma, la red de acuerdos que Chile ha construido es una base para desarrollar encadenamientos productivos con otros países y también para la instalación de bases de servicios de empresas transnacionales.

3.3. DESAFÍO MULTILATERAL

La actividad negociadora de Chile ante la OMC ha sido intensa. En el marco de la Ronda Doha, Chile ha apoyado todas las iniciativas que favorecen la liberalización del comercio. Persiste, sin embargo, una clara asimetría entre las propuestas de apertura en inversiones, servicios y propiedad intelectual, propiciadas por los países industrializados y la reticencia para abrir sus mercados para los productos agrícolas, provenientes principalmente desde el mundo en desarrollo.

Chile continuará aplicando sus mejores esfuerzos ante la Organización Mundial de Comercio para apoyar la posición negociadora de los países en desarrollo y perseverando en la eliminación de los subsidios a la agricultura que mantienen los países industrializados.

La incorporación de Chile al Foro APEC y su participación como país anfitrión durante el año 2004, marcó un hito en la posición de Chile entre los países de la comunidad del Pacífico. La activa participación en el trabajo del APEC ha facilitado entendimientos y ha sido una palanca de apoyo para el establecimiento de acuerdos comerciales con el mundo asiático y Oceanía.

La participación de Chile en distintos comités o grupos de trabajo de la OCDE, en calidad de observador, ha posicionado al país como primera prioridad de la lista de los países que serán invitados a ser miembros plenos cuando dicha organización amplíe su membresía. La tarea apunta a concretar el ingreso de Chile a este organismo multilateral.

3.4. INVERSIONES EN EL EXTERIOR

Uno de los fenómenos más interesantes que se derivan del proceso de inserción del país en la economía mundial, potenciado por la amplia gama de acuerdos suscritos, es la expansión de las inversiones chilenas en el exterior, especialmente en países de la región.

Los capitales chilenos están creando nuevos y más profundos vínculos económicos con los socios comerciales, especialmente con Argentina, Brasil, Perú y Colombia, al tiempo que han permitido profundizar las relaciones económicas de mutuo beneficio.

Como resultado de los acuerdos económico-comerciales suscritos bilateral y multilateralmente, para Chile adquiere un significado estratégico el seguimiento detallado y permanente a la evolución de esos flujos de capital, a sus efectos en las economías receptoras, a los eventuales conflictos o controversias que pudiesen generarse, así como a los requerimientos específicos de las empresas inversionistas. La incorporación de esta temática en el quehacer de la Direcon, y con la estrecha colaboración con las embajadas y oficinas comerciales en el exterior, ha permitido dar una dimensión cualitativamente mayor a los efectos de la política negociadora de acuerdos económico.-comerciales con el mundo.

5.5. EL DESAFÍO INSTITUCIONAL

La Direcon ha articulado los procesos de negociación, coordinando a las distintas instituciones del sector público en la búsqueda de posiciones homogéneas, que permitan compatibilizar los diferentes intereses sectoriales. El conjunto de las negociaciones desarrolladas por el país se ha llevado a cabo en estrecha coordinación con los gremios del sector privado, los sindicatos y la sociedad civil.

La complejidad de las materias involucradas, así como el surgimiento de nuevos temas, han llevado a la Direcon a adecuar su institucionalidad interna, respondiendo a los desafíos que se han ido enfrentando a lo largo del tiempo. Esta experiencia ha permitido fundamentar una estructura flexible que, con una adecuada interacción entre los sectores público y privado y la incorporación de calificados especialistas, permite enfrentar con éxito nuevos retos.

El marco institucional ha estado acompañado, además, por el trabajo desarrollado por otros ministerios y agencias públicas para una adecuada internalización de los acuerdos comerciales. En la actualidad, casi todos los ministerios tienen un componente internacional, que los vincula de manera permanente a los acuerdos internacionales.

Chile ha optado por participar decididamente en el mundo global, alcanzando una inserción profunda y diversificada en sus relaciones económicas internacionales, y la Direcon ha jugado un rol destacado en ese proceso. La opción por la integración a la economía mundial se ha hecho en el convencimiento que significa un beneficio para el crecimiento económico y el progreso de Chile.

Tras 20 años de negociaciones internacionales, la Dirección Económica de la Cancillería enfrenta un gran desafío: lograr un mayor aprovechamiento de los compromisos internacionales, potenciando la capacidad exportadora y fortaleciendo la estructura productiva nacional.

Para convertir los acuerdos comerciales en instrumentos más efectivos de crecimiento exportador habrá que avanzar a favor de una estrategia de desarrollo que ayude a incorporar mayor valor agregado nacional a las exportaciones. No se trata de renunciar a la exportación de recursos naturales los que, como el cobre y celulosa, presentan altos precios gracias a la fuerte demanda china, la que probablemente persistirá por largos años.

La apertura de mercados, especialmente la alcanzada con los países industrializados, para su aprovechamiento pleno, requiere ser acompañada por políticas públicas más agresivas que amplíen la base productiva y diversifiquen la canasta exportadora. Para lograrlo es necesario, en lo interno, aumentar sustancialmente la inversión en investigación y desarrollo, mejorar la calidad de la educación y promover más vigorosamente la capacitación empresarial y de los trabajadores.

Los acuerdos económico-comerciales y su implementación han colocado ante el país, en particular al Estado y a los empresarios, un desafío de gran envergadura, que trasciende el trabajo de la Direcon. En efecto, la apertura de mercados en los distintos continentes debiera servir no sólo para entregar beneficios de posicionamiento competitivo a los grandes empresarios exportadores e inversores, sino que debiera potenciar la capacidad de emprendimiento de nuevos agentes económicos y favorecer una diversificación productiva que multiplique el empleo, extendiendo los beneficios de la globalización al conjunto de la sociedad chilena.

CRONOLOGÍA

Fecha	Hito
15 de enero de 1990	Mandatario argentino Carlos Menem anuncia un posible encuentro con los presidentes electos de Chile, Uruguay y Brasil.
21 de enero de 1990	Presidentes de Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador piden que Chile se reincorpore al Pacto Andino.
1 de marzo de 1990	Presidente electo Patricio Aylwin se reúne con el Presidente de Argentina Carlos Menem y luego viaja a Uruguay a la ceremonia de transmisión del mando en ese país.
2 de marzo de 1990	Presidente electo Patricio Aylwin asiste al cambio de mando en Uruguay.
11 de marzo de 1990	Ceremonia de cambio de mando en Chile. Patricio Aylwin asume la Presidencia de la República por un período constitucional de cuatro años.
11 de marzo de 1990	Chile reanuda relaciones diplomáticas con los países socialistas (URSS, Polonia, Hungría, Checoslovaquia y Yugoslavia).
11 de marzo de 1990	Augusto Aninat asume como Director General de Relaciones Económicas Internacionales
13 de marzo de 1990	Presidentes de Chile y Argentina se reúnen en La Moneda.,
15 de marzo de 1990	Presidente Aylwin realiza su primera gira al exterior. Viajó a Brasil para reunirse con el Presidente brasileño José Sarney.
21 de marzo de 1990	Chile y México crean mecanismo de consultas a nivel político.
23 de marzo de 1990	Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, realiza visita oficial a Chile.
24 de marzo de 1990	Chile y México restablecen relaciones diplomáticas, en solemne ceremonia realizada en el Palacio de La Moneda.
26 de marzo de 1990	Chile y México fijan metas prioritarias, entre ellas abrir oficinas comerciales bilaterales.
25 de abril de 1990	Por primera vez en 16 años llega una misión comercial de la URSS a Chile, encabezada por el Vicepresidente de la Cámara Nacional de Comercio de ese país, Igor Kanaev.
27 de abril de 1990	Estados Unidos inició un estudio para reincorporar a Chile al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), informa Richard Ades, Consejero Comercial de la Embajada de los EE.UU.
27 de abril de 1990	Canciller Enrique Silva Cimma viaja a México a participar en el 5º Consejo de Ministros de la Aladi.
3 de mayo de 1990	Alberto Zelada, Cónsul General de Bolivia, destaca un nuevo clima para comenzar negociaciones con Chile.
9 de mayo de 1990	Canciller Enrique Silva Cimma anuncia la reincorporación gradual de Chile al Pacto Andino.

- 11 de mayo de 1990 Ministro de Economía Carlos Ominami cuestiona la incorporación al Pacto Andino por diferencias económicas con sus países miembro.
- 12 de mayo de 1990 El Director General de Relaciones Económicas Internacionales, Augusto Aninat, señala que no existen condiciones para el regreso de Chile al Pacto Andino.
- 17 de mayo de 1990 Canciller peruano Guillermo Larco Cox informa que los países miembro del Pacto Andino invitan a Chile a reintegrarse al pacto.
- 18 de mayo de 1990 Gobiernos de Chile y Argentina acuerdan realizar la 4ª reunión de la Comisión Binacional de Cooperación Económica y de Integración Física.
- 18 de mayo de 1990 Subsecretario de RR.EE. Edmundo Vargas destaca coincidencias entre Chile y Argentina. Principal conclusión es recuperar el tiempo perdido y resolver los problemas dentro del marco del Tratado de Paz y Amistad.
- 20 de mayo de 1990 Canciller argentino Domingo Cavallo destaca los avances de las negociaciones para la integración entre Chile y Argentina.
- 29 de mayo de 1990 Visita oficial del Presidente de la República Popular China, Yang Shangkun.
- 30 de mayo de 1990 Ministro de Economía Carlos Ominami analiza posibilidad de un acuerdo-marco con México, tras viaje a ese país, donde se entrevistó con el Secretario de RR.EE., Fernando Solana, y con autoridades del sector económico de México.
- 4 de junio de 1990 Canciller Silva Cimma viaja a la XX Asamblea General de la OEA en Paraguay, donde se suscribió la Declaración de Asunción.
- 19 de junio de 1990 El Canciller Enrique Silva Cimma informa, luego de su encuentro con el Secretario de Comercio de EE.UU., Robert Mosbacher, que ese país levantará sus barreras comerciales con Chile antes de fin de año.
- 28 de junio de 1990 El Presidente George Bush propone crear una zona de libre comercio interamericana (Iniciativa para las Américas).
- 29 de junio de 1990 Propuesta de Bush es acogida positivamente por Argentina, Brasil y Uruguay.
- 30 de junio de 1990 El Gobierno de Chile apoya oficialmente el plan Bush sobre una zona de libre comercio. Ministro de Hacienda Alejandro Foxley valora la propuesta y comienza gira por Europa y EE.UU.
- 6 de julio de 1990 Presidente Patricio Aylwin envía su beneplácito formal a la propuesta de G. Bush. Ministro Foxley se reúne en Washington con el Secretario del Tesoro, Nicholas Brady; con el Presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, y con el Asesor del Consejo Nacional de Seguridad Nacional para Asuntos de América Latina, William Price.
- 9 de julio de 1990 Ministro Foxley se reúne con la Representante para el Comercio Exterior de los EE.UU., Carla Hills. Autoridades informan sobre un posible acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.
- 16 y 17 de julio 1990 Se reúne la Subcomisión Chileno-Argentina de Complementación Económica, para implementar las bases de un acuerdo comercial.
- 6 y 7 de agosto Se efectúa la cuarta reunión de la Comisión Binacional Chile-Argentina de Cooperación Económica e Integración Física.

12 de julio de 1990	Canciller de Brasil Francisco Rezek llega a Chile para fortalecer los vínculos bilaterales.
17 de julio de 1990	La Comunidad Económica Europea (CEE) anuncia negociaciones para un acuerdo de cooperación con Chile.
18 de julio de 1990	Se reúne en Santiago la subcomisión de Complementación Económica de Chile y Argentina.
20 de julio de 1990	Gobiernos de Chile y Argentina apoyan un acuerdo económico bilateral en el marco de la Aladi, informa el Director de Planificación de la Cancillería Augusto Bermúdez.
26 de julio de 1990	Presidente Aylwin firma en Brasil varios acuerdos de cooperación.
28 de julio de 1990	Presidente Patricio Aylwin llega a Lima para la asunción del mando de Alberto Fujimori. Señaló que su visita a Perú marca una etapa de consolidación de la fraternidad chileno-peruana.
28 de julio de 1990	Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de Brasil, Chile, Argentina y Uruguay analizan en conjunto la propuesta de Bush.
30 de julio de 1990	Pacto Andino valora la Iniciativa para las Américas de Bush.
2 de agosto de 1990	En Brasilia, cancilleres de Chile, Argentina, Brasil y Uruguay acuerdan establecer el libre comercio en 1995. También fue invitado Paraguay.
3 de agosto de 1990	Canciller Silva Cimma, a su regreso de Brasilia, declara que Chile no tendrá una posición conjunta con otros países frente a la Iniciativa de Bush, debido a las diferencias que existen entre los sistemas arancelarios.
14 de agosto de 1990	Chile reanuda relaciones diplomáticas con Argelia.
14 de agosto de 1990	Ministros de Economía de Chile y de Fomento de Venezuela anuncian que negociarán un acuerdo de liberalización comercial.
15 de agosto de 1990	Parlamentarios encabezados por el Presidente de la Cámara de Diputados, José Antonio Viera-Gallo, envían una nota oficial a EE.UU. expresando su preocupación por las medidas que afectan las relaciones bilaterales, en especial en el ámbito comercial.
15 de agosto de 1990	Embajador de EE.UU., Charles Gillespie, niega que su país tenga medidas proteccionistas con Chile, ya que sus normas rigen para varios países y no exclusivamente para Chile.
16 de agosto de 1990	Ministros de Economía de Chile, Carlos Ominami, y de Fomento de Venezuela, Moisés Naim, firman las bases para un acuerdo de complementación económica (ACE) entre ambos países.
29 de agosto de 1990	Chile y Argentina aprueban las bases generales para un acuerdo de complementación económica.
30 de agosto de 1990	Presidentes Carlos Menem y Patricio Aylwin llegan a un acuerdo integracionista de apertura de pasos fronterizos, establecimiento de empresas binacionales, complementación económica y cooperación antártica.
7 de septiembre de 1990	Anuncian el término de las sanciones a Chile desde EE.UU. La sanción principal excluyó a Chile del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias).

10 de septiembre de 1990	Canciller Enrique Silva Cimma, de visita en Venezuela, desestima un retorno de Chile al Pacto Andino.
14 de septiembre de 1990	Con motivo de la visita oficial a Chile del Canciller paraguayo Alexis Frutos, Chile y Paraguay anuncian que activarán sus vínculos bilaterales comerciales.
15 de septiembre de 1990	Embajador de Chile en México, Hugo Miranda, informa que se negociará un acuerdo de complementación económica entre Chile y México.
22 de septiembre de 1990	Ministro Alejandro Foxley anuncia la firma de un acuerdo marco con EE.UU.
24 de septiembre de 1990	Presidente Patricio Aylwin inicia una gira de diez días por Ecuador, EE.UU. y México.
25 de septiembre de 1990	En Quito, Presidente Aylwin llama a promover la cooperación política entre todos los países de la región.
30 de septiembre de 1990	Se oficializa el ingreso de Chile al Grupo de Río integrado por Venezuela, Colombia, México, Uruguay, Argentina, Brasil y Perú.
30 de septiembre de 1990	Se firma en Washington acuerdo-marco con Estados Unidos. Ambas partes crearon un consejo bilateral de comercio e inversión que fijará las normas básicas para fomentar el intercambio mediante la liberalización del comercio.
1 de octubre de 1990	En la Cumbre Mundial a Favor de la Infancia, el Presidente Aylwin se reúne con el Jefe del Gobierno español, Felipe González, y con el Presidente George Bush.
3 de octubre de 1990	El Presidente Patricio Aylwin se reúne con el Presidente Bush, a quien pidió la reincorporación de Chile al Sistema Generalizado de Preferencias.
4 de octubre de 1990	El Presidente Patricio Aylwin y el Presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari firman las bases para negociar un acuerdo de complementación económica.
11 de octubre de 1990	"Sólo la unidad dará poder a América Latina", señaló el Presidente Aylwin, al hablar ante la Asamblea del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) en el marco del 15º aniversario del Congreso de Panamá.
18 de octubre de 1990	Presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) Jorge Prado opina que el acuerdo sobre la fruta en EE.UU. sigue un contexto proteccionista por parte de ese país, y que la aprobación del Congreso estadounidense de nuevas órdenes de mercado podrían afectar en el corto y mediano plazo las exportaciones chilenas.
23 de octubre de 1990	Viceministros de Chile y Perú acuerdan cursos de acción destinados a enriquecer el diálogo político, las posibilidades de cooperación, intercambio comercial y cultural.
30 de octubre de 1990	Ministro Foxley sostiene en la Comisión de Coordinación y Consulta del Sector Público y Privado que Chile no reducirá sus aranceles en forma unilateral, sino mediante negociaciones con otros países para obtener una reciprocidad real en los tratos económicos.
30 de octubre de 1990	Ministro de Pesca del Perú, almirante Raúl Sánchez, anuncia disposición de su país a tener acuerdos con Chile en materia de pesquerías compartidas. Se reunió con el Subsecretario de Pesca y con el Director Nacional de Pesca.

10 de noviembre de 1990	Embajador de EE.UU. ante la Organización de Estados Americanos (OEA), Luigi Einaudi, dice que la iniciativa de Bush busca reestructurar las relaciones con América Latina. Agregó que Chile reúne todas las condiciones para influir en los términos en que se concrete la propuesta.
29 de noviembre de 1990	Departamento de Comercio de EE.UU. recomienda al Presidente Bush levantar las restricciones a 354 productos chilenos. Con la medida Chile puede retornar al sistema de preferencias arancelarias.
7 de diciembre de 1990	Al inicio de su visita oficial a Chile, el Presidente Bush destaca la solidez de la economía chilena. Señala que el país ha avanzado rápidamente en el desarrollo del libre mercado. Agrega que el tema de la celebración de un acuerdo de libre comercio con Chile está muy adelantado.
8 de diciembre de 1990	Presidente Bush declara que EE.UU. invertirá US\$ 13 mil millones en Chile durante los próximos cinco años.
8 de diciembre de 1990	Ministro Alejandro Foxley anuncia el inicio de conversaciones con Estados Unidos para un acuerdo de libre comercio.
11 de diciembre de 1990	Chile y Bolivia anuncian la firma de un próximo acuerdo económico, la creación de una cámara de comercio y turismo y una posible venta de gas de Bolivia a Chile.
5 de enero de 1991	Chile explotará petróleo y gas en mar argentino, gracias a un acuerdo firmado por representantes de la ENAP y de Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Argentina.
6 de febrero de 1991	La SNA, en carta al Director General de Relaciones Económicas Internacionales, manifiesta su preocupación por demasiada celeridad en la firma de los acuerdos económicos bilaterales del país.
13 de febrero de 1991	Gerardo Arteaga, vicepresidente de la Sociedad Nacional de Agricultura, manifiesta que la burocracia ha impedido aumentar las exportaciones de Chile a la Argentina.
3 de marzo de 1991	Ministro Foxley informa que el Presidente George Bush pidió al Congreso de su país acelerar los acuerdos de libre comercio y destacó a Chile entre los países de la región.
4 de marzo de 1991	Visita del Primer Ministro rumano, Petre Roman, quien se reunirá con el Presidente Patricio Aylwin para la firma de algunos convenios de cooperación.
20 de marzo de 1991	Presidente de Uruguay Luis Alberto Lacalle llega en visita oficial, junto al Canciller de ese país Héctor Gros.
21 de marzo de 1991	Ministro Alejandro Foxley anuncia que en noviembre habría definiciones sobre un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.
10 de abril de 1991	En Madrid, el Presidente Aylwin pide a la Comunidad Europea abolir las trabas económicas hacia Chile.
14 de abril de 1991	Secretario Ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras, Fernán Ibáñez, anuncia un tratado bilateral con Inglaterra sobre garantías a las inversiones.
25 de abril de 1991	En Alemania culmina gira del Presidente Patricio Aylwin por Europa.
25 de abril de 1991	Chile e Irán reanudan relaciones diplomáticas.

- 29 de abril de 1991 Director de Asuntos Bilaterales de la Direcon, Julio de la Fuente, anuncia la próxima firma del tratado de complementación económica con México y Venezuela.
- 5 de mayo de 1991 Cámara Nacional de la Industria y representantes del sector privado de Bolivia rechazan un acuerdo amplio de libre comercio con Chile y manifestaron preferencia por un acuerdo de complementación económica en áreas restringidas.
- 15 de mayo de 1991 Estados Unidos pide apoyo a la OEA para impulsar Iniciativa para las Américas.
- 16 de mayo de 1991 Chile y Colombia acuerdan iniciar negociaciones para un acuerdo de libre comercio.
- 21 de mayo de 1991 Chile se incorpora al Foro de Cooperación Económica del Pacífico Sur (PECC). Subsecretario de RR.EE. Edmundo Vargas participa en el VIII encuentro de la Conferencia de Cooperación, e instó a crear una comunidad de países en la cuenca del Pacífico.
- 25 de mayo de 1991 Ministro Foxley afirma que Chile puede ser el primer país en ingresar a la Iniciativa para las Américas.
- 3 de junio de 1991 Se inaugura la sede de la Organización de Liberación de Palestina en Chile.
- 4 de junio de 1991 Chile y Canadá firman un acuerdo para profundizar el comercio bilateral. Canciller de Chile Enrique Silva Cimma y la Ministra de RR.EE. de Canadá, Bárbara McDougall, firman memorando de entendimiento.
- 11 de junio de 1991 Con la presencia de los cancilleres de Chile, Enrique Silva Cimma, y de Ecuador, Diego Cordovez, se suscribe un memorando de entendimiento entre ambos países, y se crea el Consejo Conjunto para la Economía y el Comercio.
- 17 de junio de 1991 Chile y Argentina superan sus problemas limítrofes pendientes por medio de un documento que se firmará en agosto.
- 18 de junio de 1991 Chile y Malasia firman convenios comerciales y de cooperación económica.
- 23 de junio de 1991 Si el Mercosur avanza, Chile podría incorporarse al organismo, declara el Canciller de Argentina, Guido Di Tella en Estados Unidos, tras la firma de un acuerdo comercial entre EE.UU. y los países miembro del Mercosur.
- 24 de junio de 1991 Chile finiquitó el acuerdo de libre comercio con México, informa Ministro de Hacienda Alejandro Foxley.
- 26 de junio de 1991 Ministro Presidente de la Comisión Nacional de Energía, Jaime Tohá, da a conocer avances en proyectos de integración con Bolivia.
- 28 de junio de 1991 Presidente George Bush elogia a la economía chilena y compromete un acuerdo de libre comercio, tras celebrarse un año de la Iniciativa para las Américas.
- 5 de de julio de 1991 Chile expone sobre su política comercial en el GATT. La delegación chilena fue encabezada por el Director General de Relaciones Económicas Internacionales Augusto Aninat.

- 7 de julio de 1991 Subsecretarios de RR.EE. de Chile y Argentina, Edmundo Vargas y Juan Carlos Olima, respectivamente, anuncian que las negociaciones limítrofes van bien encaminadas.
- 11 de julio de 1991 Ministro de Economía Carlos Ominami informa que la firma del ACE bilateral con México fue diferida por cambios en los contextos negociadores.
- 15 de julio de 1991 El Presidente colombiano César Gaviria recibe al Presidente de Chile, Patricio Aylwin, al Canciller y delegación que lo acompaña. Ambos mandatarios destacan los logros de las metas integracionistas.
- 16 de julio de 1991 Presidente de Colombia, César Gaviria, expresa gran interés por firmar un acuerdo de complementación económica con Chile.
- 17 de julio de 1991 Chile y Colombia firman acta de entendimiento y crean un consejo bilateral de economía y comercio.
- 18 de julio de 1991 La Sociedad Nacional de Agricultura declara que no es partidaria de los acuerdos binacionales.
- 20 de julio de 1991 Chile y Cuba abren relaciones diplomáticas a nivel consular. Cancilleres de ambos países, Enrique Silva Cimma e Isidoro Malmierca, intercambian cartas reversales.
- 21 de julio de 1991 Presidentes de Chile, Patricio Aylwin, y de México, Carlos Salinas de Gortari, expresan su satisfacción por los avances en las negociaciones para un acuerdo económico bilateral.
- 2 de agosto de 1991 Entra en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Chile y Argentina.
- 2 de agosto de 1991 Chile y Argentina firman un Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones.
- 5 de agosto de 1991 La Sociedad Nacional de Agricultura manifiesta preocupación por los acuerdos bilaterales recientes. Presidente de la SNA, Jorge Prado, señala que el sector no tuvo conocimiento previo de los convenios firmados por Chile.
- 6 de agosto de 1991 La SNA rechaza integración económica con Argentina. Debido a las características de la agricultura chilena el organismo teme que el sector se verá afectado negativamente, indicó su presidente Jorge Prado.
- 6 de agosto de 1991 El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México está listo para ser firmado, informa el Ministro de Hacienda, Alejandro Foxley.
- 22 de septiembre de 1991 Chile y México firman un Acuerdo de Complementación Económica. Por Chile firman los ministros de Hacienda, Alejandro Foxley, y de RR.EE., Enrique Silva Cimma; por México lo hicieron el Secretario de Asuntos Exteriores, Fernando Solana, y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra, en presencia de los presidentes de Chile y México.
- 25 de septiembre de 1991 Eduardo Moyano asume como Director General de Relaciones Económicas Internacionales.**
- 2 de octubre de 1991 Chile y España firman un Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones.

23 de octubre de 1991	El Canciller Enrique Silva Cimma es invitado al acto de ratificación del Mercosur en Asunción.
20 de noviembre de 1991	La Cancillería anuncia una reunión con los representantes de EE.UU. en Washington para decidir sobre el inicio de las negociaciones para un acuerdo económico bilateral. El equipo negociador chileno estará encabezado por el Ministro de Hacienda Alejandro Foxley.
2 de diciembre de 1991	Mandatarios de Chile, Patricio Aylwin, y de Bolivia, Jaime Paz Zamora, se reúnen en el marco de la Cumbre del Grupo de Río para mejorar los vínculos bilaterales comerciales.
12 de diciembre de 1991	EE.UU. reafirma su voluntad para establecer un acuerdo económico bilateral con Chile, según ministros de Hacienda de Chile, Alejandro Foxley, y de Comercio Exterior de Estados Unidos, Carla Hills.
1 de enero de 1992	Entra en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica con México.
7 de enero de 1992	Cónsul de Bolivia, Alberto Zelada, anuncia el inicio de las negociaciones entre su país y Chile para concretar un acuerdo comercial, de cooperación técnica y protección de inversiones.
28 de enero de 1992	Presidente del Perú, Alberto Fujimori, expresa su deseo de terminar los temas pendientes del Tratado de 1929, y anuncia una visita a Chile en agosto.
31 de enero de 1992	Chile y Perú anuncian inicio de negociaciones por temas pendientes del Tratado de 1929. Así lo informaron sus cancilleres Enrique Silva Cimma y Augusto Blacker, respectivamente.
12 de febrero de 1992	Chile y Alemania anuncian para marzo un encuentro para eliminar la doble tributación, primer convenio de este tipo que Chile firmaría con un país de la Comunidad Europea.
25 de febrero de 1992	Chile y Costa Rica anuncian para marzo la firma de un memorando de entendimiento económico.
26 de febrero de 1992	Ministro de Economía, Carlos Ominami, informa que las negociaciones para un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos comenzarán a fin de año.
2 de marzo de 1992	Chile y Venezuela avanzan en las negociaciones para concretar un acuerdo de complementación económica.
3 de marzo de 1992	Comisión Administradora del ACE entre Chile y México evalúa positivamente el funcionamiento del Acuerdo.
12 de marzo de 1992	El GATT critica las medidas económicas de EE.UU. contra países como Chile, por ser contrarias al libre comercio.
22 de marzo de 1992	El Presidente Patricio Aylwin es recibido por el Presidente de Uruguay, Luis Alberto Lacalle. Los mandatarios anuncian la creación de un consejo bilateral de integración y la firma de un memorando de entendimiento económico que promueva la integración bilateral y comercial entre ambos países.
24 de marzo de 1992	El Presidente Patricio Aylwin propone vías para el avance integracionista de la región, en discurso ante la Aladi en Uruguay. Chile opta por acuerdos bilaterales de complementación económica.

- 8 de abril de 1992 Chile suspende transitoriamente la negociación con Perú sobre temas pendientes del Tratado de 1929, debido a la anormal situación política de ese país.
- 13 de abril de 1992 El Grupo de Río acuerda la marginación temporal del Perú mientras persista la ruptura constitucional en dicho país. Decisión se tomó en la sede de la OEA.
- 25 de abril de 1992 Hay óptimas condiciones en Chile para suscribir un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, destaca el Subsecretario del Tesoro de ese país, David Mulford.
- 30 de abril de 1992 Concluyó el XX Consejo Directivo de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio en Santiago. Los países participantes acuerdan promover esfuerzos que eviten la doble tributación y la eliminación de trabas proteccionistas.
- 4 de mayo de 1992 Anuncian encuentro entre el Grupo de Río y la Unión Europea en Santiago a fin de mes. Por primera vez este encuentro se realizará fuera de Europa.
- 7 de mayo de 1992 Chile propone la creación de un foro comercial con la Unión Europea, para contar con una instancia permanente de discusión sobre temas comerciales.
- 9 de mayo de 1992 Presidente Patricio Aylwin inicia primera visita de Estado de Chile a EE.UU. en 30 años. El Mandatario viaja acompañado por los ministros de RR.EE., Hacienda, Economía y Secretaría General de la Presidencia; por senadores, diputados y una amplia delegación empresarial.
- 13 de mayo de 1992 Se concreta el encuentro de los presidentes Patricio Aylwin y George Bush. Mandatario chileno manifiesta su interés por suscribir un acuerdo de libre comercio con EE.UU.
- 14 de mayo de 1992 El Presidente Bush destaca el liderazgo de Chile en América Latina y expresa la buena disposición de su país para avanzar en todos los ámbitos de la relación bilateral.
- 14 de mayo de 1992 La Casa Blanca emite una nota oficial en la cual afirma que el acuerdo de libre comercio de EE.UU. con Chile se negociará después de concretar el tratado comercial con México y Canadá.
- 16 de mayo de 1992 El Presidente Aylwin evalúa como un avance significativo la decisión de EE.UU. sobre el inicio de negociaciones con Chile para un acuerdo de libre comercio.
- 29 de mayo de 1992 El Presidente Aylwin inaugura la reunión de cancilleres del Grupo de Río y la UE que se realiza en Santiago. Participan representantes ministeriales de 24 países latinoamericanos y europeos.
- 1 de junio de 1992 Gran Bretaña mantendrá su política de inversión en Chile, dice el Ministro británico para América Latina, Tristán Garel-Jones.
- 10 de junio de 1992 Chile y Colombia firmarían un ACE informa el agregado comercial en Bogotá, Fernando Echavarría.
- 11 de junio de 1992 Chile y Paraguay firman Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones. En visita oficial del Presidente Patricio Aylwin a Paraguay, lo acompañan el Canciller Enrique Silva Cimma, el Ministro de Planificación, Sergio Molina, senadores y diputados.

- 16 de junio de 1992 Estados Unidos manifiesta su interés por firmar con Chile acuerdos de propiedad intelectual y sobre inversiones, incluso antes que un tratado de libre comercio, indica el Vice-Representante de Comercio de ese país, Myles Frechette.
- 18 de junio de 1992 Chile da un nuevo impulso a las negociaciones comerciales con Venezuela.
- 12 de julio de 1992 Presidente Patricio Aylwin inicia una gira por cuatro países europeos: Francia, Bélgica, Portugal y España. Su objetivo es acrecentar los lazos comerciales con Europa. Lo acompañan los ministros de Hacienda, de RR.EE. y de Economía; senadores, diputados, empresarios y dirigentes sindicales.
- 14 de julio de 1992 Chile y Francia formalizan un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- 15 de julio de 1992 Chile y Bélgica firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- 16 de julio de 1992 La Conformación de un Grupo de Trabajo chileno-europeo se acuerda en Bruselas, para resolver posibles problemas comerciales entre Chile y la UE.
- 21 de julio de 1992 En octubre comienza a funcionar el grupo de trabajo de la comisión chileno-europea que analizará temas comerciales, mientras que en noviembre se estudia la participación de Chile en las comisiones de la OCDE, informa el Ministro Foxley al regresar a Chile.
- 24 de julio de 1992 El Presidente Aylwin afirma que la cooperación debe sustentarse en la democracia. El Mandatario chileno intervino ante la II Cumbre Iberoamericana realizada en Madrid, en la que participaron 18 jefes de Estado.
- 24 de julio de 1992 Acuerdo de libre comercio con EE.UU. se negociaría en 1993, señala Ministro de Economía Carlos Ominami en II Cumbre Iberoamericana.
- 13 de agosto de 1992 Acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá abre las puertas para Chile, y prepara el camino para las futuras negociaciones, señala el Presidente Patricio Aylwin ante el anuncio de la firma del Nafta.
- 18 de agosto de 1992 Standard & Poor's clasifica a Chile como un país de mínimo riesgo para las inversiones. Chile pasa a ser el primer país en Latinoamérica en ofrecer estas garantías en las condiciones de inversión. La información la entrega el Ministro de Hacienda, Alejandro Foxley.
- 28 de agosto de 1992 Visita oficial de 24 horas del Presidente Carlos Menem. Mandatarios de Chile y Argentina sostienen una reunión de trabajo.
- 9 de septiembre de 1992 Se anunció principio de acuerdo para un ACE con Venezuela. El tratado se firmaría a fines de noviembre y el 1º de enero de 1993 entraría en vigencia, informa el Ministro de Economía, Carlos Ominami.
- 28 de septiembre de 1992 El Ministro de Economía de Argentina, Domingo Cavallo, evalúa positivamente el nivel de las inversiones chilenas en su país que este año alcanzaron los US\$ 700 millones. Cavallo se refiere al tema durante una conferencia en la ciudad de Nueva York.
- 1 de octubre de 1992. Sectores canadienses acogieron bien una eventual incorporación de Chile al Nafta, informa el agregado comercial de Chile en Toronto, Gonzalo Fierro.

- 20 de octubre de 1992 Chile y Paraguay firman un memorando de entendimiento sobre economía y comercio, y un convenio para evitar la doble tributación.
- 21 de octubre de 1992 Visita oficial a Chile del Presidente de Paraguay Andrés Rodríguez. Los mandatarios de Paraguay y Chile firman una declaración conjunta en la que acuerdan profundizar la integración, el intercambio comercial y las relaciones bilaterales en todos sus ámbitos.
- 3 de noviembre de 1992 Cónsul chileno en La Paz destaca el trabajo en favor de la integración de Chile y Bolivia. Los gobiernos continúan realizando un estudio técnico sobre un posible acuerdo de complementación económica (ACE) dentro del marco de la Aladi.
- 7 de noviembre de 1992 Presidente Patricio Aylwin inicia una histórica gira por tres países asiáticos: Malasia, China y Japón. Chile anunció la búsqueda de un mayor acercamiento hacia el sudeste asiático. El Mandatario viaja con una comitiva de 120 personas, entre ellas los ministros de RR.EE., Hacienda, Economía, Transportes, Minería y Agricultura; parlamentarios y cerca de 60 empresarios.
- 12 de noviembre de 1992 Chile firma un acuerdo de promoción y protección de inversiones con Malasia. Además se manifestó el interés de Chile por integrar el Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC).
- 14 de noviembre de 1992 El Presidente Patricio Aylwin llega en visita oficial a China.
- 15 de noviembre de 1992 Aylwin propone un convenio de protección de inversiones a China, pide el levantamiento de algunas restricciones al comercio bilateral y reitera el interés de Chile por integrar el APEC.
- 16 de noviembre de 1992 Chile inicia conversaciones con Ecuador para la firma de un acuerdo de complementación económica, según el Encargado de Negocios de ese país Diego Rivadeneira.
- 19 de noviembre de 1992 Japón saca a Chile de su lista de países con alto riesgo para las inversiones. La nueva medida regirá desde 1993. Anuncio se hizo en el marco de la visita oficial del Mandatario chileno a ese país.
- 20 de noviembre de 1992 Presidente Clinton anuncia el interés de su gobierno por firmar un tratado de libre comercio (TLC) con Chile y que se iniciaron conversaciones con Argentina.
- 23 de noviembre de 1992 Los presidentes de Chile y México destacan el éxito del ACE suscrito por ambos países.
- 3 de diciembre de 1992 El Grupo de Río respalda la revitalización interamericana y destaca la necesidad de seguir aplicando una economía de mercado con contenido social.
- 20 de enero de 1993 Presidente Clinton ratifica en una carta dirigida al Presidente Aylwin su intención de firmar un TLC con Chile.
- 6 de febrero de 1993 El acuerdo de Complementación Económica con Bolivia se firmaría en abril durante el próximo encuentro de cancilleres, informa el Ministerio de RR.EE.
- 22 de febrero de 1993 Canciller Enrique Silva Cimma afirma que existen sólidos lazos de acercamiento con Bolivia.
- 25 de febrero de 1993 Chile y Bolivia inician fase crucial en las negociaciones por el ACE que se espera firmar en abril.

- 25 de febrero de 1993 El Presidente de la Comisión Internacional de Comercio de EE.UU., Don Newquist, dice que un tratado de libre comercio con Chile sería un gran apoyo de su país para toda América Latina.
- 27 de febrero de 1993 El Director General de Relaciones Económicas Internacionales, Eduardo Moyano, anuncia nuevas reuniones con Bolivia. Las negociaciones comerciales terminaron hoy sin llegar a un acuerdo total.
- 7 de marzo de 1993 El Presidente peruano Alberto Fujimori destaca su objetivo de resolver temas pendientes con Chile.
- 8 de marzo de 1993 Chile e Italia firman un Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones.
- 9 de marzo de 1993 Empresarios de Bolivia afirman que importantes logros pueden alcanzarse por medio del ACE con Chile.
- 12 de marzo de 1993 Presidente Patricio Aylwin hace presente su preocupación por las medidas proteccionistas de Europa contra las exportaciones de fruta chilena ante el Presidente de la Comunidad Europea, Jacques Delors, quien se encuentra en Chile en visita oficial.
- 18 de marzo de 1993 Ministro de Hacienda Alejandro Foxley anuncia que viajará a EE.UU. para formalizar TLC con Chile.
- 18 de marzo de 1993 Siete tratados sobre protección de inversiones firmará Chile este año, con Venezuela, Brasil, Perú, Noruega, Suecia, Dinamarca y Finlandia.
- 25 de marzo de 1993 El GATT apoya a Chile en el caso de la exportación de frutas chilenas a la CE. Países como EE.UU., Canadá, naciones asiáticas y de América Latina opinaron que la CE restringió el comercio al poner cuotas a la fruta de Chile.
- 26 de marzo de 1993 Estados Unidos reitera su compromiso de negociar un TLC con Chile en cuanto se finiquite el Nafta. El Ministro Foxley se reunió con el Vicepresidente de EE.UU., Al Gore. Estuvieron presentes en la reunión el Ministro del Trabajo, René Cortázar y el Embajador en EE.UU., Patricio Silva.
- 1 de abril de 1993 Chile y Venezuela firman un Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones.
- 2 de abril de 1993 Chile y Venezuela firman un Acuerdo de Complementación Económica.
- 6 de abril de 1993 Se firma en Santa Cruz, Bolivia, el Acuerdo de Complementación Económica con ese país, en presencia de todos los ministros de Relaciones Exteriores del Grupo de Río y los cancilleres de Chile, Enrique Silva Cimma, y de Bolivia, Ronald MacLean.
- 20 de abril de 1993 La Sofofa apoya los acuerdos comerciales con los países vecinos. El Presidente de la entidad, Hernán Briones, dijo que un acuerdo económico con Perú sería de interés para la complementación del sector privado de ambos países.
- 21 de abril de 1993 Buscan acuerdo con Estados Unidos para la protección de inversiones, informa el presidente ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras, Roberto Mayorga.
- 23 de abril de 1993 Ministro Alejandro Foxley destaca el compromiso norteamericano por suscribir un acuerdo comercial y dice que esto se reflejó en la decisión del gobierno de dicho país de pedir el *fast track* para iniciar negociaciones con Chile.

- 24 de abril de 1993 El Presidente Bill Clinton dice que el Nafta debe incluir a Chile porque su país ganará mucho con un acuerdo justo que integre la economía norteamericana y mexicana, luego la chilena y otras más.
- 24 de abril de 1993 El Grupo de Río pide a la CE eliminar las barreras comerciales proteccionistas, en el marco de la III Reunión de cancilleres de la Comunidad Europea y el Grupo de Río.
- 27 de abril de 1993 Canadá apoyaría un eventual ingreso de Chile al Nafta, anuncia el Ministro de Comercio Exterior de ese país, Michael Wilson.
- 29 de abril de 1993 Los presidentes Aylwin y Menem revisan el avance de la integración chileno-argentina.
- 13 de mayo de 1993 Chile negociará convenios para protección de inversiones con Perú, Bolivia y Brasil, informa el Vicepresidente del Comité de Inversiones Extranjeras, Roberto Mayorga.
- 23 de mayo de 1993 El Presidente Aylwin inicia gira por cuatro países nórdicos, Rusia y Senegal. Durante su viaje de 15 días el Mandatario suscribirá convenios de cooperación bilateral.
- 24 de mayo de 1993 Chile y Suecia firman un Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones.
- 27 de mayo de 1993 Chile y Finlandia firman un Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones.
- 28 de mayo de 1993 Chile y Dinamarca firman un Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones.
- 1 de junio de 1993 Chile y Noruega firman un Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones.
- 4 de junio de 1993 Durante su gira por Rusia, Aylwin y Yeltsin firman las bases de un acuerdo de cooperación y suscriben una Declaración de Principios para las Relaciones Mutuas y la Cooperación.
- 18 de junio de 1993 Chile acusa a la CE de violar las reglas del GATT por aplicar impuestos compensatorios a las manzanas chilenas que entran a Europa y pidió celebrar consultas por esta medida.
- 30 de junio de 1993 El Presidente Clinton, en reunión con el Presidente argentino Carlos Menem, manifiesta estar listo para negociar de inmediato un TLC con Argentina y Chile.
- 1 de julio de 1993 Entra en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Chile y Venezuela.
- 7 de julio de 1993 Entra en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Chile y Bolivia.
- 15 de julio de 1993 El Presidente Patricio Aylwin viaja a Brasil para asistir a la III Cumbre Iberoamericana.
- 17 de julio de 1993 La III Cumbre Iberoamericana rechaza el proteccionismo económico y apoya un intercambio comercial más equitativo.
- 20 de julio de 1993 En declaración conjunta cancilleres de Chile y Bolivia, Enrique Silva Cimma y Ronald MacLean, destacan los avances en las relaciones bilaterales de Chile y Bolivia.

- 4 de agosto de 1993 La Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) indica que el sector privado chileno no apoya un ACE con Brasil a causa de la inestabilidad política y la permanencia de barreras para-arancelarias en dicho país.
- 22 de agosto de 1993. Chile y Brasil anuncian una intensificación de sus políticas comerciales en el marco de la próxima visita a Chile del Presidente brasileño Itamar Franco.
- 4 de septiembre de 1993 Los presidentes Carlos Menem y Patricio Aylwin destacan el buen nivel de los vínculos bilaterales. Por medio de una declaración conjunta renuevan su compromiso de solucionar cualquier controversia por vías pacíficas.
- 12 de septiembre de 1993 La aprobación del Nafta entra en su etapa final. El Gobierno de Clinton mandó al Congreso el acuerdo para su ratificación.
- 15 de septiembre de 1993 EE.UU., México y Canadá firman el Nafta en ceremonias simultáneas efectuadas en las tres capitales, antes de ser ratificado por el Congreso de EE.UU.
- 18 de septiembre de 1993. Ministro de Economía, Jorge Marshall, llama a terminar con el proteccionismo de los países desarrollados durante reunión ministerial del Grupo de Río.
- 3 de octubre de 1993 Presidente Aylwin inicia histórica gira a Nueva Zelandia y luego a Australia. Es el primer Mandatario chileno que llega a ese país.
- 11 de octubre de 1993 Trece mandatarios confirman su participación en la VII Cumbre Presidencial del Grupo de Río en Santiago, programada para octubre. El fortalecimiento de la democracia y el libre comercio serán dos temas importantes.
- 12 de octubre de 1993 Chile estima posible el ingreso al Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC) en noviembre, indica el Ministro de Economía, Jorge Marshall.
- 15 de octubre de 1993 En el marco de la Cumbre Presidencial del Grupo de Río en Santiago, el Presidente Aylwin se reúne con el Presidente de Bolivia, Gonzalo Sánchez de Lozada en La Moneda.
- 17 de octubre de 1993 Cumbre de Río propuso conformar una gran zona de libre comercio y acordó enviar una carta a Clinton para que el Nafta sea el punto de partida de este objetivo.
- 19 de octubre de 1993 Chile y Ecuador buscan firmar un ACE. Los presidentes Patricio Aylwin y Sixto Durán-Ballén acuerdan iniciar negociaciones para suscribir un acuerdo comercial.
- 21 de octubre de 1993 En representación del Grupo de Río, el Presidente Aylwin envía carta a Clinton en la que expresa el objetivo que el Nafta sea el comienzo de una gran zona de libre comercio para toda América.
- 24 de octubre de 1993 Chile y Perú acuerdan una estrategia conjunta para el desarrollo pesquero ante las grandes potencias, informó el Ministro peruano de Pesca de visita en Chile.
- 30 de octubre de 1993 Clinton asegura al Ministro Foxley la firma del tratado de libre comercio con Chile en Nueva York, en el marco de la Conference of the Americas. El mandatario norteamericano afirma que Chile es el país que sigue a México en este proceso.

30 de octubre de 1993	Chile y Singapur acuerdan la protección a las inversiones bilaterales. Las delegaciones técnicas de ambos países concluyen las negociaciones.
4 de noviembre de 1993	El Ministro de Industria y Comercio del Perú, Alfonso Bustamante, anuncia negociaciones de un ACE con Chile.
5 de noviembre de 1993	Chile y Colombia acuerdan firmar un ACE. Se espera que el Presidente colombiano César Gaviria viaje a Chile para suscribirlo.
9 de noviembre de 1993	Chile anuncia la profundización de sus vínculos comerciales con América Latina, informó el Ministro Jorge Marshall, luego del cierre de las negociaciones del ACE con Colombia.
14 de noviembre de 1993	Cuba busca atraer inversiones chilenas para formar empresas binacionales, informa el Ministro de Cooperación Económica, Ernesto Meléndez. 46 empresas chilenas se interesaron en viajar a Cuba para conocer la propuesta.
18 de noviembre de 1993	El Congreso de EE.UU. aprueba el Nafta por un estrecho margen: 234 votos contra 200.
19 de noviembre de 1993	Se posterga en un año el ingreso de Chile al APEC.
22 de noviembre de 1993	El Presidente Clinton aboga por un acuerdo para liberar el comercio mundial ante la conferencia del APEC.
30 de noviembre de 1993	El próximo año se firmará un ACE entre Chile y Ecuador, informa el Cónsul General de ese país, Federico Serrano. Este acuerdo se suma a los acuerdos similares suscritos con Colombia y Venezuela.
7 de diciembre de 1993	Chile y Colombia firman el Acuerdo de Complementación Económica.
9 de diciembre de 1993	Chile está entre los próximos candidatos para negociar un acuerdo de libre comercio con EE.UU. También Argentina y Venezuela podrían llegar a un convenio de esta naturaleza, informa el secretario de Comercio de EE.UU., Ronald Brown
16 de diciembre de 1993	Países del GATT acuerdan histórico pacto para liberalizar el comercio global. El acuerdo se firmará en Marruecos en abril y entrará en vigor el 1 de enero de 1995.
23 de diciembre de 1993.	EE.UU. abrirá negociaciones con Chile en enero para un acuerdo de libre comercio, anuncia el Representante de Comercio del Gobierno de EE.UU., Michael Kantor.
2 de enero de 1994	Entra en vigencia el acuerdo comercial entre EE.UU., México y Canadá (Nafta).
13 de enero de 1994	El Presidente Clinton anuncia que pedirá la vía rápida antes de abril para un tratado de libre comercio con Chile.
5 de febrero de 1994	Presidente de Estados Unidos prevé ingreso de Chile al Nafta a fines de 1995.
8 de febrero de 1994	Chile anuncia que busca potenciar sus relaciones con el Mercosur, según informó el Director de Planificación del Ministerio de Relaciones Exteriores, Augusto Bermúdez.
26 de febrero de 1994	Bolivia entró en una nueva era para reanudar sus relaciones diplomáticas con Chile, sin que estén limitadas por condicionamientos de ninguna índole, declara el Presidente boliviano, Gonzalo Sánchez de Lozada.

- 5 de marzo de 1994 97 delegaciones extranjeras confirman su asistencia a la ceremonia de la transmisión del mando en Chile, entre ellas ocho jefes de Estado.
- 11 de marzo de 1994 Ceremonia del cambio de mando en Chile. Eduardo Frei Ruiz- Tagle asume la Presidencia de la República por un período constitucional de seis años.
- 11 de marzo de 1994 Juan Salazar asume como Director General de Relaciones Económicas Internacionales.
- 14 de marzo de 1994 Ministro de RR.EE. de Uruguay, Sergio Abreu, sostiene que Chile siempre tiene abierta su participación en el Mercosur, durante un encuentro en Buenos Aires la semana pasada.
- 22 de marzo de 1994 Chile y Brasil firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones para acrecentar la cooperación económica bilateral.
- 23 de marzo de 1994 Chile y China firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones para acrecentar la cooperación económica bilateral.
- 2 de abril de 1994 Bolivia busca ampliar el ACE con Chile. Autoridades bolivianas anuncian un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones con Chile.
- 12 de abril de 1994 Chile dejaría de exportar US\$ 125 millones si no se vincula al Mercosur, concluye un estudio de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.
- 15 de abril de 1994 EE.UU. critica las restricciones comerciales vigentes en Chile. Las bandas de precios en el sector agrícola y requisitos fitosanitarios poco transparentes son el motivo de esta crítica.
- 15 de abril de 1994 Se suscribe en Marrakech, Marruecos, el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio – OMC.
- 21 de abril de 1994 Gobierno estudia la conveniencia de Chile de integrar el Nafta o firmar un acuerdo bilateral de comercio con EE.UU.
- 23 de abril de 1994 Chile apoya la negociación de un acuerdo comercial entre Europa y América Latina durante la reunión de Ministros de RR.EE. del Grupo de Río y de la Unión Europea.
- 27 de abril de 1994 Chile y EE.UU. trabajan en conjunto para armonizar las normas laborales en el marco de un futuro acuerdo de libre comercio.
- 27 de abril de 1994 Chile y España firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- 4 de mayo de 1994 Una misión técnica viajará a EE.UU. a fin de mes para discutir el TLC, informa el Ministro de Hacienda Eduardo Aninat.
- 5 de mayo de 1994 Chile encabeza la lista de acceso al Nafta presentada por el Representante de Comercio Mickey Kantor. El documento entregado al Presidente Clinton confirma intención de celebrar un acuerdo de libre comercio con Chile.
- 6 de mayo de 1994 Chile evalúa opciones de lazos con el Mercosur sin sacrificar su política arancelaria. Las alternativas consideradas incluyen un acuerdo de libre comercio en forma conjunta con los cuatro países miembro o individualmente.

- 7 de mayo de 1994 Gobierno de EE.UU. pide vía rápida para negociar un tratado comercial con Chile. La iniciativa fue presentada por el Gobierno norteamericano tanto a la Cámara de Representantes como al Senado.
- 11 de mayo de 1994 El Mercosur y Chile deben avanzar juntos hacia el libre comercio, señala el Ministro de Economía de Argentina.
- 12 de mayo de 1994 Chile y Bolivia difieren sobre el futuro del ACE entre ambos países. Chile quiere avanzar hacia una zona de libre comercio, mientras que Bolivia prefiere medidas para disminuir el déficit en el intercambio comercial bilateral.
- 17 de Mayo de 1994 Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Venezuela.
- 24 de mayo de 1994 Chile y Ecuador acuerdan la firma de un ACE bilateral para julio-agosto, informa el embajador en Quito, Roberto Pizarro.
- 27 de mayo de 1994 Anuncian que en junio, en Buenos Aires, Chile iniciará las negociaciones de asociación al Mercosur. El Ministro de RR.EE., Carlos Figueroa, encabezará las negociaciones.
- 1 de junio de 1994 Se inicia la primera ronda de negociaciones preliminares para alcanzar un acuerdo de libre comercio con EE.UU., el que se espera suscribir a comienzos de 1995.
- 1 de junio de 1994 Canadá y México apoyan una eventual adhesión de Chile al Nafta, señala el Ministro canadiense Michael Wilson.
- 6 de junio de 1994 Chile decide buscar un tipo de asociación con el Mercosur La voluntad del Gobierno sería iniciar negociaciones para crear una zona de libre comercio con el Mecosur, lo que no significa una integración al pacto.
- 9 de junio de 1994 Chile entrega su oferta de asociación al Mercosur. La propuesta está dirigida a constituir una zona de libre comercio con el pacto regional.
- 17 de junio de 1994 En julio próximo el Mercosur responderá sobre la propuesta de asociación formulada por Chile, informa el Director General de la Direcon, Juan Salazar.
- 22 de junio de 1994 El inicio de las negociaciones formales de EE.UU. con Chile está previsto para octubre próximo, una vez se obtenga autorización del Congreso norteamericano para usar la "vía rápida".
- 29 de junio de 1994 Los presidentes de Estados Unidos, Bill Clinton, y de Chile, Eduardo Frei, se reúnen en Washington para analizar temas relacionados con el TLC. Delegan en el Ministro de Hacienda Eduardo Aninat y en el Representante Comercial estadounidense, Mickey Kantor, la tarea de encomendar la mejor fórmula para ello.
- 6 de julio de 1994 El Ministro de RR.EE., Carlos Figueroa, informa que las negociaciones para la asociación con el Mercosur comenzarán en agosto.
- 23 de julio de 1994 El Ministro de RR.EE. anuncia que generará una estrategia de acercamiento con Europa, orientada hacia un eventual acuerdo de libre comercio.
- 26 de julio de 1994 La UE podría negociar un acuerdo bilateral con Chile en áreas comerciales y otras formas de alcanzar un mayor acceso a los mercados, dice el Encargado de Política Industrial de la UE, Martin Bangemann.

26 de julio de 1994	El Mercosur fija las normas para negociar con América Latina. Chile y Bolivia recibirían un trato preferencial de parte del pacto regional.
31 de julio de 1994.	El Presidente Eduardo Frei es invitado a la cita cumbre del Mercosur, que se realizará en Buenos Aires en agosto.
3 de agosto de 1994	El Mercosur acuerda negociar como un bloque con Chile, descartando la suscripción de acuerdos bilaterales individuales.
6 de agosto de 1994	Chile comienza el diálogo formal con el Mercosur. Los mandatarios firmaron una declaración en que informan del inicio del trabajo de las comisiones técnicas.
15 de agosto de 1994	El Presidente Bill Clinton consigue apoyo político para el <i>fast track</i> mediante acuerdo con la oposición y también autoridad para negociar en el futuro tratados comerciales.
26 de agosto de 1994	Reafirman los avances de la integración chileno-argentina, durante visita oficial de Menem a Chile. Los mandatarios coincidieron en que ambos países deben ser verdaderos socios y profundizar sus vínculos bilaterales. Se firmaron pactos de integración y un mecanismo de consultas y concertación político a alto nivel.
6 de septiembre de 1994	Alemania acoge proposición de asociación de Chile con la Unión Europea. El Ministro de Economía, Álvaro García, formuló a su par alemán, Gunther Rexrodt, una propuesta de asociación y acordaron iniciar un sistema de consultas para determinar las acciones a seguir.
8 de septiembre de 1994	Se inician las negociaciones formales entre Chile y el Mercosur. Ministro de Relaciones Exteriores de Chile dio a conocer el próximo inicio de la Cumbre del Grupo de Río y las negociaciones formales con el Mercosur.
13 de septiembre de 1994	En el marco de la Cumbre del Grupo de Río, los Gobiernos acuerdan estudiar establecer un corredor bioceánico entre Bolivia, Chile y Paraguay. Adicionalmente, se inician las negociaciones para una ACE entre Chile y Perú.
14 de septiembre de 1994	Estados Unidos posterga la vía rápida para lograr un acuerdo económico con Chile.
15 de septiembre de 1994	Dilación del <i>fast track</i> no satisface expectativas de Chile, señala el Ministro de Hacienda, Eduardo Aninat.
21 de septiembre de 1994	La Sofofa pide a Estados Unidos la extensión de la prórroga del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias). En misiva entregada en la embajada estadounidense, el sector industrial advirtió que las exportaciones chilenas se verán seriamente afectadas.
22 de septiembre de 1994	Chile y Bolivia firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
23 de septiembre de 1994	Bolivia y Chile convergen hacia un acuerdo de libre comercio por medio de la profundización del Acuerdo de Complementación Económica. Se propuso la desgravación arancelaria y la promoción del intercambio comercial.
27 de septiembre de 1994	Canadá respalda plenamente el ingreso de Chile al Nafta. Se abre la posibilidad de un convenio bilateral con Canadá si la opción del Nafta no se concreta.

29 de septiembre de 1994	Chile propone a EE.UU. negociar el acuerdo económico antes del <i>fast track</i> .
3 de octubre de 1994	Chile formaliza su propuesta de asociación ante la Unión Europea.
10 de octubre de 1994	Chile y el Mercosur inician la 2ª fase de las negociaciones.
26 de octubre de 1994	El Mercosur acuerda prorrogar las preferencias arancelarias hasta junio de 1995 y mantener así los acuerdos suscritos en el marco de la Aladi con todos los países de la región.
28 de octubre de 1994	Ministro canadiense de Comercio plantea ampliar el Nafta desde Alaska hasta Tierra del Fuego, y que el tratado pueda ser integrado por cualquier país que esté en condiciones de hacerlo.
31 de octubre de 1994	En un 150% aumentó el intercambio comercial entre Chile y México, gracias al Acuerdo de Complementación Económica. Así lo informa el Presidente de Asexma, Haroldo Venegas.
31 de octubre de 1994	A un año de suscrito el ACE con Colombia, el flujo de bienes y servicios ha crecido en un 35,2%.
1 de noviembre de 1994	Chile anuncia una ofensiva político-comercial para la zona del Asia Pacífico.
3 de noviembre de 1994	Chile inicia conversaciones comerciales con Canadá, para tratar temas vinculados a la expansión de las inversiones y el tratado de libre comercio. Ministro Aninat se reunió con el Primer Ministro Jean Chretien y el Ministro de Hacienda canadiense, Paul Martin.
4 de noviembre de 1994	EE.UU. ratifica su compromiso sobre el acuerdo económico con Chile. Ministro de RR.EE. José Miguel Insulza se reúne con el representante comercial de EE.UU., Mickey Kantor.
4 de noviembre de 1994	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Noruega.
7 de noviembre de 1994	Chile busca consolidar su presencia en Asia-Pacífico ingresando al Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC). Presidente Frei anunció su próxima gira a esa región, en la que participará un centenar de empresarios.
10 de noviembre de 1994	Comienzan las reuniones previas a la cumbre del APEC en Yakarta, Indonesia. Participarán 18 jefes de Estado y de Gobierno, miembros del APEC.
11 de noviembre de 1994	Se inicia gira del Presidente Frei a mercados del APEC: Australia, Japón y Corea.
12 de noviembre de 1994	Chile ingresa oficialmente al APEC, en el marco de la VI reunión cumbre realizada en Indonesia.
15 de noviembre de 1994	Preferencia de Chile por el Nafta destacan autoridades chilenas en Indonesia durante conversaciones con representantes de Estados Unidos. Presidente Frei se reúne con Clinton y reitera el interés de Chile por iniciar negociaciones lo antes posible, por ingresar al Nafta o por un acuerdo bilateral.
17 de noviembre de 1994	Empresarios chilenos aplauden el ingreso al APEC. Dirigente empresarial José Antonio Guzmán habla en representación de las ramas de la CPC.
17 de noviembre de 1994	El Presidente Frei es recibido por el emperador Akihito en su primera actividad oficial en Japón.

- 19 de noviembre de 1994 Chile y Japón acuerdan fortalecer el comercio transpacífico.
- 23 de noviembre de 1994 México y Canadá pedirán el ingreso de Chile al Nafta, informan el Primer Ministro de Canadá, Jean Chretien, y el Presidente electo de México, Ernesto Zedillo.
- 28 de noviembre de 1994 Chile y Croacia firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- 3 de diciembre de 1994 Chile y Argentina firman Acuerdo de Protección de Inversiones.
- 5 de diciembre de 1994 Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Francia.
- 6 de diciembre de 1994 El Ministro de RR.EE. José Miguel Insulza prevé el restablecimiento de relaciones diplomáticas con Cuba.
- 9 de diciembre de 1994 Los presidentes de México, EE.UU. y Canadá anuncian oficialmente la incorporación de Chile al Nafta.
- 11 de diciembre de 1994 La Cumbre de las Américas acuerda una zona de libre comercio en la región.
- 14 de diciembre de 1994 Gobierno chileno estructura una estrategia para su incorporación al Nafta y efectúa una primera reunión ministerial sobre el tema.
- 19 de diciembre de 1994 Chile y Ecuador firman un acuerdo de complementación económica.
- 20 de diciembre de 1994 Chile anuncia su deseo de concretar una red regional de acuerdos de libre comercio en dos o tres años más, tras la consolidación de sus vínculos con el Mercosur. Así lo indicó el Ministro de Relaciones Exteriores, José Miguel Insulza, en Ecuador.
- 20 de diciembre de 1994 Chile y Ecuador firman un Acuerdo de Complementación Económica.
- 20 de diciembre de 1994 Chile y Ecuador firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- 31 de diciembre de 1994 Chile y Cuba reanudan relaciones diplomáticas.
- 1 de enero de 1995 Entra en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Chile y Ecuador.
- 27 de febrero de 1995 Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Argentina.
- 20 de abril de 1995 Carlos Mladinic asume como Director General de Relaciones Económicas Internacionales.**
- 24 de abril de 1995 Chile y Reino Unido firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- 24 de abril de 1995 Chile e Irlanda del Norte firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- 24 de abril de 1995 Chile y República Checa firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
- 28 de abril de 1995 Chile y Portugal firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.

23 de junio de 1995	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile e Italia.
4 de julio de 1995	Chile y Rumania firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
5 de julio de 1995	Chile y Polonia firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
4 de agosto de 1995	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Malasia.
7 de agosto de 1995	Chile y Paraguay firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
14 de octubre de 1995	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y China.
26 de octubre de 1995	Chile y Uruguay firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
30 de octubre de 1995	Chile y Ucrania firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
20 de noviembre de 1995	Chile y Filipinas firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
30 de noviembre de 1995	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Dinamarca.
10 de enero de 1996	Chile y Cuba firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
13 de febrero de 1996	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Suecia.
21 de febrero de 1996	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Ecuador.
14 de junio de 1996	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Finlandia.
21 de junio de 1996	Chile y la UE inician un proceso de liberalización económica y firmaron un Acuerdo Marco de Cooperación destinado a preparar una asociación de carácter político y económico entre ambas partes.
25 de junio de 1996.	Se firma el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur.
9 de julio de 1996	Chile y Australia firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
10 de julio de 1996	Chile y Grecia firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
11 de julio de 1996	Chile y Costa Rica firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
31 de julio de 1996	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Croacia.

6 de septiembre de 1996	Chile y Corea firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
27 de septiembre de 1996	Juan Gabriel Valdés asume como Director General de Relaciones Económicas Internacionales.
1 de octubre de 1996	Entra en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Chile y Mercosur.
8 de noviembre de 1996	Chile y El Salvador firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
8 de noviembre de 1996	Chile y Guatemala firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
8 de noviembre de 1996	Chile y Nicaragua firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
8 de noviembre de 1996	Chile y Panamá firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
8 de noviembre de 1996	Chile y Honduras firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
2 de diciembre de 1996	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y República Checa.
5 de diciembre de 1996	Chile y Canadá firman el Tratado de Libre Comercio entre ambos países.
14 de abril de 1997	Chile y Alemania firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
5 de julio de 1997	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y Canadá.
23 de junio de 1997	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile, Reino Unido e Irlanda.
27 de agosto de 1997	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Rumania.
29 de agosto de 1997	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Ucrania.
8 de septiembre de 1997	Chile y Austria firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
6 de noviembre de 1997	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Filipinas.
21 de enero de 1998	Chile y Canadá firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
17 de abril de 1998	Los presidentes Eduardo Frei y Ernesto Zedillo firman el Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y México y un Convenio para evitar la Doble Tributación. El acuerdo perfecciona el ACE vigente desde 1992.
23 de junio de 1998	Chile y Perú firman un Acuerdo de Complementación Económica.
21 de agosto de 1998	En La Habana finalizan negociaciones del acuerdo de complementación económica entre Chile y Cuba.

20 de abril de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Uruguay.
18 de junio de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Alemania.
1 de julio de 1999	Alejandro Jara asume como Director General de Relaciones Económicas Internacionales.
21 de julio de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Bolivia.
1 de agosto de 1999	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y México.
5 de agosto de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Bélgica.
21 de agosto de 1998	Chile y Ecuador firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
24 de septiembre de 1999	Chile y Suiza firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
18 de octubre de 1999	En Guatemala, se firma el TLC con Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica).
28 de octubre de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Canadá.
18 de noviembre de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Australia.
18 de noviembre de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Corea.
18 de noviembre de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y El Salvador.
20 de diciembre de 1999	Chile y Cuba firman un Acuerdo de Complementación Económica.
21 de diciembre de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Paraguay.
21 de diciembre de 1999	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Panamá.
2 de febrero de 2000	Chile y Perú firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
8 de febrero de 2000	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y México.
10 de marzo de 2000	Chile y Polonia firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
11 de marzo de 2000	Ceremonia de cambio de mando en Chile. Ricardo Lagos Escobar asume la Presidencia de la República por un período constitucional de seis años.
11 de marzo de 2000	Oswaldo Rosales asume como Director General de Relaciones Económicas Internacionales.

8 de julio de 2000	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Costa Rica.
22 de septiembre de 2000	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Portugal.
22 de septiembre de 2000	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Polonia.
30 de septiembre de 2000	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Cuba.
17 de noviembre de 2000	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Austria.
29 de noviembre de 2000	Presidente Ricardo Lagos anuncia que se iniciarán negociaciones para suscribir un TLC con Estados Unidos.
3 de abril de 2001	Chile y Brasil firman un Acuerdo de Exención de Doble Tributación.
8 de junio de 2001	Chile y Perú firman un Acuerdo de Exención de Doble Tributación
11 de agosto de 2001	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Perú.
26 de octubre de 2001	Chile y Noruega firman un Acuerdo de Exención de Doble Tributación.
10 de diciembre de 2001	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Guatemala.
10 de diciembre de 2001	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Nicaragua.
14 de febrero de 2002	Entra en vigencia el Protocolo Bilateral del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y Costa Rica.
25 de febrero de 2002	Chile y Perú firman protocolo modificadorio del Acuerdo de Exención de Doble Tributación.
18 de abril de 2002	Chile y Corea del Sur firman un Acuerdo de Exención de Doble Tributación.
3 de junio de 2002	Entra en vigencia el Protocolo Bilateral del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y El Salvador.
22 de agosto de 2002	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Suiza.
20 de septiembre de 2002	Chile y Dinamarca firman un Acuerdo de Exención de Doble Tributación.
18 de noviembre de 2002	Autoridades chilenas y representantes de los 15 países miembro de la UE firman el Acuerdo de Asociación Política, Económica y de Cooperación entre Chile y la UE.
26 de noviembre de 2002	Mediante la firma de un memorando de compromiso Chile formaliza con China los contactos para suscribir un TLC.
26 de noviembre de 2002	Chile y Bolivia anuncian que en enero comenzarán las negociaciones para firmar un TLC entre ambos países. Se acordó profundizar el ACE firmado el 6 de abril de 1993.
15 de febrero de 2003	Chile y Japón inician las negociaciones por un TLC. Ambos países se dieron plazo hasta el 2004 para avanzar en la integración comercial.

15 de febrero de 2003	Chile firma un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Corea del Sur.
7 de marzo de 2003	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile y Grecia.
23 de abril de 2003	Chile y Argentina firman protocolo para un acuerdo de exención de la doble tributación.
5 de junio de 2003	Estados Unidos da señal de confianza a Chile por el TLC. En julio próximo ingresarán juntas las leyes que adaptan su normativa interna para los tratados con Chile y Singapur.
6 de junio de 2003	Chile firma hoy el primer TLC de Estados Unidos con una nación sudamericana. Firman la Ministra de RR.EE., Soledad Alvear, y el Representante de Comercio de EE.UU., Robert Zoellick.
24 de junio de 2003	Chile y Croacia firman protocolo para un Acuerdo de Exención de Doble Tributación.
24 de junio de 2003	Chile e Islandia firman un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.
26 de junio de 2003	Chile firma un acuerdo comercial con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).
7 de julio de 2003	Chile y España firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
12 de julio de 2003	Chile y Reino Unido firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
22 de julio de 2003	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Noruega.
24 de julio de 2003	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Brasil.
20 de octubre de 2003	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Corea del Sur.
10 de diciembre de 2003	Chile y Nueva Zelandia firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
1 de diciembre de 2004	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y Estados Unidos.
1 de diciembre de 2004	Carlos Furche asume como Director General de Relaciones Económicas Internacionales.
5 de enero de 2004	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Ecuador.
5 de enero de 2004	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Perú.
19 de enero de 2004	Chile y Rusia firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
24 de enero de 2004	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y España.
27 de marzo de 2004	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Polonia.

1 de abril de 2004	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y Corea.
18 de abril de 2004	Chile y Colombia firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
4 de junio de 2004	Chile y Suecia firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
7 de junio de 2004	Chile y Francia firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
3 de septiembre de 2004	Chile y Malasia firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
1 de diciembre de 2004	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y la EFTA.
10 de febrero de 2005	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Dinamarca.
16 de febrero de 2005	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Croacia.
16 de febrero de 2005	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y el Reino Unido.
2 de junio de 2005	Chile e Irlanda firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
7 de julio de 2005	Chile y Portugal firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
18 de julio de 2005	Chile, Nueva Zelandia y Singapur firman un Acuerdo de Asociación Económica. Brunei Darussalam suscribirá en agosto el Acuerdo.
18 de julio de 2005	Chile y Japón anuncian el comienzo de negociaciones para suscribir un Tratado de Libre Comercio.
30 de agosto de 2005	Chile y Paraguay firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
18 de noviembre de 2005	Chile firma un Tratado de Libre Comercio con China y pasa a ser el primer país occidental que firma un acuerdo de este tipo con ese país.
8 de marzo de 2006	Chile y la India firman un Acuerdo comercial de Alcance Parcial (AAP).
11 de marzo de 2006	Ceremonia de cambio de mando en Chile. Michelle Bachelet Jeria asume la Presidencia de la República por un período constitucional de cuatro años.
18 de abril de 2006	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Suecia.
27 de junio de 2006	Chile y Panamá suscribieron un tratado de libre comercio.
julio 2006	Concluye trabajo del Grupo de Estudios Conjuntos, que analiza la factibilidad del inicio de negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre Chile y Tailandia.
12 de agosto de 2006	Entra en vigencia el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre Chile e Islandia.
22 de agosto de 2006	Chile y Perú firman un Acuerdo de Libre Comercio.
4 de septiembre de 2006	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Nueva Zelandia.
8 de septiembre de 2006	Chile y Tailandia firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.

14 de septiembre de 2006	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Francia.
20 de septiembre de 2006	Chile se reincorpora a la Comunidad Andina, en calidad de país asociado.
1 de octubre de 2006	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y China.
8 de noviembre de 2006	Entra en vigencia el Acuerdo de Asociación Económica suscrito entre Chile, Nueva Zelandia, Singapur y Brunei Darussalam.
15 de noviembre de 2006	Chile y Canadá firman un capítulo adicional al TLC, en materia de contratación pública.
27 de noviembre de 2006	Chile y Colombia firman un Tratado de Libre Comercio.
29-30 enero de 2007	Se reúnen en Cali, Colombia, los países de la ribera del Pacífico de América Latina, en el marco del Foro para la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano (ARCO).
27 de marzo de 2007	Chile y Japón firmaron un Acuerdo de Asociación Económica.
17 de agosto de 2007	Entra en vigencia el Acuerdo económico de Alcance Parcial (AAP) suscrito entre Chile y la India.
28 de agosto de 2007	Chile y México firman un capítulo adicional al TLC, en materia de compras del sector público.
3 de septiembre de 2007	Entra en vigencia el Acuerdo de Asociación Económica suscrito entre Chile y Japón.
6 de octubre de 2007	Chile y Bélgica firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
7 de marzo de 2008	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y Panamá.
2 de abril de 2008	Chile y Suiza firman un Acuerdo de Exención de la Doble Tributación.
13 de abril de 2008	Chile y China suscriben un Acuerdo suplementario de Comercio de Servicios Adicional al Tratado de Libre Comercio.
30 de junio de 2008	Chile y Mercosur suscriben el Protocolo N° 53, adicional al ACE 35, para el Comercio de Servicios.
8 de julio de 2008	Chile y Uruguay suscriben un Acuerdo de Asociación Estratégica.
30 de julio de 2008	Chile y Australia suscriben un Tratado de Libre Comercio.
28 de agosto de 2008	Entra en vigencia Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Chile y Cuba.
28 de agosto de 2008	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y Honduras.
2 de octubre de 2008	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Malasia.
2 de octubre de 2008	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Paraguay.

28 de octubre de 2008	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile y Portugal.
28 de octubre de 2008	Entra en vigencia el Acuerdo de Exención de la Doble Tributación suscrito entre Chile e Irlanda.
24 de noviembre de 2008	Entra en vigencia el capítulo adicional en materia de compras del sector público, suscrito entre Chile y México.
10 de enero de 2009	Entra en vigencia el capítulo adicional al TLC, en materia de contratación pública, suscrito entre Chile y Canadá.
22 de enero de 2009	Chile y Uruguay firman un Acuerdo de Compras Públicas.
1 de marzo de 2009	Entra en vigencia el Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Chile y Perú.
2 de marzo de 2009	Entra en vigencia el Acuerdo de Asociación Estratégica suscrito entre Chile y Uruguay.
6 de marzo de 2009	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y Australia.
8 de mayo de 2009	Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Chile y Colombia.
14 de julio de 2009	Chile y Turquía suscriben un Tratado de Libre Comercio.
2009	Chile y Malasia inician proceso de negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio.
2009	Chile y Vietnam inician proceso de negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio.



BIBLIOGRAFÍA

Colaboraciones especialmente preparadas para este libro:

ANINAT, AUGUSTO, 2009, La nueva estrategia de inserción económica de Chile, documento para la Direcon.

BERMÚDEZ, AUGUSTO, 2009, Chile veinte años de negociaciones comerciales internacionales, documento para la Direcon.

JARA, ALEJANDRO, 2009 Episodios de la vida de la Direcon, documento para la Direcon.

LEIVA, PATRICIO, 2009, El Tratado de Montevideo desde la Alalc al Acuerdo de Cartagena y a la Aladi, documento para la Direcon.

LEIVA, PATRICIO, 2009, Las negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea, documento para la Direcon.

MATUS, MARIO, 2009, Tres continentes, dos acuerdos, documento para la Direcon.

MLADINIC, CARLOS, 2009, Las negociaciones comerciales de Chile con el mundo en la década de los noventa, documento para la Direcon.

MORALES, FERNANDO, 2009, De la Alalc a la Aladi, documento para la Direcon.

MORALES, FERNANDO, 2009, La historia de la creación de Direcon-ProChile, documento para la Direcon.

MORALES, FERNANDO, 2009, Del GATT a la OMC, documento para la Direcon.

MORALES, FERNANDO, 2009, El retiro de Chile del Pacto Andino, documento para la Direcon.

MOYANO, EDUARDO, 2009, Mi visión de la Direcon al inicio de los años 90, documento para la Direcon,

MUGA, RENÉ, 2009, Las negociaciones con la Unión Europea, documento para la Direcon.

ROSALES, OSVALDO, 2009, El TLC con EE.UU., organización, negociación y aprovechamiento de los beneficios, documento para la Direcon.

ROSALES, OSVALDO, 2009, Negociaciones comerciales de Chile en el lapso 2000-2004, documento para la Direcon.

SÁEZ, SEBASTIÁN, 2009, Chile y los acuerdos económico comerciales, documento para la Direcon,

SALAZAR SPARKS, JUAN, 2009, "La Direcon en el período marzo 1994-abril1995", documento para la Direcon.

VENEGAS, HAROLDO, 2009, Participación de Chile en el proceso de integración latinoamericano, documento para la Direcon.

Referencias bibliográficas

AGOSIN, MANUEL, 2001, Reformas comerciales, exportaciones y crecimiento, en Ffrench Davis, Ricardo y Stallings, Bárbara, ed., Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973, LOM Ediciones.

BENAVENTE, MARIO, 2002, América Latina en el nuevo mundo global, presentación en Santo Domingo, R. Dominicana.

BERMÚDEZ, AUGUSTO, 1975, Grupo Andino: Una visión crítica y perspectiva, Nueva Sociedad N° 19-20.

BOUZAS, ROBERTO, 1999, Las negociaciones comerciales externas del MERCOSUR: administrando una agenda congestionada, en Roett, R., MERCOSUR: integración regional y mercados mundiales, ISEN-Nuevo Hacer.

BUTELMANN, ANDREA Y MELLER, PATRICIO, 1992, Tópicos centrales en una estrategia comercial chilena para las década de los 90, en Estrategia comercial para la década del 90, Cieplan.

CABRERA, MIGUEL Y DE DIEGO, DOLORES, 2005, Comercio Internacional en Lecciones sobre Economía Mundial, Biblioteca Civitas.

CEPPI DI LECCO LAZO, ENRIQUE, 2005, Estudio de la política comercial de Chile durante los gobiernos de la Concertación, desde la perspectiva de las políticas públicas, Tesis para optar al grado de magister en Ciencias Políticas, Instituto de Asuntos Públicos, Escuela de Posgrado, Universidad de Chile.

DE LA FUENTE, JULIO, 1967, Chile y el GATT, Memoria para optar al grado de licenciado en Ciencias Económicas, Escuela de Economía, Universidad de Chile.

FFRENCH-DAVIS, RICARDO, 2008, Chile entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad.

FLACSO, 1992, De la reinserción a los acuerdos, la política exterior chilena en 1991, Serie Política Exterior y Relaciones Internacionales.

FREI M., EDUARDO, ELGUETA G., HERNÁN Y FFRENCH-DAVIS, RICARDO, 1976, Chile y El Pacto Andino, deslindando responsabilidades ante la Historia.

FROHMANN, ALICIA, 2005, Political and institutional context of trade policy in Chile, Draft.

GUERRERO CORDERO, MAURICIO, 1979, 10 años del grupo andino: memorias de un protagonista, Centro Internacional de Investigaciones, Bogotá

JARA, ALEJANDRO, 2001, Aspectos institucionales y económicos en las negociaciones comerciales de Chile. Parte I: Aspectos Institucionales, en Estevadeordeal, Antoni y Robert, Carolyn, ed., Las Américas sin Barreras. Negociaciones de acceso a mercados en los 90, BID.

GOODE, WALTER, 1997, Dictionary of Trade Policy Terms, Centre of International Studies, University of Adelaide.

LAZO, PABLO, 2007, Cláusula social: evolución y estado actual, en Ensignia, Jaime, ed, Chile en la globalización, relaciones laborales tratados de libre comercio y cláusulas sociales, Friedrich Ebert Stiftung.

MAGARIÑOS, GUSTAVO, 2005, Integración Económica Latinoamericana: proceso ALALC/ALADI 1950-2000, Tomos I, II y III, ALADI.

MEDINA VALVERDE, CRISTIÁN E., 2006, Chile, la Unidad Popular y la integración económica, TZINTZUN, Revista de Estudios Históricos, N° 44.

OCDE, 2005, "Evaluaciones del Desempeño Ambiental", Chile.

ORTIZ, FELIPE, 1986, Chile y el GATT, La Ronda Uruguay de NCM, Compañía Chilena de Navegación Interoceánica S.A.

PIZARRO, ROBERTO, 1994, Contenido y significación económica de los acuerdos de complementación económica, consultoría para la Direcon, 1994.

ROSSI, EDDA, 2009, Política comercial en materia de medio ambiente, Codesu, Direconmulti.

SÁEZ, SEBASTIÁN, 2001, Aspectos institucionales y económicos en las negociaciones comerciales de Chile. Parte II: Aspectos Económicos, en Estevadeordeal, Antoni y Robert, Carolyn, ed., Las Américas sin Barreras. Negociaciones de acceso a mercados en los 90, BID.

SILVA, CONSUELO, 2003, Comentarios críticos al TLC Chile – Estados Unidos, Grupo Chorlaví.

TULCHIN, JOSEP S., 1992, La Iniciativa Bush para las Américas: ¿Gesto vacío, hábil estrategia o cambio reseñable en las relaciones continentales?, Universidad de La Rioja, Revista de Ciencias Sociales, Vol. 4.

VARGAS-HIDALGO, RAFAEL, 1977, La crisis del Pacto Andino, CEPC, Revista de Política Internacional N° 151.

WILHELMY, MANFRED E INFANTE, MARÍA TERESA, 1993, La política exterior chilena en los años 90: el Gobierno del Presidente Aylwin y algunas proyecciones, Estudios Sociales N° 75, CPU.

ZABLUDOVSKY, JAIME, 2005, El TLCAN y la política de comercio exterior en México: una agenda inconclusa, en ICE México N° 821.

