

UNIVERSIDAD ACADEMIA DE
HUMANISMO CRISTIANO.

**"EXPERIENCIAS RECIENTES DE INTEGRACION
ECONOMICA LATINOAMERICANAS Y
OPORTUNIDADES PARA CHILE"**

Memoria para optar al Título
de Ingeniero Comercial

Alumno: LUIS DIAZ CIOCCA.
Profesor Guía: JAIME DIAZ MIRANDA.

Santiago, Diciembre 1993

|
INDICE

	Página
INTRODUCCION, OBJETIVOS Y CONTENIDOS DE LA MEMORIA	1
Capitulo I CARACTERISTICAS ACTUALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL	7
1. Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	7
1.1 Orígenes del GATT	8
1.2 Objetivos del GATT	9
1.3 La Ronda Uruguay	11
1.4 La Posición de Chile Frente a la Ronda Uruguay	13
2. Los Bloques Económicos	14
2.1 Aspectos Cuantitativos de los Bloques Económicos	15
3. El Comercio Exterior Latinoamericano	18
3.1 Las Exportaciones	18
3.2 Las Importaciones	21
3.3 ¿Qué opciones tiene América Latina?	22
Capitulo II ACUERDOS DE INTEGRACION Y COOPERACION GESTADOS EN AMERICA LATINA	24
1. Las ideas integracionistas en perspectiva histórica	24
2. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	29
2.1 Historia	29
2.2 Estructura	31
3. Acuerdo de Cartagena y Pacto Andino	33
3.1 Gestación	33
3.2 Estructura	35
3.3 Restricción a la Inversión Extranjera	36
3.4 Corporación Andina de Fomento (CAF)	37
4. Convenio Andrés Bello	38

	Página
5. Convenio MERCOSUR	39
5.1 Posición de Chile frente al MERCOSUR	40
Capítulo III ASPECTOS CENTRALES DEL COMERCIO EXTERIOR CHILENO A SER CONSIDERADOS EN UNA ESTRATE- GIA COMERCIAL	44
1. Aspectos Generales	44
2. Evolución del Comercio Exterior Chileno	49
2.1 Destino de las Exportaciones	49
2.2 Ritmo de crecimiento de las Exportaciones	51
2.3 La coyuntura actual del Comercio Exterior Chileno	53
2.3.1 Comportamiento de las Exportaciones	54
2.3.2 Comportamiento de las Importaciones	59
2.3.3 La Cuenta de Capitales	61
Capítulo IV EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHILE-MEXICO	62
1. Gestación del Acuerdo	62
2. Contenidos Básicos del Acuerdo	64
3. Otros Puntos del Acuerdo	67
3.1 Prácticas desleales de comercio	67
3.2 Sector automotriz	67
3.3 Solución de controversias	68
3.4 Trato Impositivo	68
3.5 Promoción de Inversiones	69
3.6 Transporte	69
4. Beneficios del Acuerdo Bilateral	70
5. Posibilidades de Inversiones Chilenas	72
6. Decalogo del Acuerdo	73
6.1 Objetivo	73
6.2 Características	74

6.3 Impuestos	74
6.4 Normas de Origen	75
6.5 Salvaguardas	76
6.6 Rubro de Inversiones	77
6.7 Dumping	77
6.8 Arbitraje	77
6.9 Transporte	78
6.10 Lista de Productos	78
6.11 Calendario de Desgravaciones	79
6.12 Administración del Acuerdo	80
6.13 Vigencia del Acuerdo	80
 Capítulo V	
ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHILE-EEUU Y EL ACUERDO NAFTA	81
 1. La iniciativa para Las Américas	81
1.1 Aspectos relativos al comercio	81
1.2 Aspectos relativos a la inversión	83
1.3 Aspectos relativos a la deuda	84
1.4 Aspectos ambientales	86
 2. El debate y las consecuencias de la iniciativa	87
2.1 Cuestiones generales	87
2.2 El debate en Chile	91
2.3 El debate en EEUU	96
2.4 Una cuantificación de los efectos	98
 3. Los alcances del NAFTA	99
 Capítulo VI	
RESUMEN Y CONCLUSIONES	104
 1. Características actuales del Comercio Mundial	104
2. Intentos de Integración Latinoamericana	107
3. Tendencias del Comercio Exterior Chileno	111
4. El Acuerdo de Libre Comercio Chile-México	113
5. La Iniciativa para las Américas y NAFTA	115
 BIBLIOGRAFIA	120

INTRODUCCION : OBJETIVOS Y CONTENIDOS DE LA MEMORIA.

La presente Memoria desarrolla el tema "EXPERIENCIAS RECIENTES DE INTEGRACION ECONOMICA LATINOAMERICANAS Y OPORTUNIDADES PARA CHILE".

Los objetivos que se plantean para desarrollar este trabajo son principalmente los que a continuación se indican:

1. Analizar las distintas experiencias de integración latinoamericanas, estudiando sus características, logros y limitaciones.
2. Examinar las condiciones actuales del comercio internacional y muy especialmente, analizar la inserción de América Latina en ese contexto.
3. Analizar las alternativas más recientes por la que atraviesa el comercio exterior de Chile.
4. Analizar los términos del Tratado de Comercio Chile-México y destacar las oportunidades que puede ofrecer para revitalizar nuestro comercio exterior.
5. Examinar las posibilidades de un eventual acuerdo comercial Chile-EEUU.

El trabajo se inicia, en el Primer Capítulo, con un análisis acerca de las principales características que en la actualidad presenta el Comercio Internacional.

Como marco normativo, se hace referencia al Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) y a los resultados y dificultades que se están presentando en los últimos años para que prosperen las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Un segundo aspecto que se analiza en este primer capítulo es la estructuración de grandes bloques económicos, realidad que se ha venido imponiendo en la última década y que da una fisonomía especial a las relaciones económicas internacionales.

En relación a lo anterior, se revisan también los aspectos principales del comercio exterior de América Latina y cómo ésta se inserta en este contexto de bloques económicos.

En el segundo capítulo se exponen los principales acuerdos de integración que se han desarrollado en América Latina, revisándolos primero desde una perspectiva histórica.

Luego se pasa en detalle a examinar las diferentes experiencias, comenzando por ALALC y ALADI, respecto de las cuales se revisan sus antecedentes históricos, su normativa y sus alcances. A continuación, se procede al análisis del Acuerdo de

Cartagena y Pacto Andino, intento que pretende agilizar y lograr mayor efectividad que ALALC.

Por último, se hace referencia al intento integracionista subregional, conocido como MERCOSUR, que desde 1991 asocia a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en un tratado que, a mediano plazo, trascendería a la mera desgravación arancelaria para contener también aspectos de coordinación de diferentes políticas económicas.

De la revisión de todas estas experiencias que intentan la integración económica de los países latinoamericanos, queda la conclusión general que en mayor o menor grado, los distintos modelos han adolecido de grandes limitaciones y, en los hechos, el comercio exterior latinoamericano sigue presentando agudos problemas que no han sido posibles de resolver con estos intentos.

En el tercer capítulo se analizan las tendencias principales del Comercio Exterior chileno, poniendo especial atención en los resultados de la política de apertura y de diversificación de nuestras exportaciones. También se revisa la actual coyuntura, que plantea eventualmente algunos problemas que podrían estar indicando que es preciso entrar en una segunda fase del desarrollo de nuestro comercio exterior, que nos permita sortear mejor los problemas que se están presentando en cuanto a la caída

de precios en algunos principales productos de nuestras exportaciones.

Se concluye que Chile posee actualmente una estructura comercial bastante diversificada; el destino principal de las exportaciones chilenas son: la CEE, Estados Unidos, Japón y América Latina. Aparentemente, no hay un socio comercial natural. El país ha sido exitoso en su apertura y promoción de sus exportaciones no tradicionales. Sin embargo, pareciera ya haber terminado la primera etapa de dicho proceso y se estaría enfrentando ahora a una segunda etapa, quizá más difícil.

Todo eso lleva a preguntarnos si es preferible seguir pensando que Chile es un país pequeño, y que su mercado es el mundo y que no necesita un socio comercial específico. Frente al planteamiento anterior, surge la alternativa de búsqueda de acuerdos comerciales bilaterales con países seleccionados, que representen una nueva forma de potenciar nuestro comercio exterior.

En el cuarto capítulo se trata la alternativa de Tratados de Libre Comercio, que en una primera experiencia importante da origen al Acuerdo Chile-México, suscrito en 1991. Se trata de un acuerdo para la liberalización de comercio entre ambos países, con aranceles descendentes que, en poco tiempo, darán ingreso libre, con arancel cero, a la mayor parte de los productos que

puedan intercambiarse entre estas naciones, lo cual podría llevar eventualmente a una cuadruplicación del intercambio.

En el quinto capítulo se analiza la llamada Iniciativa para las Américas, propuesta por el Presidente Bush, examinándose las posibles ventajas para el caso chileno. Se termina el capítulo con algunos alcances acerca del recientemente firmado acuerdo NAFTA (o ALCAN , Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte), que concreta el pacto entre Estados Unidos, Canadá y México. Como el Acuerdo se suscribió justamente al momento de estar finalizándose el presente trabajo, sólo se plantean algunas características principales y se mencionan los alcances que pudiera tener la NAFTA para nuestro comercio exterior, lo cual de paso aclara que al respecto pueden haberse formado falsas expectativas pues las consecuencias del acuerdo se sentirán a largo plazo y, en todo caso, no tendrán magnitudes extraordinarias.

Se cierra el trabajo con un capítulo final de síntesis y conclusiones. En ese capítulo se destaca que, a pesar de los numerosos esquemas integracionistas propuestos e implementados en América Latina, no se han logrado superar los grandes problemas del comercio exterior del área. Por otra parte, se concluye que la experiencia aperturista chilena ha mostrado logros importantes, aunque la actual coyuntura parece indicar que se necesita redoblar esfuerzos para solucionar los actuales

problemas de balanza comercial, los que de no mediar una nueva estrategia, podrían dejar de ser problemas coyunturales y convertirse en limitantes estructurales. Frente a estos hechos, se evalúan las posibilidades de los acuerdos comerciales con países seleccionados que, como en el caso de México, abren nuevas expectativas para el desarrollo de nuestro intercambio externo.

CAPITULO I: CARACTERISTICAS ACTUALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

En el presente capítulo se analizarán las características principales que presenta en la actualidad el Comercio Internacional.

En primer lugar, se revisarán los principios, normativa y resultados de la acción del GATT, como principal acuerdo internacional relativo al comercio.

En segundo lugar, destacaremos la presencia de Bloques Económicos y revisaremos la inserción de América Latina en ese esquema.

Finalmente, se analizarán también las tendencias más recientes del comercio exterior chileno.

1. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es un conjunto de reglas escritas y entendimientos verbales que regula el comercio internacional de más de 90 países directamente, y el de muchos otros en forma indirecta.

1.1 ORIGENES DEL GATT.

En 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, en su primera reunión, acordó convocar a una Conferencia sobre Comercio y Empleo no sólo con el propósito de promover la expansión del comercio sino también considerar la posibilidad de establecer una organización internacional que favoreciera el comercio.

La idea de EEUU de contar con un organismo para sostener negociaciones multilaterales contribuyó a acelerar unas negociaciones, realizadas fuera del marco de las Naciones Unidas, entre otros países desarrollados y partidarios del libre comercio. Al término de estas reuniones, estos países firmaron un Acta, a la que se le llamó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que contenía un texto sobre un mecanismo de negociaciones arancelarias y un Protocolo de Aplicación Provisional para ser incluidos en un eventual organismo de comercio. Este texto provisional fue firmado el 30 de octubre, al término de la citada reunión de Ginebra, dando así origen al GATT. Más tarde firmaron esta Acta un total de 23 países, dentro de los cuales estaba Chile.

El GATT que fue firmado originalmente con carácter provisorio el 30 de octubre de 1947, entró en vigencia el 1º de enero de 1948. Por el hecho de que el GATT fue negociado fuera

de Naciones Unidas, no ha suscrito un acuerdo con ésta para constituirse en un Organismo Especializado del Sistema. A pesar de ello mantiene con aquella una estrecha cooperación y muchos la consideran una "Agencia" de facto.

1.2. OBJETIVOS DEL GATT

El acuerdo multilateral de tipo comercial establece derechos y obligaciones recíprocos. El comercio debe realizarse sobre bases no discriminatorias y sobre el principio de la Cláusula de la Nación más Favorecida. La protección industrial doméstica debe hacerse únicamente mediante aranceles.

La mayor parte de la labor del GATT consiste en consultas y negociaciones sobre problemas comerciales específicos que afecten a un producto determinado o a un país determinado. Se han realizado, dentro del marco del GATT, negociaciones multilaterales de gran envergadura, las que se denominan RONDAS:

1947 en Ginebra

1949 en Annecy, Francia

1951 en Torquay, Reino Unido

1956 en Ginebra

1960 en Ginebra. La Ronda Dillon. Duró hasta 1961
1964 en Ginebra. La Ronda Kennedy. Duró hasta 1967
1973 en Ginebra. La Ronda Tokio. Duró hasta 1979
1986 en Ginebra. La Ronda Uruguay

Entre ellas destacamos: la Ronda Kennedy en 1964 y que finalizó en junio de 1967, destinada principalmente a negociar una reducción de las barreras comerciales de productos agrícolas e industriales, La Ronda de Tokio (1973-1979) de negociaciones comerciales multilaterales, que concluyó con un importante número de acuerdos y arreglos en asuntos como barreras comerciales, procedimientos para licencias de importación, negociaciones sobre productos lácteos, carnes, etc., y acuerdos sobre interpretaciones de articulados del Acuerdo del GATT. La Ronda de Uruguay (1986) es la última rueda de negociaciones comerciales multilaterales, en la cual a la fecha se sigue negociando.

El GATT ha jugado un muy importante papel en la liberalización del comercio desde su inicio hasta los años 70, período en el que los países desarrollados tuvieron una muy clara ventaja comparativa en la mayoría de los rubros de productos industriales. Con posterioridad, cuando muchos países en procesos de desarrollo empiezan a ganar algunas ventajas por sobre los países industrializados y cuando los niveles arancelarios ya han sufrido significativas disminuciones, aparece una tendencia proteccionista entre los antiguos campeones del

libre comercio. Esta tendencia proteccionista que se observa entre las naciones industrializadas a puesto una interrogante en el futuro del GATT.

1.3. LA RONDA URUGUAY

La Ronda Uruguay es la octava ronda de negociaciones celebradas en el marco del GATT desde la segunda guerra mundial. Fue inaugurada en septiembre de 1986 en Punta del Este en medio de grandes expectativas.

A los esfuerzos de liberalización comercial tradicionales se sumaron esfuerzos por mejorar las normas existentes en el marco del GATT (temas "normativos") y por mejorar el GATT como institución (temas "institucionales"). También se trató de hacer un nuevo intento de someter el comercio de productos agropecuarios a las normas del GATT.

Tras lograrse pocos progresos en los primeros meses de las negociaciones, en diciembre de 1988 se reunió en Montreal el Comité a nivel ministerial para llevar a cabo un balance de mitad del periodo de la Ronda. En esta reunión y en otra posterior (Ginebra 1989) se acordaron pautas para la continuación de las negociaciones.

La Ronda debería haber concluido en Bruselas en una reunión ministerial en diciembre de 1990. Sin embargo fue suspendida sin haber llegado a ningún resultado definitivo debido a fuertes divergencias en el grupo de negociación sobre agricultura. Luego se pidió al Director General del GATT que celebrara consultas intensivas hasta principios de 1991 con el objeto de lograr acuerdo en las esferas en que aún existían divergencias, las que dieron frutos a fines de febrero de 1991. Como consecuencia, el 26 de febrero de 1991, se decidió reanudar las negociaciones mediante la aceptación de las propuestas del Director General acerca del programa de trabajo.

Como apreciación general del estado de las negociaciones, aún no puede hacerse una evaluación de las implicaciones que podrían tener los resultados de la Ronda para los distintos países, ni siquiera de forma provisional, ya que no han concluido las negociaciones y todas las cuestiones de importancia permanecen abiertas.

El primer resultado que los países latinoamericanos esperan obtener de la Ronda Uruguay es un mejor acceso de sus exportaciones a los mercados mundiales para las distintas categorías de productos básicos y manufacturados que producen. De ahí la importancia de lograr resultados positivos en lo que respecta a la reducción de obstáculos al comercio y de conseguir un reforzamiento de las disciplinas que rigen al comercio

internacional, a fin de quedar protegidos de la imposición casuística de tales obstáculos. Además, las opciones de política económica y social de los países en el futuro dependerán en gran medida de las estructuras de comercio, competencia, inversiones, desarrollo y transferencia tecnológica, prestación de servicios, etc., que surjan de las negociaciones de las nuevas áreas.

1.4. LA POSICIÓN DE CHILE FRENTE A LA "RONDA URUGUAY" .

La realidad económica y la política de comercio exterior nacional impulsan a nuestro país a apoyar una ronda de negociaciones para liberalizar el comercio internacional.

El fortalecimiento del sistema multilateral de comercio acarrea ventajas para la posición comercial de Chile, por ser un país de mercado pequeño y alejado de los principales centros de producción y consumo internacional.

Los temas de mayor interés nacional para la nueva Ronda serían los siguientes:

- La conveniencia de dismantelar las restricciones cuantitativas y otras medidas de efectos equivalentes, que impactan negativamente en el acceso a los mercados externos;

- La necesidad de disminuir el escalonamiento o progresividad arancelaria, que dificulta la exportación de bienes de mayor valor agregado en sectores de gran interés para Chile, como la pesca, la minería y el sector forestal;
- El imperativo de reducir la indiscriminada utilización de subsidios, que constituyen en la actualidad la principal manifestación del proteccionismo;
- La obligación de dar atención prioritaria al comercio internacional de productos agropecuarios, sector que históricamente se ha beneficiado en menor medida de la liberación comercial producida en el pasado.

2. LOS BLOQUES ECONOMICOS.

El escenario internacional que prevalece a finales de los años 90's está dominado por un conjunto de bloques económicos que concentran los mayores niveles de producción y comercio mundiales, frente a otro conjunto de países de menor grado de desarrollo relativo, que participan minoritariamente de la actividad económica mundial y de los flujos de comercio.

La actuación de un bloque económico implica la disminución de barreras comerciales para los países miembros del bloque, lo

cual les genera una situación más ventajosa y a la vez, aunque no hayan subido los aranceles a los no-miembros, aquéllos de hecho encontrarán más dificultades al tratar de exportar bienes que sean competitivos con los producidos por los miembros.

La constitución de un bloque económico incentiva el comercio intra-bloque en perjuicio de los países excluidos. Esto implica una violación al principio de no discriminación y del libre comercio impulsados por el GATT.

2.1. ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LOS BLOQUES ECONOMICOS

La participación de los distintos países y bloques económicos en el comercio internacional es muy desigual.

Por ejemplo, los países de mayor grado de desarrollo, que corresponden a EEUU, Canadá, la CEE y Japón, participaron con un 67% del total de las exportaciones mundiales en 1990.

Frente a lo cual, la participación de Latinoamérica sólo alcanza a un 3.7% en ese mismo año, habiendo declinado respecto a la participación que le cupo en 1960.

En contraste con lo anterior, los "tigres" del Sud Este Asiático, formados por Taiwán, Corea, Hong Kong y Singapur, tienen durante ese período un significativo crecimiento en su

participación, que en 1960 apenas alcanzaba al 1.1% y que en 1990 llegó al 8.4%.

Si se compara la magnitud de América Latina versus los bloques económicos, queda de manifiesto la disparidad en distintos indicadores:

En términos demográficos, América Latina tiene una población que supera a la de los bloques. Sin embargo, la dimensión de su mercado se ve restringida por el nivel del Producto Geográfico Bruto per cápita que aun es bajo en la región.

USA y Canadá superan en unas 6 veces el PGB de A.Latina, sucediendo algo parecido al compararnos con la CEE.

Si se considera el Producto Geográfico Bruto per cápita, USA-Canadá tienen 9 veces más que A.Latina, en tanto que la CEE nos aventaja por 7.5 veces . Una proporción similar ocurre al comparar con Japón.

Si se consideran las exportaciones y las importaciones, los contrastes son también muy grandes:

Las exportaciones de la CEE superan en más de once veces a las de América Latina, Japón y los países del Sud este Asiático nos superan casi en cinco veces y EEUU-Canadá tienen

exportaciones 4 veces mayores que las nuestras.

En cuanto a las importaciones, la CEE equivale a 15 veces nuestra cifra, EEUU y Canadá nos superan por 7 veces y Japón y el S.E.Asiático por más de cinco veces.

Si las comparaciones se hacen considerando al MERCOSUR o al Pacto Andino, los contrastes resultan mucho mayores.

ESTADISTICAS PRINCIPALES DE LOS BLOQUES ECONOMICOS

"Bloque"	Poblac. (mill)	PGB - Bill US\$	PGB p.cap. US\$	Export. Bill US\$	Import Bill US\$
CEE	344	5995	17430	1350	1373
USA-Canadá	276	5962	21564	496	631
Japón- S.E.Asia	197	3419	17335	553	498
A.Latina	405	953	2352	117	89
MercoSur	190	520	27400	46	29
Pacto Andino	91	141	1549	31	18

Fuente : artículo de P.Meller (1990)

Por otra parte, una característica de los Bloques Económicos es el aumento del comercio intrabloque, como consecuencia de la eliminación de las barreras para los países miembros. Por ejemplo, las exportaciones intra-CEE alcanzan un 60% del total de comercio efectuado por ese bloque; las exportaciones recíprocas USA-Canadá llegan al 34% del total y las exportaciones intra-bloque asiático llegan al 20%.

3. EL COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICANO.

3.1. LAS EXPORTACIONES.

Las exportaciones Latinoamericanas han tenido, en el período 1960-1990 un significativo crecimiento. La estructura del destino de esas exportaciones, que se muestra en la tabla que se inserta a continuación, ha evolucionado de la siguiente forma en las últimas tres décadas:

- Mayoritariamente, siguen participando como principal destino EEUU y Canadá, que tras una baja en su participación, han recuperado en 1990 un nivel del 44% muy similar al 45% que representaban en 1960.
- La CEE pasa de representar un 18.4% en 1960 a un 23% en 1970, teniendo una cifra récord en 1970, con un 32%.

- Las exportaciones a Japón y países del Sud Este Asiático han manifestado un significativo crecimiento, desde un 2.8% en 1960 a un casi 9% en 1990 .
- También ha crecido el destino intraregional de las exportaciones, pasando de un 8% a un 12% en el período analizado.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS
(en Porcentajes)

	1960	1970	1980	1990
EEUU y Canadá	44.9	33.9	32.6	44.1
CEE	18.4	31.8	23.6	22.9
Japón y S.E.Asia	2.8	5.9	5.5	8.8
A.Latina	7.9	17.6	17.1	12.3
Resto	26.0	10.8	21.2	11.8
TOTAL Mill.US\$	8996	13865	85576	116899

Fuente : CEPAL

Si se estudia la estructura de las exportaciones latinoamericanas según tipo de bien, se constatan cambios importantes en el período. En efecto, los productos básicos (que comprenden recursos naturales, petróleo y productos agrícolas), disminuyen su participación desde un 80% en 1970 a un 58% en 1990. Por su parte, la participación de las manufacturas crece de un 10.7% a un 34.4% en el período :

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS POR TIPO DE BIEN.

(en Porcentajes)

	1970	1980	1990
RR.naturales	28.6	13.7	16.5
Petróleo	21.3	35.9	22.3
P.Agrícolas	31.3	21.6	18.8
Manufacturas	10.7	26.2	34.4
Otros	8.2	2.7	8.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fuente : CEPAL

3.2. LAS IMPORTACIONES

Si se analizan las importaciones, según su origen, se puede constatar que :

- También la mayor participación corresponde a EEUU-Canadá, con un 45% en 1990.
- La participación de la CEE ha venido disminuyendo, desde un 20% en 1960 a un 17% en 1990.
- Al igual que en las exportaciones, Japón y el S.E.Asiático ha incrementado su importancia en el origen de las importaciones, de un 3.5% en 1960 a un 13% en 1990.
- Nuevamente, la importaciones provenientes de la región crecen en importancia, hasta ocupar un 15.4% en 1990.

ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS.

(en Porcentajes)

	1960	1970	1980	1990
EEUU y Canadá	46.5	42.8	37.0	45.1
CEE	20.1	24.8	18.6	16.9
Japón.-S.E.Asia	3.5	6.4	7.4	13.3
A.Latina	8.7	12.5	15.4	15.4
Resto	21.2	13.5	21.6	9.3
Total Mill.US\$	8403	13170	89435	89331

Fuente : CEPAL

De la consideración conjunta de ambos cuadros se desprende que el mercado norteamericano, considerados EEUU y Canadá, representa el mayor socio comercial de América Latina, sobrepasando la participación conjunta de la CEE y de Japón y S.E.Asiático. Ello sin considerar casos particulares que, como en el caso de México, dirige alrededor del 75% de sus exportaciones a EEUU.

3.3. ¿QUE OPCIONES TIENE AMERICA LATINA?.

Si se examinan algunas experiencias exitosas de países de

menor nivel de desarrollo que lograron imprimir un gran dinamismo a sus economías mediante un agresivo comportamiento exportador, podemos constatar que en el caso de los países del Sud Este Asiático el mayor impulso se logró en base a exportación de manufacturas, sin que esas naciones formasen parte de algún acuerdo integracionista.

Podría entonces plantearse como una opción de desarrollo para países pequeños, como los de América Latina, la búsqueda de "nichos" en los mercados mundiales de productos manufacturados.

Una segunda cuestión sería dar un impulso al llamado "comercio natural" entre los mismos países latinoamericanos, primordialmente entre los países vecinos. Para esto un requisito muy importante son las inversiones en infraestructura, que logren bajar los costos de transporte, que entre los países de la región resultan mayores y más dificultosos que con países lejanos. También es requisito ir a la eliminación de las trabas burocráticas que desalientan el comercio.

Una tercera alternativa es impulsar fuertemente numerosos tratados de libre comercio, como acuerdos bilaterales o trilaterales, que pueden servir a la larga para facilitar una integración latinoamericana más fluida y eficiente.

CAPITULO II.ACUERDOS DE INTEGRACION Y COOPERACION GESTADOS EN AMERICA LATINA

En este capítulo se revisarán los principales acuerdos de integración que han sido desarrollados por los países latinoamericanos.

1. LAS IDEAS INTEGRACIONISTAS EN PERSPECTIVA HISTORICA.

Los distintos intentos integracionistas surgen en América Latina como una reacción ante los problemas del lento desarrollo de sus economías y, en particular, frente a los obstáculos que frenaban sus modelos de crecimiento y la insuficiente dinámica de sus exportaciones.

Como una reacción a los antiguos modelos basados en forma exclusiva en las exportaciones primarias, surgen con posterioridad a la II Guerra Mundial y con el apoyo de la CEPAL nuevas ideas de modelos de desarrollo basados en intentos de industrialización por sustitución de importaciones.

El deterioro de los términos de intercambio se produce por un mayor incremento en el precio de los bienes que nuestros países importan , provenientes de los países de mayor desarrollo relativo, en tanto que el precio de nuestras exportaciones, que se concentran principalmente en materias primas y productos

agropecuarios, no siguen igual tendencia sino que crecen más lento o, en el peor de los casos, sufren disminuciones. Todo ello redunda en graves problemas por la pérdida del poder de compra de nuestras exportaciones y su efecto en la disminución del bienestar de nuestros países y un mayor atraso relativo en la carrera del desarrollo económico.

En contraste, se sugieren modelos que intentan un cambio en las estructuras de producción de nuestros países, desarrollando los sectores manufactureros que deberían entrar a sustituir bienes anteriormente importados. Al mismo tiempo, el Estado, principal impulsor del modelo, no sólo otorga incentivos a dichas producciones sino que también las protege colocando elevadas barreras arancelarias que gravan especialmente a las manufacturas provenientes de los países más desarrollados.

La idea es una industrialización "hacia adentro", ya que eran muy escasas las posibilidades de exportar los productos fabricados por nuestras industrias, que no tenían ninguna competitividad frente a la de los países más desarrollados. Se trataba de un verdadero modelo de incubadora, con una industria naciente y protegida, que en una segunda etapa podría, teóricamente, salir a competir en los mercados mundiales.

Pero a pesar de que se pretendió sustituir importaciones, se continuó con una gran dependencia del exterior pues siguieron los

requerimientos de bienes de capital importados, insumos provenientes del exterior y también una amplia gama de productos finales que no logran ser sustituidos por producción local. De esta forma, aún los países que más avanzan en este modelo no lograron liberarse de los condicionantes y limitaciones que imponía su comercio exterior y, por el contrario, no sólo continuaron requiriendo importaciones desde el resto del mundo sino que también ahora necesitan colocar sus productos para financiar esas importaciones y para crear un mercado más amplio que los reducidos mercados nacionales.

Ya en los años 60's se empezó a discutir que el modelo de desarrollo hacia adentro con sustitución de importaciones se estaba agotando, fundamentalmente por restricciones de la demanda, tanto porque el proceso se efectuaba en distintos países actuando como "compartimientos estancos" y por lo tanto enfrentaban mercados nacionales de tamaño reducido, como también porque la concentración y gran desigualdad en la distribución de los ingresos los hacía estrechar aún más. Todo esto se traducía en ineficiencias y en no lograr producciones competitivas, fundamentalmente por no poder aprovechar economías de escala.

Se visualiza así que cualquier solución que dinamice al modelo pasa por ampliar los mercados. Empieza a surgir la idea de buscar posibilidades de integración regional o subregional.

Por otra parte, además de los aspectos económicos que hemos señalado, no podemos dejar de lado consideraciones de la política internacional. Post II Guerra Mundial se produce un reordenamiento en los equilibrios de poder mundial, con la emergencia de EEUU como superpotencia con un poder económico y bélico sin precedentes, con gran influencia en las naciones europeas y del tercer mundo, especialmente las de Latinoamérica. Como contrapeso, surge la URSS como otra superpotencia, con su área de influencia principalmente en Europa Oriental.

Frente a este antagonismo, los diversos países se alinean junto a alguna de las superpotencias y se van constituyendo bloques de poder económico, político y con impresionante apoyo bélico. Indudablemente América Latina quedan en la esfera de influencia de EEUU. No obstante, el triunfo en 1959 de la revolución Cubana y la posterior alineación de Fidel con la URSS y la implantación de un sistema socialista en la isla caribeña provocan una seria crisis y un eventual ejemplo de una distinta perspectiva a los países Latinoamericanos.

En reacción, el gobierno de Kennedy lanza el programa llamado "Alianza para el Progreso", que planteaba realizar reformas en las estructuras de propiedad, de distribución de los ingresos, de ordenamiento de las políticas fiscales, control de la inflación e incremento de los gastos sociales. Todo ello en la perspectiva de disminuir el peligro de que se propagara al resto

de América Latina la experiencia revolucionaria cubana. Entre los puntos a promover se encontraba el de la integración a nivel regional. No obstante, con el asesinato de Kennedy dicho plan pierde empuje.

Las ideas de la CEPAL se convierten en un poderoso aparato conceptual que durante los años 60's interpreta a los acontecimientos de la economía internacional como un sistema de relaciones entre países "centro", de alto desarrollo y un conjunto de países de "periferia", altamente dependientes. En base a las premisas enunciadas y en la búsqueda de fortalecer tanto el poder económico como político de la periferia Latinoamericana, se impulsa la idea de la concertación regional para lograr mayor poder de negociación. Se busca crear áreas económicas que permitan un mercado más amplio y, al mismo tiempo, una actuación común y más sólida frente a terceros.

Con el fin de lograr mercados integrados, se usa el mecanismo de rebajas arancelarias a los países miembros y para los terceros países se mantienen las altas barreras arancelarias. Se plantea que ésto permitiría un intercambio más fluido, favoreciendo la especialización y las economías de escala, llegando a producir en condiciones más eficientes que las que se lograban en países individuales. Las consecuencias finales estarían en una mejora de la balanza de pagos, reducción de la dependencia, mayor empleo y mejores niveles de ingreso y

bienestar. Una característica importante de estos intentos fue el rol protagónico del estado, con una marginación o escasa participación de la iniciativa privada.

Sin embargo, en la perspectiva del tiempo, se puede constatar que las experiencias no tuvieron el éxito previsto. Algunas dificultades no pudieron superarse y los procesos no fueron tan fluidos como se pensaba. Faltó voluntad política y se frenaron muchas iniciativas. No se lograron las metas económicas, la producción no alcanzó ni los volúmenes ni las calidades ni los precios previstos.

A continuación se examinarán las principales experiencias de integración latinoamericanas.

2. ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

2.1 HISTORIA.

Los países latinoamericanos establecieron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) mediante el tratado de Montevideo, que fue suscrito el 18 de Febrero de 1960.

Su objetivo principal fue establecer un área de libre comercio entre los países que firmaron el acuerdo, mediante la eliminación gradual de gravámenes a la circulación de productos y

la aplicación de los principios de reciprocidad y de la cláusula de la nación más favorecida.

En cuanto a su itinerario, hace referencia a un Mercado Común en el largo plazo. La duración del proceso de integración sería de 12 años (1961-1973). En 1969 se extiende el plazo en 7 años más, de manera tal de lograr la integración entre las 11 naciones participantes.

Las primeras reuniones de la ALALC tuvieron como objetivo la liberación arancelaria para un gran número de productos, lo cual llevó a pensar en la posibilidad de establecer un Mercado Común. Sin embargo, las negociaciones cayeron en una depresión, a medida que los productos que se comercializaban fueron agotando la lista de los que eran objeto del comercio tradicional en la zona. En base a lo anterior, se trató de incorporar productos no tradicionales a dicha lista, lo que llevó al estancamiento del sistema.

En 1979, fue evaluado el tratado de Montevideo, con el fin de definir qué hacer a futuro. Como resultado se firmó un nuevo Tratado de Montevideo en 1980, a través del cual se sustituye a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Este nuevo tratado tiene una etapa de renegociación de las

concesiones vigentes, para fortalecer y equilibrar las corrientes comerciales intraregionales. Se establece un área de preferencias económicas a desarrollar a través de diferentes mecanismos, como preferencias arancelarias regionales, pero principalmente a través de Acuerdos de Alcance Parcial para crear las condiciones necesarias a fin de que la asociación vaya evolucionando.

Dentro del nuevo tratado, se mantiene la previsión de tener un mecanismo especial en favor de los países de menor desarrollo económico relativo de la región. Se introduce una innovación en el campo institucional, ya que se transforma la naturaleza jurídica de la Secretaría General en un órgano técnico de la Asociación con funciones de apoyo, asesoramiento y propulsor del proceso.

2.2. ESTRUCTURA.

La ALADI está compuesta por:

- El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, órgano máximo de la Asociación, encargado de la conducción política del proceso de integración. Examina los resultados de las tareas cumplidas; adopta medidas correctivas ; revisa y actualiza sus normas básicas; acepta la adhesión de nuevos miembros; acuerda enmiendas al tratado y nombra al Secretario General.

- La Conferencia de Evaluación y Convergencia, cuyo propósito es el examinar el funcionamiento del proceso de integración, y la convergencia de los Acuerdos de Alcance Parcial. También revisa periódicamente los tratamientos diferenciales en las reuniones que se realizan cada tres años.

- El Comité de Representantes, órgano permanente que está compuesto, por los embajadores representantes permanentes de los Estados miembros. Las funciones son, la promoción de la concertación de acuerdos de alcance regional y el convocar a reuniones gubernamentales para evaluar y orientar la marcha de la ALADI, promover nuevas medidas para fomentar la integración, emprender negociaciones sectoriales para concertar acuerdos de alcance regional y aprobar el presupuesto presentado por la Secretaría.

- La Secretaría General, a cargo de un Secretario General nombrado por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores por tres años. Su función le permite formular recomendaciones para la consecución de los objetivos de la ALADI, realizar estudios, representar a la Asociación, solicitar asesoramiento y preparar el presupuesto de la Asociación.

Este tratado tiene duración indefinida y .permite a los Estados a retirarse mediante un aviso previo de un año de anticipación.

Son miembros de este acuerdo los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

3. ACUERDO DE CARTAGENA Y PACTO ANDINO.

3.1. GESTACION.

Este nuevo acuerdo integracionista tiene como sede la ciudad de Lima Perú, y es denominado Pacto Andino.

El 18 de Agosto de 1986 es emitida la declaración en Bogotá, que promueve la concertación de acuerdos especiales entre los interesados dentro del marco de la ALALC. Esta declaración fue también suscrita por enviados de Perú y Ecuador, adheriéndose posteriormente Bolivia.

El objetivo de este acuerdo era " lograr establecer las condiciones favorables para la conversión de la ALALC en un mercado común", de manera tal que el desarrollo llevara a una distribución equitativa de los beneficios de la integración. Para el logro de este objetivo, se debía esperar la armonización de

las políticas económicas; la programación conjunta del proceso de industrialización; un programa de liberalización del intercambio más dinámico que el de la ALALC; acelerar el desarrollo del sector agropecuario; establecimiento de un arancel común y un tratamiento preferencial a Ecuador y Bolivia como países de menor desarrollo.

Tal como en la ALALC, los esfuerzos fueron promisorios sólo cuando se refería a la liberalización de productos tradicionales de integración.

Nuestro país, viendo las dificultades que le significaban los compromisos asumidos en el proceso de integración y las nuevas orientaciones de la conducción económica impulsadas por el gobierno militar, después de 1974, reconsideró su participación en el Acuerdo de Cartagena, retirándose en el año 1976 del Pacto Andino.

El 12 de Mayo de 1987 fue suscrito en Quito, Ecuador, un protocolo modificadorio del Acuerdo de Cartagena. Este protocolo, transforma el acuerdo en su parte dispositiva en un instrumento más modesto, pero la parte medular mantiene la inspiración en favor de la integración.

3.2. ESTRUCTURA.

La estructura está conformada por los siguientes órganos:

- El Consejo Andino, integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores de los Estados miembros. Como propósito fundamental formula una política exterior común de las partes, orienta y coordina las acciones exteriores que pueden desarrollar las diferentes instituciones.
- La Comisión es el órgano máximo del acuerdo. Formula la política general del Acuerdo, designa y remueve a los miembros de la Junta por unanimidad.
- La Junta, es el órgano técnico del acuerdo, debe velar por la aplicación del acuerdo, ejecutar las instrucciones de la Comisión, formular proposiciones, efectuar estudios y funciones de secretariado permanente, y por último mantener contacto con los Gobiernos miembros.
- El Tribunal de Justicia, está integrado por 5 jueces uno por cada Estado miembro. Conoce las causas relacionadas con la validez y legalidad de los actos de los cuerpos del Acuerdo de Cartagena.

- El Parlamento Andino tiene como propósito ayudar al proceso de integración y verificar el respeto de los derechos humanos en los países de la subregión.
- Los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral, están integrados por delegados del más alto nivel. Emiten opiniones consultivas a petición de la Comisión o de la Junta o por iniciativa propia.

El Pacto Andino integrado hoy por Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia, se encuentra en una de sus más difíciles crisis, esto debido a que en último momento sus miembros cancelaron indefinidamente una reunión a celebrar en Quito, cuyo objetivo era firmar el Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Cartagena. Con esto se pensaba dar un nuevo impulso a la economía regional por medio de eliminar las barreras aduaneras y la derogación de normas que impiden la radicación de inversiones extranjeras en la zona.

3.3. RESTRICCIONES A LA INVERSION EXTRANJERA.

Tanto Colombia como Ecuador señalan que las restricciones a las inversiones extranjeras del Pacto Andino han retrasado el desarrollo económico de la Región. Esta restricción prohíbe inversiones extranjeras en el Sector Bancario, Compañías de Seguros, Empresas de Servicios Públicos, Medios de Comunicación,

Compañías de Transporte, entre otras. Estas normas son reflejo del pensamiento nacionalista que prevalecía en la mayor parte de la Región a fines de los setenta.

Las principales modificaciones propuestas eran las siguientes:

- Cada país queda en libertad de decidir en que áreas de su economía pueden invertir las empresas extranjeras.
- Las empresas extranjeras no estarían obligadas a formar empresas mixtas o de mayoría nacional si no intentan aprovechar las ventajas aduaneras del Pacto Andino.
- Se eliminarían restricciones que prohíben a empresas extranjeras comprar acciones de empresas nacionales.
- Cada país quedaba en libertad de decidir si las subsidiarias de empresas extranjeras podían transferir fondos a sus casas matrices.

3.4 CORPORACION ANDINA DE FOMENTO (CAF).

Esta Institución tiene su origen en la declaración de Bogotá de 1966 de los Presidentes de Colombia, Chile y Venezuela, y los enviados de Ecuador y Perú.

El objetivo de esta Corporación, es impulsar el proceso de integración, buscar una equitativa distribución de las inversiones dentro del área.

Sus funciones están orientadas fundamentalmente a:

- Efectuar estudios para indentificar oportunidades de inversión y dirigir y preparar los proyectos correspondientes.
- Proporcionar asistencia técnica y financiera para la preparación y ejecución de proyectos multinacionales o de complementación.
- Obtener créditos externos e internos. Emitir bonos y otras obligaciones dentro y fuera de la subregión.

4. CONVENIO ANDRES BELLO.

Tiene como sede la ciudad de Bogotá, entra en vigencia el 24 de diciembre de 1970, al depositarse los instrumentos de ratificación correspondientes. Está compuesto por Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

Su propósito, aunque no directamente económico, es acelerar el desarrollo integral de los países a través de esfuerzos

mancomunados en la educación, ciencia y cultura. Se desea fomentar el conocimiento y la fraternidad entre los países de la Región Andina; preservar la identidad cultural; intensificar la mutua comunicación de los bienes de la cultura entre los mismos; realizar esfuerzos conjuntos en favor del desarrollo integral de sus naciones, y aplicar la ciencia y la tecnología a la elevación del nivel de vida de los pueblos de la Región.

5.- CONVENIO MERCOSUR

En Marzo de 1991 en Asunción, Paraguay, se suscribió un nuevo instrumento por los dos mayores países de América del Sur (Argentina y Brasil), con los dos menores (Uruguay y Paraguay) para dar vida al Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR). Este Mercado Común deberá estar conformado el 31 de Diciembre de 1994.

En esencia, el propósito implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, por medio de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias .

Este Tratado se funda en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados partes y establece la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre ellos: comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capital, servicios, aduanas, transportes, comunicaciones y otras

que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados partes.

No obstante no hay mucho optimismo, dada la diferencia del potencial económico entre Argentina y Brasil y los otros dos países, que podrían ser una fuente más de problemas que de soluciones . Además, la inestabilidad de las economías brasileña y argentina preocupan a sus socios, Uruguay y Paraguay, que ven afectadas sus relaciones por las alteraciones económicas y la inflación de ambos países.

5.1 Posición de Chile frente al MERCOSUR

Chile no ingresó al MERCOSUR debido a que su economía es más estable y abierta, con un ritmo de crecimiento que se mantiene desde 1985, mientras que Argentina y Brasil están aún intentando superar sus crisis en pos de una estabilidad y derrota de la inflación.

Si analizamos más detenidamente, las razones son varias:

Entre las principales se encuentra que los países del MERCOSUR no han podido alcanzar la estabilidad macroeconómica . El arancel chileno actual de 11% y las barreras al comercio de Argentina y Brasil no son suficientes para aislarnos de las grandes variaciones que experimenta el tipo de cambio real en

esos países; en consecuencia, una mayor integración comercial que aumentaría su importancia en nuestro comercio nos dejaría más vulnerables a esa inestabilidad. La inestabilidad macroeconómica de Argentina y Brasil causa fluctuaciones fuertes en el tipo de cambio real entre Chile y esos países, alterando el equilibrio comercial y agregando incertidumbre a los incentivos de los productores nacionales.

Otro factor contrario a la idea de incorporarse a este mercado se relaciona con la determinación del arancel externo común. Los países del MERCOSUR no han podido todavía acordar cuál será la estructura de este arancel pero es hoy bastante claro que será diferenciado y su tasa máxima será superior al 11% que mantiene Chile.

A pesar de las desventajas de unirse al MERCOSUR, no se deben olvidar las posibilidades que ofrecen estos mercados. Estos son los principales destinos de exportaciones chilenas a América Latina y, a pesar de su reciente apertura, todavía presentan niveles de protección superiores a los de Estados Unidos. Las ganancias en acceso serían más fuertes y las posibilidades futuras de estos países, sobre todo frente a un proceso de recuperación de sus economías, son cuantiosas.

Más allá de las ganancias en comercio, el MERCOSUR podría acelerar el flujo de inversiones extranjeras. No es suficiente

que Chile sea un país eficiente y con infraestructura superior a la de sus países vecinos, también es primordial que exista un mercado en el que las empresas que se instalen en el país puedan comerciar sus productos. Es claro que si, además de satisfacer el pequeño mercado interno, se asegura a las empresas el acceso a un mercado tan importante como el de Argentina y Brasil, el interés de aprovechar las ventajas que ofrece Chile serán mayores. Este objetivo es más difícil alcanzarlo con el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos puesto que México tiene las ventajas relativas geográficas y además tendrá la ventaja de ser el primer país latinoamericano que integrará ALCAN.

Por último, dada la cercanía a esos mercados, especialmente con Argentina, la integración permitiría una mayor complementación para aumentar productividad y competitividad y para permitir el comercio intraindustrial.

Si tratamos de mantener la presencia exportadora chilena lograda hasta ahora en los distintos mercados, parece conveniente que el esfuerzo diplomático comercial adopte una estrategia dual:

Por una parte, se trata de lograr la admisión a ALCAN, o en su defecto, establecer separadamente Acuerdo de Libre Comercio con cada uno de los 3 países miembros. Ya existe el Acuerdo con México, está pendiente uno con Estados Unidos, y habría que promover otro con Canadá; dado el elevado monto de inversiones

canadienses realizadas recientemente en Chile, el mayor intercambio comercial debiera constituir una secuencia natural que convendría estimular activamente.

Por otra parte, como la evolución natural del intercambio comercial chileno estará orientada hacia los países latinoamericanos vecinos y principalmente hacia Argentina y Brasil, Chile debiera adoptar una actitud más activa y positiva de acercamiento a MERCOSUR.

La Dirección General de Política Exterior de la Cancillería, sostiene que Chile no mantiene una posición pasiva, sino que está promoviendo el desarrollo de la Región y estableciendo acuerdos económicos y de cooperación a nivel bilateral. También señala que con aquellos países donde las condiciones son similares es indudable es más rápido avanzar en este proceso. En la medida que otros países del Pacto avancen en esta materia será más fácil lograr el acuerdo de Chile con la mayor parte o todos los países que forman la agrupación.

CAPITULO III.ASPECTOS CENTRALES DEL COMERCIO EXTERIOR CHILENO A SER CONSIDERADOS EN UNA ESTRATEGIA COMERCIAL.

1. ASPECTOS GENERALES

En los últimos años, como se ha analizado anteriormente, han ocurrido cambios profundos en la escena internacional. Algunos de éstos son netamente económicos y otros se originan en alteraciones de los equilibrios políticos, pero todos ellos contribuyen a conformar una nueva escena económica internacional.

Chile se ha convertido en un país integrado a los mercados mundiales y está, por lo tanto, expuesto a sus vaivenes. Por lo tanto, debe analizar estos cambios, identificar las nuevas oportunidades, evaluarlas y tomar decisiones de política que hagan posible captar el beneficio que ellas ofrecen. Se requiere una mejor comprensión de los procesos que van configurando el mundo futuro. El mayor intercambio comercial va generando nuevos temas y nuevos problemas. Las nuevas negociaciones comerciales son cada vez más complejas; se requiere saber y entender lo que se negocia, las modalidades específicas de negociación, y las implicancias para el país de todo esto.

En la década de los 90, la mayoría de los países latinoamericanos han aceptado implementar una estrategia menos proteccionista y la discusión está centrada en cuál es la mejor

manera de abrirse a los mercados internacionales.

Entre las estrategias alternativas de apertura se encuentran la apertura unilateral, la apertura dentro de una unión aduanera en que la política comercial al resto del mundo se coordina con los otros países socios y, por último, la opción de los acuerdos de libre comercio (ALC) que dejan libertad a cada país socio para determinar la política comercial que adoptará hacia el resto del mundo.

En la mayoría de los casos latinoamericanos, la reducción del proteccionismo se ha dado en forma unilateral usando la estrategia bilateral como un complemento de la apertura comercial.

La situación política de Chile, posibilita que se integre a los nuevos esquemas de integración y que trate de vincularse más a los mercados más cercanos. Sin embargo, la importancia de los países latinoamericanos en el comercio total chileno se había visto disminuida en la década del 80 por las recesiones y procesos de ajuste que ha sufrido América Latina después de la crisis de su deuda externa.

Al mismo tiempo en que los países de Latinoamérica comienzan a adoptar las políticas aperturistas, comienza a ponerse en duda el futuro funcionamiento del sistema mundial de comercio. Estados

Unidos y Europa, que fueron promotores de las ideas de la apertura comercial auspiciando las rondas multilaterales de negociaciones, se sienten ahora amenazados por la competencia internacional y reacciones en virtud de sus intereses, pragmáticamente.

En efecto, se ha producido un claro estancamiento en las discusiones de la Ronda Uruguay. Como ya se ha comentado, esto ha llevado a cuestionar al GATT como el mecanismo institucional más adecuado para resolver vía el multilateralismo los problemas actuales del comercio internacional.

Por otra parte, la negociación bilateral o intraregional se presentaría como una alternativa más eficiente para la solución de las controversias comerciales, lo cual pareciera estar conduciendo a la creación de bloques económicos regionales. Esto como reacción ante la existencia de un mundo con tres grandes bloques económicos: la CEE (Comunidad Económica Europea), ALCAN (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, o NAFTA, de reciente aprobación) y Japón y el Sudeste Asiático.

La eventualidad de que los países de Europa del Este se integren a la CEE, hace que en los flujos de comercio internacional se abran nuevas oportunidades, pero al mismo tiempo se cierran otras. Esto es especialmente cierto en el caso de Chile, cuya base de recursos naturales es similar a la de algunos

de esos países que, además, tienen ventajas de cercanía a mercados desarrollados.

En este contexto de cambio surge una variable más a considerar en el diseño de la política comercial chilena de la década de los noventa. Estados Unidos, con el ánimo de fortalecer el impulso aperturista que reina en Latinoamérica, sugiere a través de su "Iniciativa para las Américas" la posibilidad de conformar un área de libre comercio en todo el continente.

Cada vez resulta más claro que esta es una meta para el largo plazo y que su concreción depende mucho de los vaivenes políticos en Estados Unidos como también de los avances que hagan los países latinoamericanos en su proceso de reformas. A pesar de ello, la posibilidad de que Chile firme un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos es cada día menos remota.

Del conjunto de cambios en la escena internacional se destacan dos alternativas que no son necesariamente excluyentes, las cuales nuestro país debe evaluar cuidadosamente para captar los beneficios que ellas ofrecen:

- Una alternativa es la posibilidad de firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, que ha sido históricamente nuestro principal socio comercial

- La otra es la posibilidad de buscar una mayor integración con los países más cercanos por ubicación geográfica, es decir, acercarnos integrarnos a MERCOSUR. Es importante recordar que Argentina y Brasil (principales integrantes de MERCOSUR, representan alrededor del 60% del comercio que Chile mantiene con los países de la ALADI).

Chile posee actualmente una estructura comercial bastante diversificada; el destino de las exportaciones chilenas son: la CEE, Estados Unidos, Japón y América Latina. Aparentemente, no hay un socio comercial natural. Ha sido exitoso en su experiencia de apertura y de promoción de sus exportaciones no tradicionales. Sin embargo, pareciera ya haber terminado la etapa inicial de dicho proceso y se estaría enfrentando ahora a una segunda etapa, quizá más difícil. Por otro lado, está atravesando por una situación adversa en cuanto a su Balanza Comercial, la cual puede discutirse si es un problema coyuntural o que va a convertirse en permanente.

Todo eso lleva a preguntarnos si es preferible seguir pensando que Chile es un país pequeño, y que su mercado es el mundo y que no necesita un socio comercial específico.

En la sección siguiente se analizarán algunos hechos y tendencia principales de nuestro Comercio Exterior, poniendo

especial atención en los resultados de la actual coyuntura.

2. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR CHILENO.

En esta sección se analizarán las principales tendencias del comercio exterior chileno, comparando la estructura y distribución según mercados y productos

2.1. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES.

Si se clasifican las exportaciones chilenas según mercados de destino, se puede constatar que :

- Considerando las exportaciones según destino, los principales socios comerciales de Chile en 1991 fueron la CEE (18.2%), Japón (18.2%) y EEUU (17.6%)
- Las exportaciones chilenas a ALADI fueron menores que a los destinos antes mencionados, llegando a un 13.7%.

Al considerar un reciente informe acerca del Intercambio Comercial de Chile, preparado por el Banco Central de Chile en julio de 1993, considerando las cifras al primer semestre de 1993, se tiene que los cinco principales países de destino de nuestras exportaciones son : EEUU (21.2%) ; Japón (11.9%) ; Brasil (6.9%) ; Alemania (5.6%) y Argentina (5.5%).

Si se hace un mayor desglose de las exportaciones, se puede construir la siguiente tabla:

EXPORTACIONES CHILENAS SEGUN TIPO Y DESTINO - 1991 - en %

Tipo	EEUU	CEE	Japón	ALADI	Resto	TOTAL
Recursos Naturales	18.4	37.4	19.3	8.1	16.8	100
R.Naturales	16.1	26.6	21.0	16.5	19.9	100
Procesados						
Otros Prod. Industriales	18.2	15.2	2.5	38.3	25.8	100
TOTAL	17.6	31.8	18.2	13.7	18.7	100

Fuente : Banco Central de Chile.

Se clasificaron las exportaciones según tipo, de la siguiente forma:

Recursos Naturales: incluyendo productos minerales, hortofrutícolas, pecuarios, pesca y forestales.

Recursos Naturales

Procesado: que se desglosan al igual que en el caso anterior, considerando la materia prima utilizada

Otros Productos

Industriales: que incluyen textiles, productos químicos, metalmecánicos y otros.

En las exportaciones a EEUU, existe un cierto equilibrio entre estas tres agrupaciones de productos.

No ocurre así para el caso de las exportaciones a Japón y a la CEE, donde en ambos casos los productos industriales están subrepresentados y, para el caso de exportaciones a Japón, nuestros productos industriales prácticamente no son significativos.

Sucede a la inversa con ALADI, donde la mayor participación la ocupan las exportaciones industriales.

2.2. RITMO DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES.

Si se analiza el ritmo de crecimiento de las exportaciones, según tipo de producto y país de destino, se puede presentar la siguiente tabla:

CRECIMIENTO EXPORTACIONES CHILENAS (TASA EN %) 1986-1991

TIPO	EEUU	CEE	JAPON	ALADI
RECURSOS NATURALES	9.5	13.4	25.3	4.0
REC.NATUR. PROCESADOS	13.1	16.5	47.8	11.1
PROD.INDUS TRIALES	28.9	37.8	42.0	44.5
TOTAL	11.8	14.9	31.4	12.6

Fuente : Banco central de Chile

Se comprueba que el mercado de más rápida expansión para nuestras exportaciones ha sido Japón, siendo los productos naturales procesados (fundamentalmente pesca y forestal) los de mayor dinamismo.

El segundo mercado en cuanto a tasa de expansión es EEUU, pero sin embargo la tasa es casi de un tercio de la japonesa. Las exportaciones del sector minero y forestal hacia los EEUU han crecido más lento que con respecto a Japón y la CEE, siendo también baja la tasa de crecimiento de las exportaciones pecuarias y de pesca hacia EEUU.

En la categoría de productos industriales, ALADI es nuestro principal mercado de destino, posiblemente porque las exigencias de altos estándares de calidad no ha permitido que nuestras manufacturas penetren con mayor fuerza en el mercado de EEUU, Japón y CEE. Además, la incidencia de los costos de transporte hacia esos países, más alejados, impone un encarecimiento del producto exportado y una pérdida de competitividad.

2.3 LA COYUNTURA ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR CHILENO.

Desde fines de 1992 se ha venido manifestando una tendencia a disminuir los valores de las exportaciones chilenas. Este fenómeno se ha acentuado en el primer semestre de 1993.

Las exportaciones totales llegaron a US\$5736.6 millones en los primeros siete meses de 1993, lo que representa una cifra inferior en un 5.5% al mismo período del año anterior.

Si se analiza el primer semestre de 1993 en contraste con igual período del año anterior, se comprueba que la Balanza de Pagos presentó un déficit de US\$737 millones, lo que contrasta con un superávit de US\$202 millones obtenidos en igual período de 1992.

Esta evolución negativa se debe a una caída del 4% en las exportaciones junto a un incremento del 20% en las importaciones.

2.3.1. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES.

En términos generales, la baja en las exportaciones ha sido causada por menores precios, que se redujeron en un 5.9% , lo cual fue compensado en parte con un aumento en las cantidades exportadas de un 1.9% . En otras palabras, a pesar del esfuerzo exportador en cuanto a volúmenes, los resultados finales son adversos debido al deterioro de los precios de nuestras exportaciones.

La causa del fenómeno anterior radica principalmente en la continuación de la situación recesiva de las economías desarrolladas y la aplicación de algunas medidas puntuales de restricción al comercio, como es el caso de las cuotas impuestas a las exportaciones de manzanas a la CEE.

Para un análisis en mayor detalle, se inserta la siguiente tabla que resume las cifras de nuestro comercio exterior entre 1991 al primer semestre de 1993.

RESUMEN COMERCIO EXTERIOR DE CHILE
(Millones de US\$)

CONCEPTO	1991	1992	Ene-Jul 1992	Ene-Jul 1993	Variación % Ene-Jul 93/92
1. EXPORTACIONES (FOB)	9.048	10.126	6.072	5.737	-5,5
Agricultura, fruticultura, ganadería, silvi- cultura y pesca extractiva	1.222	1.230	951	931	-2,1
Minería	4.369	4.728	2.681	2.466	-8,0
Industria	3.444	4.143	2.430	2.323	-4,4
Otros	13	25	10	16	64,0
2. IMPORTACIONES (CIF)	7.686	9.670	5.188	6.225	20,0
Bº de consumo	1.136	1.691	856	1.045	22,1
Bº de capital	1.840	2.571	1.351	1.801	33,3
Bº intermedios	4.449	5.176	2.857	3.237	13,3
Otros	28	18	9	5	-40,9
Zonas francas	233	214	115	137	19,1
3. INTERCAMBIO GLOBAL	16.734	19.796	11.260	11.961	6,2

Fuente : Banco central de Chile

Podemos notar que las principales bajas se producen en las exportaciones de productos de la minería, que caen en un 8% entre ambos periodos. Analizando en detalle, los principales descensos se producen en los productos que se indican, encabezados por las exportaciones de cobre:

PRODUCTO	VAR. CANTIDAD (%)	VAR. PRECIO FOB (%)	VAR. MONTO FOB (%)	DESCENSO US\$MILL.
Cátodos de cobre refinado	-1	-8	-9	118,7
Concentrado de cobre	3	-9	-6	29,9
Oro metálico	-37	-3	-38	19,7
Hierro pelletizado	-18	-11	-27	15,6
Los demás cobres refinados	2	-9	-7	11,9
Hierro a granel	-27	-7	-32	9,2
Oxido de molibdeno	-5	-11	-15	7,9
Total				212,9

Fuente : Banco central de Chile

Es interesante destacar que en la disminución sufrida en el valor de las exportaciones de cobre, la causal fundamental ha sido la caída en los precios, que han bajado entre un 8 a 9% respecto al mismo período de 1992.

Desgraciadamente, la caída en los precios no sólo afectó al cobre, sino que fue generalizada para todas las exportaciones mineras.

Las exportaciones de la agricultura, fruticultura, silvicultura, ganadería y pesca extractiva registraron menores embarques por US\$931 millones respecto al primer semestre de 1992, implicando una caída del 2.1%. Estas cifras resultan de variaciones en distintos productos, entre los cuales los principales se desglosan a continuación:

PRINCIPALES BAJAS EN EXPORTACIONES AGRICOLAS .

(1er semestre 1993 vs 1er semestre 1992)

PRODUCTO	VAR. % CANTIDAD	VAR. % PRECIO	VAR. EN US\$ Mill.
Manzanas	- 19	- 24	- 70.5
Kiwis	- 1	- 26	- 13.1
Maíz	- 18	- 16	- 10.0

Fuente : Banco Central de Chile.

En cuanto a las exportaciones de productos industriales, alcanzaron durante el primer semestre de 1993 un total de US\$2322.6 US\$ millones, inferiores en un 4.4% al mismo período del año anterior. Las principales bajas se detallan como sigue:

PRINCIPALES BAJAS EN EXPORTACIONES INDUSTRIALES .

(1er semestre 1993 vs 1er semestre 1992)

PRODUCTO	VAR. % CANTIDAD	VAR. % PRECIO	VAR. EN US\$ Mill.
Harina Pescado	- 31	- 21	- 162.3
Jugo Fruta	- 9	- 55	- 30.0
Chips de Madera	- 29	+ 4	- 27.1
Celulosa Cruda	- 24	- 11	-20.9

Fuente : Banco Central de Chile

En estos cuatro productos principales, se ha dado tanto una caída en los volúmenes como en los precios, con la excepción de los chips, cuyo precio subió. El efecto adverso en las exportaciones de harina de pescado, que se deteriora tanto en cuanto a precio como a volumen, se debe principalmente a un

aumento significativo de la oferta de Perú, lo que hizo bajar la cotización del producto en los mercados mundiales.

Si se subdividen los cambios entre los que afectan a las exportaciones tradicionales y a las no tradicionales, comprobamos que frente al deterioro de los primeros, las exportaciones no-tradicionales se incrementan en un 5.6%.

Como resultado de lo anterior, la participación dentro del total ha cambiado, de tal modo que en el período las exportaciones tradicionales bajaron su participación de un 71% a un 68%, en tanto que las no-tradicionales subieron su participación de un 29% a un 32%.

Entre los principales cambios se destacan las exportaciones de moluscos precosidos y en conserva (+26.9%) y los moluscos frescos y congelados (+18.2%) . También crecen fuertemente las exportaciones de vino embotellado (+20.3%) y las exportaciones de prendas de vestir (+20%).

2.3.2. COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES.

Como señalamos, el deterioro de la Balanza Comercial se ha debido también al incremento del 20% en las importaciones del primer semestre de 1993 comparadas con igual período del año anterior.

El mayor crecimiento se manifiesta en las importaciones de bienes de capital (+33.5%) , seguido por los bienes de consumo (+19.3%) . Las importaciones de bienes intermedios crecen más lentamente (+12.3%), principalmente debido a la incidencia del petróleo, que creció sólo en 9.1%.

Cabe destacar que en la categoría de bienes de consumo, el mayor crecimiento corresponde a la importación de automóviles, que aumentaron en un 15% respecto al mismo período de 1992.

Como resultado de estas tendencias, se producen algunos cambios en la participación de los distintos rubros dentro del total de importaciones, según la siguiente tabla:

SECTOR	1er.Sem.1992	1er.Sem. 1993
B.Consumo	16.5	16.8
B.Capital	26.0	28.9
B.Intermedios	55.1	52.0
Otros	0.2	0.1
Zonas Francas	2.2	2.2
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: Banco central de Chile

2.3.3. LA CUENTA DE CAPITALS.

Durante el primer semestre de 1993, la cuenta de capitales presentó un saldo positivo de us\$1437 millones, lo que permitió financiar holgadamente el déficit de la cuenta corriente y terminar con un superávit de Balanza de Pagos de US\$594 millones.

Se puede destacar que lo anterior resulta principalmente de ingresos netos de capitales de mediano y largo plazo, que alcanzaron los US\$905 millones , a los que se agregan flujos de capitales de corto plazo, que fueron US\$532 millones.

Lo anterior es considerado un signo positivo, pues marca una participación creciente de capitales más permanentes .

CAPITULO IV. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHILE - MEXICO.

1.- GESTACION DEL ACUERDO

El objetivo que busca nuestro país con este tratado es el ampliar sus mercados para diversificar su oferta exportadora, motor de su desarrollo; en tanto que el objetivo de México es tener mercados alternativos a aquellos de los países de América del Norte, con los cuales está negociando un mercado común.

La reanudación de relaciones diplomática, facilitada por la redemocratización de nuestro país y la evolución de la economía mexicana hacia la internacionalización y modernización, ha abierto las vías para cuadruplicar el intercambio comercial entre ambos países en pocos años.

Para agilizar el tráfico, Chile y México han negociado un tratado de liberalización de comercio entre ambos, con aranceles descendentes que, en poco tiempo, darán ingreso libre, con arancel cero, a la mayor parte de los productos que puedan intercambiarse.

El 2 de Octubre de 1990 los presidentes de Chile y México, se comprometieron en Guadalajara a suscribir un acuerdo de complementación económica en el marco de la ALADI. Ambos mandatarios, Patricio Aylwin y Carlos Salinas de Gortari,

firmaron el 22 de Septiembre de 1991 el Tratado de Libre Comercio, el primero de esta naturaleza en América Latina. La ceremonia se realizó en el Palacio de la Moneda.

El acuerdo fue suscrito también por los cancilleres de Chile y México, Enrique Silva Cimma y Fernando Solana; el Ministro de Hacienda, Alejandro Foxley, y el Secretario de Comercio y Fomento industrial mexicano, Jaime Serra.

Los beneficios del Acuerdo son múltiples y muchos de ellos casi automáticos, pues, durante 17 años de relaciones diplomáticas y comerciales suspendidas, el nivel comercial bilateral era más o menos insignificante.

Se estima que para nuestro país es más interesante llegar al mercado mexicano y no sucede lo mismo a la inversa. Para los mexicanos el mercado chileno es muy pequeño, está muy lejos y ahora están pensando en Estados Unidos, al integrarse al NAFTA.

El Acuerdo, tiene una importante connotación política, pues ambos países aspiran a firmar convenios de libre comercio con Estados Unidos (lo que ya logró México al ser firmado en noviembre de 1993 el acuerdo NAFTA, que lo integra con EEUU y Canadá).

2. CONTENIDOS BASICOS DEL ACUERDO.

El Acuerdo contiene 21 capítulos, entre los que destacan temas como normas de origen, cláusulas de salvaguardias, prácticas desleales, compras a gobierno y servicios.

Entre los principales aspectos del Acuerdo figuran las normas de origen. Al respecto se ha decidido adoptar el régimen general de origen de ALADI. Este consiste en que a pesar de que los insumos sean importados, el producto debe haber sufrido una transformación sustancial en la nación de referencia para ser considerado como proveniente de ese país.

En el capítulo de salvaguardias queda establecido que sólo existirán dos causas para que estos mecanismos no constituyan un recurso proteccionista: problemas de balanza y daños significativos a la producción de mercancías similares o directamente competitivas.

Las salvaguardias tendrán como plazo máximo un año y pueden ser prorrogables hasta por uno o más, previo análisis del caso. Sólo podrán aplicarse mediante sobretasas arancelarias; no podrán ser discriminatorias, y cuando se indiquen razones de balanza de pagos, tampoco podrán ser selectivas.

En otro ámbito, para evitar que la política de tributaria

coloque a las importaciones provenientes del otro país en una situación de desventaja frente a la producción nacional, ambos países darán a dichos productos trato nacional en materia de gravámenes.

Se han pactado cuatro listas de productos que serán sometidas a diferentes grados de desgravación arancelaria.

En la primera se incluyen el grueso de los productos (incluye más del 90% de los bienes del comercio bilateral). Contempla que estos parten con un arancel del 10% desde el primero de Enero de 1992 y se sigue un programa de desgravación pasando a un 7,5% en 1993; 5% en 1994; 2,5% en 1995; y 0 arancel en 1996.

La segunda categoría incluye bienes que tienen cierta sensibilidad transitoria para ambos países: petroquímica, textiles (hilados nylon y poliéster), vidrios, cerámicas, carnes, pollos, huevos, tabacos y algunas maderas y derivados. Aquí parten con un arancel máximo común de 10% para 1992 y 1993; 8% en 1994; 6% en 1995; 4% en 1996; 2% en 1997; y 0 arancel en 1998.

En la tercera categoría están los bienes exceptuados del programa de desgravación y que corresponden a poco más de 100 partidas arancelarias. Aquí están los productos sujetos a bandas de precios agrícolas vigentes en Chile, petróleo y sus derivados

y productos agrícolas sensibles que no son de interés para Chile.

La lista de excepciones de México están constituida por 59 productos: 6 de productos del mar, 10 de productos lácteos, 8 de granos, 8 de azúcar, 7 de tabacos, 3 de cigarrillos, 15 de petrolíferos, 1 de frutas y 1 de ropa usada.

Chile por su parte presentó 46 acciones arancelarias de restricción: 1 de trigo, 1 de harina de trigo, 25 de aceites vegetales, 4 de azúcar, 1 de tabaco, 1 de cigarrillos y 13 de productos petrolíferos.

Un cuarto caso se refiere a la liberalización del comercio bilateral con arancel 0 a partir de 1996 y que incluirá automóviles, buses y vehículos de carga.

Para el caso de las frutas de exportación (uvas y manzanas), quedan con arancel cero de inmediato y se elimina la traba no arancelaria de una licencia previa. Pero habrá períodos de restricción.

En el caso de la uva, durante 60 días del año (entre el 1º de Abril y el 1º de Junio) se necesitará licencia previa y se pagará arancel, el cual también ira reduciéndose paulatinamente a partir de un 15% en 1992 para llegar a un 2% permanente en 1997. El convenio tendrá una duración indefinida y cualquiera de los

dos países podrá declinarlo con sólo comunicar su intención al otro con 180 días de anticipación y notificar a la secretaria de la ALADI.

Asimismo, se establece como último punto que el acuerdo estará abierto a la adhesión de todos los países de la ALADI.

3. OTROS PUNTOS DEL ACUERDO.

3.1 Prácticas desleales de comercio:

El tratado entre Chile y México condena abiertamente las prácticas de dumping y otras medidas similares, a la vez que rechaza los subsidios a las exportaciones.

También señala que no se deberá recurrir en prácticas de precios públicos que eliminen los beneficios del acuerdo.

3.2 Sector automotriz:

Se acordó que las exportaciones de automóviles, buses y camiones de México a Chile se mantendrán dentro del sistema actualmente vigente, hasta el 31 de Diciembre de 1995 para reducirse a 0 el año siguiente.

El intercambio comercial entre Chile y México de los

vehículos no se beneficiará de subsidio directo alguno a las exportaciones.

3.3 Solución de controversias:

El acuerdo establece tres pasos. En primer lugar, consultas directas entre las autoridades responsables las que no podrán exceder de los 15 días. Posteriormente, el tema será sometido a consideración de la Comisión Administradora del Acuerdo, la que estudiará por un plazo máximo de 30 días para finalmente ser sometida a un arbitraje por medio de paneles, en un plazo también de un mes.

La resolución que se adopte será inapelable y de cumplimiento obligatorio en un proceso que debería ser cumplido en 75 días o en 105 días en caso de prórroga.

3.4 Trato impositivo:

Como una manera de evitar que la política impositiva de uno u otro país coloque a los artículos en desventaja frente a la producción nacional, tanto Chile como México darán a todos los productos un trato local en materia de impuestos, tasas y otros gravámenes.

3.5 Promoción de inversiones:

Se promoverá el establecimiento de sociedades conjuntas entre ambas naciones así como de terceros, firmándose un convenio orientado a evitar la doble tributación. De paso, se dará tratamiento especial a los capitales del otro país signatario en el marco de las respectivas regulaciones.

3.6 Transporte:

Se elimina la reserva de carga en transporte de carga marítima entre los 2 países por parte de los buques de bandera nacional al tiempo que el caso del transporte aéreo se otorgan las terceras y cuartas libertades, manteniéndose en estudio la quinta libertad y que es la que permitiría a Lan Chile tomar pasajeros en México a Los Angeles.

La encargada de velar por el cumplimiento del tratado será la denominada Comisión Administradora del Acuerdo, la que a su vez podrá proponer modificaciones, nombrar árbitros y reglamentar los procedimientos en caso de controversia.

La Comisión estará integrada por cuatro funcionarios de los gobiernos de Chile y México (dos por cada uno) y un quinto nombrado de común acuerdo. Si esto no fuera posible el nombramiento deberá hacerlo la ALADI.

4.- BENEFICIOS DEL ACUERDO BILATERAL

Los principales beneficios del Convenio Bilateral son los siguientes:

- a- Las cifras de intercambio serán cercanas a los 150 millones de dólares, de los cuales, 60 millones son de Chile hacia México. Se espera un intercambio del orden de los 500 millones de aquí a 5 años (300 exportados por México y 200 por Chile).
- b- La baja arancelaria, unida a una creciente presencia empresarial chilena en México facilitará el ingreso de productos chilenos a un mercado de 85 millones de personas.
- c- Se abren buenas perspectivas para los productos forestales.
- d- Apertura de amplias posibilidades para los productos alimenticios chilenos de elaboración sofisticada.
- e- Potencial crecimiento en porcentajes significativos del mercado para los vinos chilenos.
- f- Excelente posibilidades para exportar a México fruta

seca, conservas, mariscos, productos textiles, zapatos, hierro, pellet de cierto tipo de cobre refinado y productos químicos.

- g- Para América Latina podría ser también una ventaja considerar el Acuerdo de México con Estados Unidos como un puente para entrar a un gran mercado por una puerta cómoda, con una antesala natural, como es México.
- h- Potencial desarrollo del cruce de inversiones.
- i- Posible establecimiento de alianzas estratégicas.
- j- Buena perspectiva para el crecimiento inmediato del intercambio de productos mineros.
- k- Concreción a corto plazo de negocios que se están estudiando en el rubro de equipamiento para la pesca.
- l- La "contra-estación" permitirá la complementariedad de ambos mercados, para aquellos productos afectos a la estacionalidad.
- m- Se abre la posibilidad de aprovechar los canales de distribución que tiene México en Estados Unidos.

n- La apertura determinada por el levantamiento de las barreras arancelarias genera automáticamente competencia, lo que obliga al industrial a ser eficiente, con el consiguiente beneficio para la calidad de la producción y costos de los productos.

o- El turismo es un área donde se prevé un rápido crecimiento, debido precisamente a la estacionalidad, lo cual permite pensar que se generarán flujos naturales de turismo de una zona a la otra.

5.- POSIBILIDADES DE INVERSIONES CHILENAS.

Las posibilidades de inversión que se le presentan a Chile dentro del mercado mexicano son de una gran potencialidad, ya que México posee un gran mercado consumidor, al igual que un gran desarrollo de su capacidad productiva y manufacturera, con una economía abierta al comercio exterior y en rápido proceso de crecimiento.

Para esto, los sectores sociales y económicos chilenos deberán administrar sus recursos humanos, financieros y productivos de manera eficiente, de modo tal de poder hacer frente a uno de los más grandes mercados de Latinoamérica. En síntesis este acuerdo constituye un desafío par nuestra clase empresarial.

En conformidad con lo anterior, se da que en Chile se dispone de una excelente tecnología específica y comercial en los sectores de la minería, pesca, forestación y, por sobre todo, en el sector agroindustrial. Por el lado mexicano, se presentan como oportunidades, de que, México dispone de una gran cantidad de recursos naturales y la evidente cercanía con el mercado consumidor.

Es así como el sector privado industrial ha desarrollado una serie de conversaciones destinadas a crear instancias de asociación entre Chile y México, ya que el primero de ellos cuenta con los recursos humanos calificados necesarios y con la tecnología adecuada para realizar procesos de inversión a gran escala.

6.- DECALOGO DEL ACUERDO

6.1 OBJETIVO

El objetivo del protocolo del acuerdo es intensificar la integración económica de Chile y México. Asimismo, busca promover la inversión y diversificar el comercio bilateral.

6.2 CARACTERISTICAS

- El acuerdo contiene 21 capítulos. Chile y México acuerdan excluir 105 productos, 59 mexicanos y 46 chilenos, por estimar riesgoso su ingreso a ambos mercados, entre ellos el petróleo, el tabaco, el azúcar.
- Para el caso de la uva de exportación de Chile a México, entre el 1 de Noviembre y el 31 de Marzo de todos los años podrá entrar al mercado azteca con arancel 0. Entre el 15 de Abril y el 31 de Mayo, con arancel 20% y permiso previo. El resto del año, con aranceles de 10%, en disminución progresiva hasta 9 en 1996.
- Para cumplir con lo que establece el tratado de Montevideo a este acuerdo podrán adherirse los demás países miembros de la ALADI, previa una negociación.

6.3 IMPUESTOS

Chile y México se obligan a dar trato nacional (en materia de impuestos, tasas, y otros gravámenes internos) a las importaciones provenientes del otro país para evitar que las políticas de impuestos internos coloquen a éstas en

desventaja frente a la producción nacional. Para ello se firmará un acuerdo de doble tributación.

6.4 NORMAS DE ORIGEN

- Chile y México acuerdan adoptar como normas de origen el régimen general de origen de ALADI, es decir "salto arancelario", que significa que el producto (aunque sus insumos se importen) para ser considerado de un país debe haber sufrido una transformación sustancial en el país de referencia; o el 50% como mínimo de contenido nacional.
- Frente a lo anterior, hay 3 elementos de flexibilidad: las reglas y requisitos de origen se revisarán periódicamente y se modificarán si es necesario; habrá reglas especiales para los productos que no cumplan con el régimen de ALADI, pero que tengan potencial exportador; y el tránsito por terceros países se considerará como de expedición directa, siempre y cuando las mercancías permanezcan bajo la vigilancia de la autoridad aduanera de tales países.
- Para México, las exportaciones de automóviles, autobuses de pasajeros y camiones de carga a Chile tienen gran importancia, pero para incluirlos en el

acuerdo se establecieron condiciones especiales, tales como mantener la vigencia de los aranceles y barreras no arancelarias que existen actualmente hasta el 31 de Diciembre de 1995. Con ello, desde Enero del 96 los aranceles de ambos países para las partidas correspondientes se reducen a 0 y México elimina el permiso de importación. A partir también de Enero del 96, la regla general que se aplicará a estos productos será 32% de integración nacional, al tiempo que la regla de origen para una reducida cuota de importación será 16% de integración nacional.

6.5.- SALVAGUARDAS

- Con el objeto que estos instrumentos no se constituyan en un recurso proteccionista, durante la negociación se buscó definir un esquema de salvaguardas que se apegara a estrictos criterios de transparencia, temporalidad y no discriminación y sólo se aplicarán cuando haya problemas de balanza de pagos y daños significativos a la producción de mercancías similares o directamente competitivas. Aquí se eliminó la amenaza de daño como causa de salvaguarda, aunque la ALADI la prevé.

6.6.- RUBRO DE INVERSIONES

En este rubro se impulsará el establecimiento de empresas con capital de los 2 países, así como de terceros; se firmará un convenio para evitar la doble tributación y se otorgará tratamiento especial a los capitales del otro país signatario en el marco de las respectivas legislaciones.

6.7.- DUMPING

Con el fin de evitar distorsiones en las condiciones de competencia del comercio bilateral en el apartado referentes a prácticas desleales de comercio, se acordó condenar el dumping y toda práctica desleal, así como los subsidios a las exportaciones y otros subsidios con efectos equivalentes; no incurrir en prácticas y políticas de precios públicos que anulen o menoscaben los beneficios del acuerdo, y permitir, llegado el caso, que cada país aplique su legislación interna en esta materia.

6.8.- ARBITRAJE

Al mismo tiempo, se estableció un mecanismo de solución de controversias que contempla tres etapas: consulta

directa a las autoridades competente de los países integrantes, proceso que tendrá una duración de quince días; mediación de la comisión administradora en un lapso de 30 días y arbitraje por medio de paneles, cuyo dictamen se presentará en 30 días, podrá ser prorrogable por igual período, pero cuya resolución será inapelable y de cumplimiento obligatorio. En suma, el proceso deberá realizarse en un plazo de 75 días, o en 105 días en caso de prórroga.

6.9.- TRANSPORTE

- En materia de transporte, se acuerda eliminar la reserva de carga en el transporte marítimo entre los 2 países por buques de bandera nacional.
- En transporte aéreo se otorgan la tercera y cuarta libertad. Se encuentran en estudio los alcances de la quinta libertad.

6.10.- LISTA DE PRODUCTOS

- La liberación de productos incluye a la mayoría de los que producen ambas naciones. Las listas de excepciones definidas como conjunto de fracciones arancelarias que no entran al programa de liberación son muy reducidas.

- En el caso de Chile hay 46 fracciones arancelarias restringidas: una fracción de trigo, una de harina de trigo, 25 de aceites vegetales, 4 de azúcar, una de tabaco, una de cigarrillos y 13 de productos petrolíferos.
- En el caso de México hay 59 fracciones en este caso: 6 de productos del mar, 10 de productos lácteos, 8 de granos, 8 de azúcar, 7 de tabacos, 3 de cigarrillos, 15 de petrolíferos, una de frutas y una de ropa usada.

6.11.- Calendario de Desgravaciones

- Chile y México contarán con un programa de desgravación arancelaria que contempla dos fórmulas o calendarios: el general, que se aplicará a casi todos los productos de la tarifa arancelaria de ambos países y que prevé un arancel máximo de 10% en Enero de 1992, 7,5% en 1993, 5% en 1994, 2,5% en 1995 y 0% en 1996. Las fracciones que se incluyen en esta fase estarán libres de barreras no arancelarias a partir de 1992.
- El otro calendario, más lento, que incluye por México productos como madera y derivados, aves, huevos y grasas animales, y por Chile petroquímicos y químicos, vidrio, textiles y cerámica, prevé un arancel de 10% en

Enero de 1992, 10% en 1993, 8% en 1994, 6% en 1995, 4% en 1996, 2% en 1997 y 0% en 1998.

- Los permisos de importación de huevos y las grasas animales se eliminará el 1 de enero de 1992 y en el caso de la uva se establecerá un mecanismo estacional.

6.12.- ADMINISTRACION DEL ACUERDO

Chile y México acuerdan constituir una Comisión Administradora del Acuerdo, cuyas funciones son evaluar el funcionamiento del protocolo y proponer modificaciones, mediar, nombrar árbitros y reglamentar el procedimiento en caso de controversia.

6.13.- VIGENCIA DEL ACUERDO

El acuerdo tendrá una duración indefinida y comenzará a regir a partir de su firma. Cualquiera de los dos países podrá denunciarlo, con solo comunicar su intención al otro con 180 días de anticipación y notificar a la secretaría de ALADI. A partir de ese momento, cesarán los derechos y obligaciones adquiridos, excepto los que se refieren al tratamiento de las importaciones que se aplicarán por un año más.

CAPITULO V.ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHILE-ESTADOS UNIDOS Y EL ACUERDO NAFTA.

1. LA INICIATIVA PARA LAS AMERICAS

La Iniciativa para las Américas fue propuesta por el Presidente de los EEUU, G.Bush en junio de 1990, planteando la creación de un Area de Libre Comercio a nivel continental.

En el plan, se propone una asociación económica de amplia base para los años 90. Se basa en tres pilares fundamentales: el Comercio, la Inversión y la Reducción de la Deuda. Junto con éstos, también se tocan aspectos relativos al medio ambiente y su conservación.

1.1. ASPECTOS RELATIVOS AL COMERCIO

Para expandir el comercio, se propone la creación de una zona de libre comercio amplia, a nivel hemisférica. Se argumenta que con mercados más abiertos, los países del Hemisferio gozarán de beneficios por la reestructuración de la estructura productiva de sus economías, a la vez que esos mercados serán incentivo a la inversión.

El plan de comercio exterior está basado en tres puntos:

- i. Colaboración estrecha en el contexto de la Ronda Uruguay.

|

El primer objetivo del Presidente, la manera más eficaz de promover el crecimiento económico de América Latina y su mayor inserción en el sistema de comercio mundial, es la culminación exitosa de la Ronda de Uruguay. En la ronda, el objetivo es negociar reducciones mutuas de las barreras comerciales, reforzar las normas comerciales vigentes y ampliar esas normas a ámbitos en que aún no se aplican.

- ii. Lograr a largo plazo una zona general de libre comercio para las Américas.

En la búsqueda de una zona de libre comercio que abarque todo el Hemisferio, están enfocados los acuerdos de libre comercio que pretende celebrar Estados Unidos con otros países de América Latina y el Caribe, en especial con grupos de países que se han asociado entre sí con el fin de liberalizar el comercio.

La primera etapa de este proceso es el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y México.

iii. Acuerdos - marco

Estados Unidos también está dispuesto a celebrar acuerdos - marco que brinden la posibilidad de negociar paso a paso la eliminación de barreras específicas al comercio o la resolución de problemas comerciales.

1.2. ASPECTOS RELATIVOS A LA INVERSION.

El fin es promover regímenes de inversión más abiertos, para ayudar a los países de América Latina y el Caribe a atraer el capital que les es indispensable.

Se propone elaborar un nuevo programa de crédito sectorial para inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo. En este marco se podrían brindar asesoramiento técnico y respaldo financiero a los programas de privatización y liberalización de los regímenes de inversión, posiblemente en conjunción con el Banco Mundial.

Paralelamente, se pretende lograr respaldo para establecer un fondo multilateral de inversión. Este fondo multilateral, que se mantendría durante cinco años, ofrecería hasta US\$ 300

millones anuales, con carácter de donación, a los países que aplicaran amplios programas de reforma de la inversión.

También se respaldarían los programas de privatización de empresas de propiedad pública y financiamiento de actividades de capacitación de los trabajadores, educativas y sanitarias, encaminadas a desarrollar el "capital humano".

Estados Unidos aportaría al fondo US\$ 100 millones anuales, y trataría de obtener otro tanto de Europa y Japón.

1.3. ASPECTOS RELATIVOS A LA DEUDA

Como incentivo adicional, se propone aprovechar el progreso ya logrado en relación con los problemas de la deuda de la región.

Ya se comprobó, en los casos de México y Chile, que la reducción de la carga del servicio de la deuda, junto a la aplicación de estrictas medidas de reforma económica interna, puede influir positivamente sobre las corrientes de capital y hacer que la economía del país inspire confianza.

i. Operaciones de refuerzo del crédito del Banco Interamericano de Desarrollo.

Se propone que el Banco Interamericano de Desarrollo se convierta en una fuente de respaldo de los planes de reducción de deudas frente a la banca comercial que se ejecutan en el marco de la actual estrategia de la deuda. Al igual que en caso del FMI y el Banco Mundial, la posibilidad de usar esos recursos dependería de la aplicación de programas de reforma económica.

ii. Deuda bilateral oficial.

Para ayudar a resolver el problema de la voluminosa deuda bilateral que presentan muchos países de la región, se propone reducir las obligaciones de esta deuda que mantienen con acreedores de los EE.UU.

iv. Régimen de los créditos comerciales bilaterales.

También se propondrá la venta en el mercado de una parte de los préstamos pendientes de la Corporación de Crédito para Productos Básicos y el EXIMBANK a países habilitados para esos efectos, para facilitar transacciones de canje de deuda por participaciones de

capital o "deuda por Naturaleza".

1.4. ASPECTOS AMBIENTALES

El programa incluye elementos que permitirán respaldar más firmemente los programas referentes al medio ambiente.

i. Fondos Fiduciarios Ambientales.

Para reforzar los programas que ya se están aplicando y crear bases firmes para el respaldo de los programas ambientales en el Hemisferio, se decidió solicitar autorización para reorientar los pagos de intereses de préstamos bilaterales oficiales otorgados en condiciones reestructuradas, en el caso de países que estén habilitados para estos efectos.

Los intereses acumulados en los fondos fiduciarios se usarán para otorgar respaldo financiero a largo plazo a programas y proyectos ambientales del país deudor, con el apoyo del BIRF, el Banco Interamericano de Desarrollo, la AID o grupos ambientales privados calificados.

ii. Canje de "deuda por naturaleza"

Conforme al objetivo del programa de reducir la carga de la deuda oficial, se solicitará la autorización para vender parte de los créditos bilaterales pendientes de reembolso correspondiente a programas del Banco de Exportaciones e Importaciones y la Corporación de Crédito para Productos Básicos. Algunos de estos instrumentos vendidos, a su vez, se usarían para financiar medidas de respaldo ambiental adicionales, a través de canjes de "deuda por naturaleza".

2. EL DEBATE Y LAS CONSECUENCIAS DE LA INICIATIVA.

2.1. CUESTIONES GENERALES.

La Iniciativa ha provocado controversias, ya que teóricamente se señalan 4 elementos que deberían conjugarse para el éxito de una integración comercial:

- Niveles de ingreso per cápita similares entre los países que se asocian;
- Cercanía geográfica;

- Regímenes comerciales y sistemas de organización económica afines o compatibles;
- Voluntad política.

El primer elemento causaría, obviamente, problemas a la integración, dado el agudo desnivel de ingresos entre los países latinoamericanos entre sí y en contraste con EEUU.

Respecto al segundo elemento, no hay problemas.

En cuanto al tercero, también podría ser problemático, atendiendo a que no existe homogeneidad entre los sistemas de reglamentación económica, comercio exterior, desarrollo financiero, tratamiento al capital extranjero, etc.

La voluntad política es algo que se está demostrando en la medida que se van firmando acuerdos. Ya en un primer año de la Iniciativa, 31 de los 34 países de A.Latina han suscrito acuerdos marcos bilaterales con EE.UU.

El mayor interés radica, para nuestros países, en acceder a un mercado mucho más grande, que permite el desarrollo de las actividades a mayor escala y con las consecuentes economías. En teoría, en un acuerdo entre un país pequeño que intercambia con otro país mucho más grande y desarrollado, habría ganancias de

bienestar para ambos, pero con la probabilidad de un mayor beneficio relativo para el país pequeño.

Un acuerdo de libre comercio con EEUU implicaría; para el país pequeño:

- un acceso preferencial a un mercado muy grande, que estimularía la producción de muchos sectores.
- evitaría la inestabilidad de las condiciones que pone EEUU para el comercio internacional, que surgen como reacciones frente a determinadas coyunturas de su economía y a las presiones que en algunos momentos pueden ejercer determinados grupos.
- se reducirían las barreras no-arancelarias.
- se motivaría el interés para la inversión extranjera en la región.

Chile, como un caso exitoso de inserción en la economía internacional, con un fuerte crecimiento exportador, se presenta como un típico exponente de los programas de reforma económica que promueve la Iniciativa para las Américas, y ha sido el primer país en acogerse a los beneficios de los tres componentes de la Iniciativa:

Inversión: Chile ha recibido el primer préstamo sectorial para el fomento de las inversiones del BID por US\$150 millones, dentro de lo estipulado por la IA.

Reducción de deuda: Chile ha sido también el primer país en acogerse a los beneficios del programa de reducción de la deuda oficial bilateral.

Comercio: Chile firmó un acuerdo marco de comercio e inversión con Estados Unidos en septiembre de 1990. También se constituyó un grupo de trabajo bilateral en junio de 1991 para "relevar información" e iniciar negociaciones informales que condujera a un acuerdo de libre comercio con EEUU.

El componente de comercio de la Iniciativa es sin duda el que mayor interés ha tenido en Chile. El hecho de que Estados Unidos haya sido durante años el principal socio comercial de Chile, con aproximadamente un quinto del total de nuestro comercio exterior, destaca la relevancia de un ALC. De esta manera, Chile probablemente sería el primer país en avanzar hacia

un ALC en el marco de la Iniciativa para las Américas.

2.2 EL DEBATE EN CHILE.

El debate sobre los beneficios y problemas que podrían derivar de un acuerdo de libre comercio entre Chile y Estados Unidos se ha desarrollado sobre todo a nivel gubernamental. El gobierno chileno está claramente a favor de un acuerdo por diversas razones:

- resulta una continuación natural de la política de apertura económica internacional de Chile;
- permitiría el establecimiento de una relación privilegiada con Estados Unidos;
- incrementaría los flujos comerciales y de inversión, al disminuir las barreras al comercio y lograr una mayor estabilidad de las reglas de acceso al mercado estadounidense;
- sería una señal al mundo de la madurez y estabilidad de la economía chilena;
- representaría una señal importante para los empresarios chilenos en el sentido de que la democracia es buena

para hacer negocios.

Aún no está claro cuáles exactamente serán los beneficios y qué sectores se verán favorecidos. Algunos de los principales exportadores chilenos a Estados Unidos (minería del sector público, exportadores de fruta) parecen considerar que sería muy difícil incrementar su participación en el mercado estadounidense, y que el acuerdo bilateral podría poner en la mesa algunos de los conflictos potenciales que estos sectores podrían enfrentar en el futuro. En las negociaciones podrían plantearse, por ejemplo, los problemas de contaminación ambiental producida por las instalaciones de CODELCO o los productores de fruta de California podrían sentirse amenazados por las exportaciones chilenas, presionando por barreras no arancelarias más duras.

No se ha prestado aún mayor atención a los posibles efectos que un aumento de las importaciones desde Estados Unidos podría tener sobre la economía chilena. Los aranceles ya son bajos y no han surgido, por ahora, temores frente a una posible amenaza de que el mercado chileno sea inundado por una oferta de bienes y servicios estadounidenses.

El tema ambiental seguramente aparecerá en la negociación. Las condiciones ambientales son malas en diversas áreas de nuestra economía y recién ahora está empezando a surgir en Chile

una conciencia respecto de estos temas. El gobierno ha empezado a preocuparse de estos problemas, pero si los temas ambientales se incluyeran en las negociaciones, Chile seguramente tendría que hacer mayores esfuerzos por mejorar las condiciones imperantes en esta área.

La posibilidad de firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos es percibida como un evento positivo para la economía chilena. Pero es necesario tener presente que no va a generar beneficios espectaculares para nuestras exportaciones a ese mercado ya que las actuales barreras proteccionistas son relativamente bajas.

La tarifa promedio que enfrentan las exportaciones chilenas a EEUU es baja pues refleja el hecho de que Chile es un exportador de recursos naturales sin un grado importante de procesamiento y en general, bienes que están poco protegidos por el arancel norteamericano. Pero al estudiar en detalle la estructura de ese arancel se ve que en algunos sectores existe un fuerte escalonamiento arancelario para proteger a la industria interna norteamericana. Es así como algunos productos chilenos deben pagar tarifas de 35% y el arancel muestra tarifas aún más altas en otros rubros. En la medida que Chile continúe en la diversificación de sus exportaciones, ese escalonamiento pasará a ser un obstáculo. Es importante negociar la reducción y eventual eliminación de esos mayores aranceles, no solo por lograr mejor

acceso a ese mercado, sino que fundamentalmente como una medida defensiva. En muchos rubros México y Canadá son nuestros principales competidores en el mercado estadounidense. Es preferible competir en la mayor igualdad de condiciones posible y dado que México y Canadá van a lograr exportar a ese mercado sin verse afectados a aranceles, Chile debería aspirar a un tratamiento similar.

Para evaluar los beneficios de un ALC con Estados Unidos no es suficiente considerar sólo las barreras que Chile enfrenta hoy en día, sino que se debe valorar también la estabilidad en esas reglas de acceso. En efecto, se ha comprobado que en cuanto las importaciones toman un ritmo de crecimiento alto, surgen presiones en EEUU para incrementar las barreras de acceso. La propensión de las autoridades estadounidenses para ceder ante tales presiones ha aumentado en los últimos años. La razón principal surge del déficit comercial que ha vivido Estados Unidos en el período reciente y la percepción de pérdida de hegemonía en el liderazgo económico mundial. Así han aumentado fuertemente los casos de tarifas para compensar subsidios y políticas desleales de precios por parte de los exportadores, y otras medidas aún menos transparentes en la forma de imponer "restricciones voluntarias de exportaciones" a los países que han seguido una senda exitosa de promoción de exportaciones.

Más allá de los beneficios directos o potenciales que un ALC pueda tener en los flujos de comercio, son importantes los efectos que se consiguen por el sólo hecho de firmarlo. A pesar de que Chile ya firmó un ALC con México, el acuerdo con Estados Unidos aporta algo que ningún pacto con países latinoamericanos le podrá dar: en un ALC con Estados Unidos se incluirá una gama de temas mucho más amplia que el tratado con cualquier otro país y en cada uno de ellos las demandas serán mucho más exigentes. Aún más, la condicionalidad que Estados Unidos exige para sentarse en la mesa de negociaciones es más estricta que la de países menos desarrollados. Todas estas exigencias, como por ejemplo es el caso de medidas ambientales, le darán a Chile un sello de calidad, que acrecentará sus probabilidades de captar inversiones externas. Ello es relativamente importante ahora en que hay una gran competencia entre los países latinoamericanos y países en desarrollo en general por atraer a la inversión extranjera.

Por otra parte, actualmente Chile goza de una excelente imagen entre los inversionistas internacionales. Esto que se ha conseguido sin un ALC entre Chile y Estados Unidos, sugiere que un beneficio adicional será el mayor impulso a la inversión extranjera en Chile.

El embajador de Estados Unidos , declaró en una conferencia en la Universidad Católica, que de firmarse un Acuerdo Bilateral

entre su país y el nuestro, habría un incremento del 25% en el intercambio, siendo la minería, agricultura e industria los sectores más favorecidos.

En otro orden, enfatizó que "el impacto político de un acuerdo de libre comercio es indiscutiblemente favorable, porque el crecimiento económico es importante para la estabilidad y la consolidación de la democracia".

2.3. EL DEBATE EN ESTADOS UNIDOS

Chile fue el único país candidato a la Iniciativa para las Américas mencionado en la solicitud de la administración Bush al Congreso para la prórroga del fast-track o mecanismo de vía rápida para la aprobación de los acuerdos comerciales.

Chile no aparece a primera vista, un candidato obvio para establecer una relación comercial recíproca privilegiada. No es importante desde un punto de vista comercial o geográfico, como Canadá y México, ni tampoco en una perspectiva estratégica, como Israel.

¿Por qué podría entonces Estados Unidos hacer el esfuerzo por establecer una relación comercial especial con un país pequeño, como es Chile? Las consideraciones políticas son probablemente las más importantes.

Algunos de los argumentos que se han dado son:

- un ALC sería una señal para Chile y el resto de América Latina de que Estados Unidos apoya los regímenes democráticos y con una orientación de libre mercado;
- el éxito estos modelos es importante para los intereses económicos y de seguridad de Estados Unidos en América Latina;
- los chilenos ya han efectuado la parte más dura de la reducción de aranceles y barreras no arancelarias, por lo que un ALC sería fácil de negociar;

Algunas organizaciones importantes que son voceras de la comunidad empresaria, tales como la Cámara Americana de Comercio y el Consejo de las Américas, están apoyando un ALC con Chile activamente. Las grandes empresas trasnacionales, que tienen subsidiarias en América Latina, y el sector bancario son los que mayor apoyo han dado a la Iniciativa para las Américas.

Es poco probable que algunos grupos sindicales y ambientalistas norteamericanos, que se opusieron al acuerdo con México, emprendan una lucha parecida en el caso de Chile, salvo que perciban el acuerdo como un precedente para una avalancha de acuerdos similares con otros países de América Latina.

2.4. UNA CUANTIFICACION DE LOS EFECTOS

En un estudio hecho por R.Valdés, de CIEPLAN, se plante una metodología para el cálculo de las consecuencias de un Acuerdo con Estados Unidos.

En cuanto al efecto sobre las exportaciones de Chile hacia EEUU., se calcula un efecto total de unos US\$62 millones, que equivalen a un incremento de casi un 4.5% . Este aumento se produciría especialmente en los sectores de Alimentos, Bebidas y Tabaco (US\$19 mill.) , Agricultura y Pesca (US\$14 mill), Vestuario (US\$9 mill) y Textiles (US\$4.6 mill).

Por otra parte, las importaciones chilenas desde EEUU aumentarían en unos US\$376 millones (27.5%), los que se concentrarían principalmente en los sectores de Maquinaria no eléctrica, Sustancias y productos Químicos, Maquinarias Eléctricas y Material de Transporte.

Los efectos en el empleo chileno son algo ambiguos , pues por una parte se podrían crear alrededor de unos 4300 nuevos empleos por el aumento de las exportaciones, pero también podrían desplazarse unos 9000 empleos a raíz del crecimiento de las importaciones.

Por último, como síntesis, se llega a medir que el impacto

global del Acuerdo se sintetizaría en un incremento de alrededor de un 1% en nuestro Producto Geográfico Bruto.

De las cifras anteriores se desprende que, como ya se había comentado, los resultados no serían tan espectaculares, pudiendo esperarse que los efectos en mayor inversión, capacidad innovadora y el incentivo a la mayor competitividad tengan mayor importancia que los impactos sobre el comercio.

3. LOS ALCANCES DEL NAFTA.

Por un estrecho margen, en el pasado mes de noviembre se ganó la votación en el senado de EEUU con la cual se aprueba el Tratado de Libre Comercio conocido como NAFTA, que eliminará las barreras comerciales entre EEUU, Canadá y México.

A pesar de que se ha publicitado mucho la discusión que suscitó el TLC en EEUU, existe en nuestro ámbito poca claridad acerca de lo que éste efectivamente significa.

El texto general es muy extenso, alcanzando a las 2000 páginas, a las que se agregan documentos especiales relacionados con temas de ecología y acuerdos laborales. Además, hay otras 2000 páginas de anexos.

En términos generales, el Acuerdo se pondrá en práctica a partir del 1 de enero de 1994 y plantea la eliminación, en forma

paulatina y en el lapso de 15 años de todos los gravámenes que afectan al comercio de esos países, para lograr que a la culminación del proceso los bienes y servicios circulen libremente en el área. En concreto, las rebajas en las tarifas afectan más bien al comercio con México, pues EEUU y Canadá ya han eliminado las tarifas entre ellos por un acuerdo bilateral.

Al cumplirse el objetivo, se llegaría a un mercado integrado con unos 370 millones de habitantes y una capacidad económica de unos US\$7 billones.

Una cuestión importante es que no se trata exactamente de un "tratado" sino que de un "acuerdo", el cual puede ser denunciado con tan sólo seis meses de aviso. Como se ha dicho, es un acuerdo "con permiso para arrepentirse".

El acuerdo establece un sistema de administración en que las reducciones arancelarias, que se llevarán a efecto a través de un período de 15 años, surgen de procesos de negociación. Por ejemplo, en materia de transporte, después de una primera etapa se llegaría a que los camiones y camioneros mexicanos podrían circular libremente por EEUU, pero este país tiene la libertad de negociar las normas necesarias para lograr una igualdad en las exigencias a los conductores. Si por cualquier motivo no se llegara a una concordancia, EEUU podría retirar este aspecto del acuerdo. Y esto podría suceder en muchas otras materias sujetas a

negociación.

De hecho, el Presidente Clinton se vió obligado, para obtener un resultado favorable en la votación que aprobó el acuerdo, a agregar al texto principal una serie de normas anexas acerca de protección al medio ambiente y acerca de cuestiones del trabajo. En materia laboral, se crea una comisión ministerial trinacional, con un amplio mandato para trabajar en el área y solucionar cooperativamente las quejas . Se alienta el cumplimiento de las leyes laborales mediante publicaciones de informes acerca de posibles violaciones, y se crea un sistema de multas y sanciones comerciales como último recurso frente a violaciones persistentes.

Aparte de las normas ambientales generales, en particular EEUU y México acuerdan una "limpieza" de su frontera, contaminada desde hace décadas por un desarrollo incontrolado de industrias contaminantes. El programa presupuesta gastar US\$ 8000 millones en ese objetivo.

El acuerdo NAFTA ha hecho que en Chile muchos se formen expectativas irreales acerca de grandes y positivos impactos. Algunos han planteado que Chile podría adherir a la NAFTA directamente o bien penetrar en esa área indirectamente utilizando las posibilidades que otorga el Acuerdo Chile México.

No obstante ambas cuestiones no son posibles. En primer lugar, el NAFTA es un acuerdo exclusivamente entre los países ya mencionados y no cabe la incorporación de otro socio. Sobre la posibilidad de ingresar al mercado NAFTA a través del comercio con México, eso tampoco es viable pues el tratado NAFTA impone rigurosas normas de origen a los productos que pretenden circular libremente en el área.

Por otra parte, como ya se ha explicado, nuestras principales exportaciones a USA son de carácter primario, las que por lo mismo gozan ya de aranceles muy bajos. Pero si se desea avanzar a productos de mayor valor agregado, nos topamos con una estructura de aranceles escalonados, donde los gravámenes aduaneros suben en directa proporción al mayor valor agregado del producto. por ej., los tomates frescos entran a EEUU con arancel 0% , pero los tomates secos y en polvo ya tienen arancel del 13% y si son en conserva, el arancel es 14.7% .

Entonces se vuelve a concluir que los principales impactos de un acuerdo con EEUU o de adherir al NAFTA, son para el caso chileno no tanto en el comercio ni tampoco de impacto directo en el crecimiento (un reciente estudio de la U.Católica evalúa en un incremento del 0.6% anual en el PGB), sino que más bien en la percepción del "riesgo-país", que al mejorar para Chile, implicaría una mayor atracción a la inversión extranjera en nuestro país. Según lo calcula el mencionado estudio, si la

"prima" por riesgo país que se aplica a la tasa de interés que se aplica a Chile cae en medio punto porcentual, podría hacer que la inversión externa aumente hasta en un 2% del PGB, lo cual traería significativos impactos positivos sobre el crecimiento, el empleo, el salario real y la producción y consumo en Chile.

CAPITULO VI.RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. CARACTERISTICAS ACTUALES DEL COMERCIO MUNDIAL.

En relación al tema, que es desarrollado en el Capítulo I , podemos llegar a la siguiente síntesis y conclusiones:

- a. Que con la creación en 1946 del GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio), se originan una serie de esfuerzos que a través de diferentes "Rondas" han logrado significativos avances en materia de desgravación arancelaria.
- b. Este acuerdo multilateral establece el principio que el comercio internacional debe realizarse sobre bases no discriminatorias y sobre el principio de la Cláusula de la Nación más Favorecida. La protección industrial doméstica debe hacerse únicamente mediante aranceles.
- c. En la última década aparece y se acentúa una tendencia proteccionista entre los países de mayor desarrollo, especialmente los europeos y japon, a pesar que fueron antes campeones de la doctrina del libre comercio. Esta tendencia proteccionista que se observa entre las naciones industrializadas ha puesto una interrogante en el futuro del GATT, lo que ha suscitado serios

problemas y un virtual estancamiento en la última Ronda Uruguay.

- d. No obstante, el nuevo proteccionismo ha estado usando más frecuentemente "barreras no-arancelarias", entre las que destacan cuotas y actos de restricción voluntaria.
- e. El escenario internacional de finales de los años 90's está dominado por un conjunto de bloques económicos que concentran los mayores niveles de producción y comercio mundiales, frente a otro conjunto de países de menor grado de desarrollo relativo que participa en grado mucho menor de los flujos económicos internacionales.
- f. Los bloques económicos incentivan el comercio intrabloque en perjuicio de los países excluidos. Esto implica una violación al principio de no discriminación y del libre comercio impulsados por el GATT, pero sin embargo no existe el poder concreto que pueda alterar esta realidad y, por el contrario, son estos países de mayor poder los que en definitiva dificultan el avance de los acuerdos en el GATT.
- g. En tanto los países de mayor grado de desarrollo, que corresponden a EEUU, Canadá, la CEE y Japón, participan

con un 67% del total de las exportaciones mundiales en 1990, la participación de Latinoamérica sólo alcanza a un 3.7% en ese mismo año, habiendo declinado respecto a la participación que le cupo en 1960.

- h. Las exportaciones de la CEE superan en más de once veces a las de América Latina, Japón y los países del Sud Este Asiático nos superan casi en cinco veces y EEUU-Canadá tienen exportaciones 4 veces mayores que las latinoamericanas.
- i. En cuanto a las importaciones, la CEE equivale a 15 veces nuestra cifra, EE Y Canadá nos superan por 7 veces y Japón y el S.E.Asiático por más de cinco veces.
- j. A pesar del predominio de los grandes bloques, podría plantearse como una opción de desarrollo para países pequeños, como los de América Latina, la búsqueda de "nichos" en los mercados mundiales de productos manufacturados.
- k. Una segunda alternativa sería dar un impulso al llamado "comercio natural" entre los mismos países latinoamericanos, especialmente entre países vecinos. Para esto es requisito invertir en infraestructura, para bajar los costos de transporte, que entre los

países de la región resultan muy caros.

1. Una tercera alternativa es impulsar tratados de libre comercio, como acuerdos bilaterales o trilaterales, que pueden servir para facilitar una integración latinoamericana más fluida y eficiente.

2. INTENTOS DE INTEGRACION LATINOAMERICANA.

En el segundo capítulo se revisan, en una perspectiva histórica, distintos intentos de integración llevados a cabo en América Latina.

- a. Los esquemas integracionistas surgen en América Latina como una reacción ante los problemas del lento desarrollo de sus economías y, en particular, frente a los obstáculos y la insuficiente dinámica de sus exportaciones.
- b. En la perspectiva del tiempo, se puede constatar que las experiencias no llevaron a los objetivos previstos. Algunas dificultades no pudieron superarse y los procesos no fueron tan fluidos como se pensaba. Faltó voluntad política y se frenaron muchas iniciativas. No se lograron las metas económicas, la producción y el

comercio no alcanzaron ni los volúmenes ni las calidades ni los precios previstos.

- c. Un primer intento fue la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) o tratado de Montevideo, que fue suscrito el 18 de Febrero de 1960. Su objetivo principal fue establecer un área de libre comercio entre los países miembros, mediante la eliminación gradual de gravámenes a la circulación de productos y la aplicación de los principios de reciprocidad y de la cláusula de la nación más favorecida.

Ante los avances muy lentos, en 1979, fue evaluado el acuerdo, y como resultado se firmó un nuevo Tratado de Montevideo en 1980, a través del cual se sustituye a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este nuevo tratado tiene una etapa de renegociación de las concesiones vigentes, para fortalecer y equilibrar las corrientes comerciales intraregionales.

- d. En un nuevo intento, es emitida la declaración de Cartagena que da origen al Pacto Andino, que promueve la concertación de acuerdos especiales entre los países interesados dentro del marco de la ALALC.

Nuestro país, viendo las dificultades que le significaban los compromisos asumidos en el proceso de integración y las nuevas orientaciones de la conducción económica impulsadas por el gobierno militar, reconsideró su participación en el Acuerdo de Cartagena, retirándose en el año 1976 del Pacto Andino.

El Pacto Andino integrado hoy por Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia, se encuentra en una de sus más difíciles crisis.

- e. En Marzo de 1991 en Asunción, Paraguay, se suscribió un nuevo instrumento por los países del Cono Sur, Argentina, Brasil Uruguay y Paraguay, dando vida al Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR). Este Mercado Común deberá estar conformado el 31 de Diciembre de 1994.

En esencia, el propósito implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, por medio de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias .

No obstante no hay mucho optimismo, dada la diferencia del potencial económico entre Argentina y Brasil y los otros dos países, que podrían ser una fuente más de

problemas que de soluciones . Además, la inestabilidad de las economías brasileña y argentina preocupan a sus socios, Uruguay y Paraguay, que ven afectadas sus relaciones por las alteraciones económicas y la inflación de ambos países.

Chile no ingresó al MERCOSUR debido a que su economía es más estable y abierta, con un ritmo de crecimiento que se mantiene desde 1985 y que supera al de los países integrantes del acuerdo.

Otro factor contrario a la incorporación se relaciona con la determinación del arancel externo común. Los países del MERCOSUR no han podido todavía acordar cuál será la estructura de este arancel pero es hoy bastante claro que será diferenciado y su tasa máxima será superior a la que mantiene Chile.

Por último, también hay discrepancias serias en cuanto al tratamiento que se da a la inversión extranjera.

3. TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR CHILENO.

En este capítulo se analizan las tendencias y la coyuntura actual del comercio exterior chileno.

- a. En cuanto a las exportaciones chilenas según mercados de destino, se puede constatar que los principales socios comerciales de Chile en 1991 fueron la CEE (18.2%), Japón (18.2%) y EEUU (17.6%). En contraste, las exportaciones chilenas a ALADI fueron menores que a los destinos antes mencionados, llegando a un 13.7%.
- b. Se comprueba que el mercado de más rápida expansión para nuestras exportaciones ha sido Japón, siendo los productos naturales procesados (fundamentalmente pesca y forestal) los de mayor dinamismo. El segundo mercado en cuanto a tasa de expansión es EEUU, pero sin embargo la tasa es casi de un tercio de la japonesa.
- c. Sin embargo, en la coyuntura actual se presentan problemas. Desde fines de 1992 se ha dado una tendencia a disminuir los valores de las exportaciones . Este fenómeno se ha acentuado en el primer semestre de 1993.

Las exportaciones totales han sido en los primeros siete meses de 1993, inferiores en un 5.5% al mismo

período del año anterior.

Si se analiza el primer semestre de 1993 en contraste con igual período del año anterior, se comprueba que la Balanza de Pagos presentó un déficit de US\$737 millones, lo que contrasta con un superávit de US\$202 millones obtenidos en igual período de 1992.

Esta evolución negativa se debe a una caída del 4% en las exportaciones junto a un incremento del 20% en las importaciones.

La causa del fenómeno anterior radica principalmente en la continuación de la situación recesiva de las economías desarrolladas y la aplicación de algunas medidas puntuales de restricción al comercio, como es el caso de las cuotas impuestas a las exportaciones de manzanas a la CEE.

- d. Sin embargo, durante el primer semestre 1993, la cuenta de capitales presentó un saldo positivo de US\$1437 millones, lo que permitió financiar holgadamente el déficit de la cuenta corriente y terminar con un superávit de Balanza de Pagos de US\$594 millones. Lo anterior resulta principalmente de ingresos netos de capitales de mediano y largo plazo, que alcanzaron los

US\$905 millones , a los que se agregan flujos de capitales de corto plazo, que fueron US\$532 millones. Esto es considerado un signo positivo, pues marca una participación creciente de capitales extranjeros más permanentes que especulativos.

4. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHILE-MEXICO

- a. En Octubre de 1990 los presidentes de Chile y México, se comprometieron en Guadalajara a suscribir un acuerdo de complementación económica en el marco de la ALADI.
- b. El objetivo que busca nuestro país es el ampliar sus mercados para diversificar su oferta exportadora, en tanto que el objetivo de México es tener mercados alternativos a aquellos de los países de América del Norte, con los cuales está negociando un mercado común.
- c. El Acuerdo, tiene una importante connotación política, pues ambos países aspiran a firmar convenios de libre comercio con Estados Unidos (lo que ya logró México al ser firmado en noviembre de 1993 el acuerdo NAFTA).
- d. Se han pactado cuatro listas de productos que serán sometidas a diferentes grados de desgravación arancelaria.

En la primera se incluyen el grueso de los productos (incluye más del 90% de los bienes del comercio bilateral). Contempla que estos parten con un arancel del 10% desde el primero de Enero de 1992 y se sigue un programa de desgravación pasando a un 7,5% en 1993; 5% en 1994; 2,5% en 1995; y 0 arancel en 1996.

La segunda categoría incluye bienes que tienen cierta sensibilidad transitoria para ambos países

En la tercera categoría están los bienes exceptuados del programa de desgravación y que corresponden a poco más de 100 partidas arancelarias. Aquí están los productos sujetos a bandas de precios agrícolas vigentes en Chile, petróleo y sus derivados y productos agrícolas sensibles

e. Los principales beneficios del Convenio Bilateral son los siguientes:

i- Las cifras de intercambio serán cercanas a los 150 millones de dólares, de los cuales, 60 millones son de Chile hacia México.

ii. La baja arancelaria, unida a una creciente presencia empresarial chilena en México facilitará

el ingreso de productos chilenos a un mercado de 85 millones de personas.

iii. La apertura determinada por el levantamiento de las barreras arancelarias genera automáticamente competencia, lo que obliga al industrial a ser eficiente, con el consiguiente beneficio para la calidad de la producción y costos de los productos.

iv- El turismo es un área donde se prevé un rápido crecimiento,

5. LA INICIATIVA PARA LAS AMERICAS Y NAFTA.

- a. La Iniciativa para las Américas fue propuesta por el Presidente de los EEUU, G.Bush en junio de 1990, planteando la creación de un Area de Libre Comercio a nivel continental.
- b. En el plan, se propone una asociación económica de amplia base para los años 90. Se basa en tres pilares fundamentales: el Comercio, la Inversión y la Reducción de la Deuda. Junto con éstos, también se tocan aspectos relativos al medio ambiente y su conservación.

- c. Para expandir el comercio, se propone la creación de una zona de libre comercio amplia, a nivel hemisférica.
- d. Se propone elaborar un nuevo programa de crédito sectorial para inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo. En este marco se podrían brindar asesoramiento técnico y respaldo financiero a los programas de privatización y liberalización de los regímenes de inversión
- e. También se respaldarán los programas de privatización de empresas de propiedad pública y financiamiento de actividades de capacitación de los trabajadores, educativas y sanitarias, encaminadas a desarrollar el "capital humano".
- f. Como incentivo adicional, se propone aprovechar el progreso ya logrado en relación con los problemas de la deuda de la región.
- g. El programa incluye elementos que permitirán respaldar más firmemente los programas referentes al medio ambiente.

h. El gobierno chileno está claramente a favor de un acuerdo por diversas razones:

i- resulta una continuación natural de la política de apertura económica internacional de Chile;

ii- permitiría el establecimiento de una relación privilegiada con Estados Unidos;

iii- incrementaría los flujos comerciales y de inversión, al disminuir las barreras al comercio y lograr una mayor estabilidad de las reglas de acceso al mercado estadounidense;

iv- sería una señal al mundo de la madurez y estabilidad de la economía chilena;

v- representaría una señal importante para los empresarios chilenos en el sentido de que la democracia es buena para hacer negocios.

i. algunos estudios han cuantificado los posibles efectos del TLC de la siguiente forma:

i. sobre las exportaciones de Chile hacia EEUU., se calcula un efecto total de unos US\$62 millones, que

equivalen a un incremento de casi un 4.5% . Este aumento se produciría especialmente en los sectores de Alimentos, Bebidas y Tabaco, Agricultura y Pesca , Vestuario y Textiles.

ii. Por otra parte, las importaciones chilenas desde EEUU aumentarían en unos US\$376 millones (27.5%), los que se concentrarían principalmente en los sectores de Maquinaria no eléctrica, Sustancias y productos Químicos, Maquinarias Eléctricas y Material de Transporte.

iii. Los efectos en el empleo chileno no son claros, pues por una parte se podrían crear nuevos empleos por el aumento de las exportaciones, pero también podrían desplazarse empleos a raíz del crecimiento de las importaciones.

iv. El impacto global del Acuerdo en nuestro Producto Geográfico Bruto se calcula alrededor de un 1%.

j. De las cifras anteriores se desprende que, como ya se había comentado, los resultados no serían tan espectaculares, pudiendo esperarse que los efectos en mayor inversión, capacidad innovadora y el incentivo a la mayor competitividad tengan mayor importancia que los impactos

sobre el comercio.

BIBLIOGRAFIA

- Butelman, A y Meller, P.

Tópicos Centrales en una Estrategia Comercial Chilena para la Década de los 90.
- Meller, P.

América Latina en un eventual mundo de bloques económicos.
- Campero, M. y Escobar, B.

Evolución y composición de las exportaciones chilenas.
- Valdés, R.

Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial : aplicación al TLC Chile - EEUU.
- Agosin, M.

Exportaciones Chilenas en la encrucijada.
- Banco Central de Chile.

Boletín Mensual (varios números)