

48-1-11



MEMORANDUM

H.01.93

A : SEÑORES MINISTROS:
ENRIQUE SILVA CIMMA
ALEJANDRO FOXLEY RIOSECO
JORGE MARSHALL RIVERA
EDGARDO BOENINGER KAUSEL

DE : PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

PERIODO
PRESIDENCIAL
002923
ARCHIVO

Adjunto informes que he recibido sobre acuerdos de libre comercio y/o de complementación económica con países de América Latina y con Estados Unidos.

Pienso que debemos tomar pronto una decisión sobre esta materia. A fin de hacerlo, les ruego concurrir a una reunión conmigo el próximo jueves 7 a las 11 en mi despacho.

Atentamente,


PATRICIO AYLWIN AZOCAR

LOS ACUERDOS BILATERALES Y LA INSERCIÓN DE CHILE EN EL HEMISFERIO

1.- Las presentes notas se refieren a tres aspectos actuales del proceso de integración de Chile en América Latina, cuyas conclusiones generales son las siguientes:

A.- El mercado latinoamericano es fundamental para avanzar hacia la segunda fase del desarrollo exportador.

B.- No existe incompatibilidad entre firmar acuerdos de libre comercio con los países de la región y con Estados Unidos.

C.- La oportunidad es importante para lograr las ventajas económicas y políticas de firmar acuerdos. Demorar se traduce en pérdidas concretas en comercio e inversiones y en una limitación al apoyo en acciones políticas dentro y fuera de la región.

D.- Todo parece indicar que no será posible firmar un Acuerdo con Estados Unidos antes de marzo de 1994. En consecuencia, postergar la firma de Acuerdos con los países de la región hasta después de hacerlo con los Estados Unidos significa que, durante el Gobierno del Presidente Aylwin, no se firmará ningún acuerdo más.

2.- La segunda fase del desarrollo exportador es un eje central de la política de desarrollo con equidad. Se debe caracterizar por un aumento significativo en las exportaciones de bienes con creciente valor agregado y de servicios así como en inversiones de chilenos en el exterior.

3.- Después de las Comunidades Europeas (26 %), América Latina es el principal socio comercial de Chile (20 %); es el primer abastecedor de nuestras necesidades de importaciones (28 %); y, a continuación de la CE y Japón, y muy cerca de Estados Unidos (16 %), es el cuarto comprador del conjunto de las ventas de Chile en el exterior. Los intercambios comerciales con América Latina, en los tres últimos años, son los más dinámicos pues su ritmo de expansión supera a Japón y contrasta con el lento crecimiento con Estados Unidos y el retroceso con las Comunidades Europeas.

4.- Más aún, América Latina es el más importante comprador de bienes manufacturados; es el principal mercado potencial para las exportaciones de servicios; y, desde el punto de vista de las inversiones en el

exterior, los empresarios chilenos invierten casi exclusivamente en los países de América Latina. En otras palabras, el mercado de la región es decisivo para progresar en la segunda fase del desarrollo exportador.

5.- La compatibilidad de los acuerdos de libre comercio que Chile tiene acordado (Venezuela) o están en preparación (Estados Unidos y otros países latinoamericanos) se puede referir a sus objetivos, mecanismos y plazos de cumplimiento de los mismos.

Desde el punto de vista de los objetivos todos ellos contribuyen al fin previsto en la Iniciativa para las Américas, esto es, "el establecimiento de un sistema de libre comercio que vincule a todos los países de las Américas: los del Norte, del Centro y del Sur", es decir, "una zona de libre comercio que se extienda desde el Puerto de Anchorage hasta la Tierra del Fuego". Todo avance hacia el libre comercio en el hemisferio es una contribución al objetivo previsto en la Iniciativa para las Américas. En ningún momento se ha postulado una Iniciativa que se limite a una relación bilateral entre Estados Unidos y cada una de las naciones latinoamericanas. Tan válido para cumplir el objetivo del Presidente Bush es establecer Acuerdos con Estados Unidos como celebrar acuerdos de libre comercio bilaterales o subregionales entre los países de América Latina.

6.- Desde el punto de vista de los mecanismos surge la necesidad de compatibilizarlos pues, en su esencia, son los mismos. Se refieren, en general, a los instrumentos de las políticas de importaciones, exportaciones e inversiones. Como las normas de los acuerdos se definen en cada caso, nada impide que se establezcan de manera de ser compatibles unas con otras. Más aún, es elemental hacer que así sea.

7.- El problema de compatibilidad surge más bien, con los compromisos ya adquiridos internacionalmente. Para Chile, se trata del GATT y de la ALADI. En ambos organismos, el problema central se refiere a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, es decir, a la obligación de extender a los demás países miembros las ventajas que se convengan en los acuerdos bilaterales. En el caso del GATT es necesario que este organismo autorice una excepción para que dichas ventajas sean exclusivas entre los dos países firmantes del Acuerdo. En cambio, en el caso de la ALADI, la situación es distinta pues no sólo no existe la excepción anterior sino que sus países miembros están obligados a extender a los demás miembros de la Asociación las ventajas que cualquiera de ellos concede a países que no son miembros.

8.-- Este último aspecto es concluyente: todo Acuerdo entre países del Tratado de Montevideo no requiere extender sus ventajas a los demás miembros. En cambio, las concesiones acordadas en un Acuerdo entre un país de la ALADI y un tercer país, por ejemplo, Estados Unidos, deben ser extendidas, gratuitamente, a los demás

miembros de la ALADI. Para evitar lo anterior se necesita que Chile firme primero, acuerdos con los países de la ALADI de modo tal que las ventajas que les conceda sean más avanzadas que las que le concedería Estados Unidos. Esto se puede lograr con mayores ventajas o bien, otorgando las mismas, pero en un período de tiempo más corto.

La alternativa es conseguir que se modifique el Tratado de Montevideo para permitir que se puedan conceder ventajas a terceros países sin extenderse a los demás miembros de la ALADI. En esta eventualidad, se necesitaría, además, que el GATT apruebe esta posibilidad.

9.- El caso de México es muy claro para comprender bien el problema de las compatibilidades planteadas en los dos puntos anteriores.

México inició su negociación con Estados Unidos y Canadá en 1989. Mientras realizaba este proceso, inició, concluyó y puso en aplicación un Acuerdo Bilateral con Chile. Posterior a este hecho, continuó negociando hasta concluir el Tratado NAFTA. O sea, la negociación y aplicación de un Acuerdo de libre comercio con un país de la región no obstaculizó en absoluto su negociación con Estados Unidos. Más aún, al mismo tiempo que con Chile y Estados Unidos ha estado negociando acuerdos de libre comercio con Colombia y Venezuela. Según informó el Presidente Salinas en la reciente Cumbre Presidencial del Grupo de Río, espera firmar dichos acuerdos en las próximas semanas.

En conclusión, no existe incompatibilidad ni técnica, ni jurídica, ni de negociación para negociar, firmar y aplicar un acuerdo entre países de la región y negociar y celebrar un acuerdo con Estados Unidos. En la situación actual, si se desea evitar la extensión gratuita de las ventajas que se concedan a un tercer país se debe negociar primero con los países de la región.

El Acuerdo NAFTA deberá ser presentado al GATT para ser declarado compatible con el artículo XXIV y México deberá enfrentar, además, su compromiso de extender las ventajas que ha concedido en el NAFTA a los demás miembros de la ALADI.

10.- La oportunidad para firmar acuerdos es ahora. Existen diversas razones importantes para ello.

11.- Conforme al Programa de la Concertación, el discurso oficial ha sido de permanente apoyo a la integración regional. Ello se ha concretado en ofertas de acuerdos bilaterales de libre comercio a, prácticamente, todos los países de la ALADI. Se han cumplido ya más de treinta meses de intensos esfuerzos para concretar dichos acuerdos. Este proceso ha tenido buenos efectos, también, fuera de la región como, por ejemplo, en Europa donde se observa con gran interés y apoyo el proceso de integración regional. De ahí que nuestras vacilaciones

restan credibilidad y prestancia a la posición internacional de Chile.

12.- El grado de avance en las negociaciones indica que, en un corto plazo, se podrían celebrar varios acuerdos. Desde luego con Venezuela el Acuerdo está listo. Con Colombia se puede concluir en un máximo de tres meses. Situación parecida se presenta con Bolivia, aunque, ahora, con un proyecto más modesto que los anteriores. En Marzo se discutirá bilateralmente la propuesta concreta de Brasil de una preferencia universal de 50%. Con estos últimos no deberían presentarse problemas mayores para llegar a convenios sobre la base de los acuerdos de Chile con México y Venezuela.

13.- La situación de desequilibrios internos en varios países y, especialmente en nuestro principal mercado y abastecedor, Brasil, indica la necesidad de celebrar un acuerdo no sólo por la magnitud del mercado de ese país, sino para evitar que dichos desequilibrios afecten el mercado interno chileno y las condiciones de competencia de productores de ambos países en terceros mercados. El intenso grado de apertura de la economía chilena determina que, en la actualidad, Brasil llega a Chile con sus bienes y servicios a un mercado abierto y sin que existan reglas de competencia, comunmente pactadas. Chile necesita un acuerdo con Brasil para abrir este mercado claramente más protegido que el chileno y para establecer condiciones que regulen la competencia de los productos brasileños en nuestro mercado, de modo de evitar que se dañen las producciones internas.

Los acuerdos ya concluidos con México y Venezuela demuestran, de manera definitiva, como es posible, en un esquema de libre comercio, encontrar las fórmulas que permitan superar determinadas políticas o situaciones que pueden distorsionar las condiciones de competencia recíproca. Distinto sería el caso si los acuerdos que Chile está celebrando estuvieren destinados a constituir uniones aduaneras o uniones económicas pues, en esta situación, se necesitaría armonizar diversas políticas económicas y no sólo las de regulación de la competencia.

14.- Los avances en la integración entre los países del Grupo Andino y los del Mercosur obligan a buscar, a la brevedad, la apertura de los mercados respectivos. Los primeros ya constituyen una zona de libre comercio, con la excepción de Perú que está suspendido hasta 1993. No obstante esta situación, Perú acaba de firmar un acuerdo de libre comercio con Bolivia. Los países del Mercosur ya se han concedido un margen de preferencias recíprocas superior al 60% y culminarán como una zona de libre comercio en 1994. Ello significa que las exportaciones de Chile en esos mercados, son discriminadas respecto a las de los respectivos países miembros, afectando en forma directa las exportaciones de Chile y, por lo tanto, debilitando una base fundamental

de la segunda fase del desarrollo exportador. La única manera de evitar esas discriminaciones, es poner en aplicación acuerdos de libre comercio, tanto con los países del Grupo Andino, como con los del Mercosur.

15.- La demora en iniciar la apertura de los mercados para los productos de Chile, se traduce en pérdida de oportunidades de exportaciones e inversiones y, desde luego, se resta la posibilidad de lograr apoyos para acciones de Chile en otros ámbitos de sus relaciones internacionales. El sólo inicio de la apertura del mercado de México, en virtud del acuerdo de libre comercio, ha significado aumentar las exportaciones hacia dicho país en dos y medias veces, en 1992. Chile está exportando más de un mil quinientos millones de dólares al año a los países de la ALADI. Si la apertura trajera como consecuencia un aumento adicional de sólo 10%, el país estaría dejando de lograr ciento cincuenta millones de dólares al año. En otras palabras, no es exagerado decir -a la luz del dinamismo general de las exportaciones hacia la región y de lo ocurrido con México- que la no firma de acuerdos con los países latinoamericanos le significa a Chile dejar de exportar por cifras que se pueden medir en cientos de millones de dólares.

Consideración similar se puede hacer en el caso de las inversiones. La estabilidad democrática, la política económica y sus resultados tienen a Chile en un alto nivel de prestigio internacional. Sin embargo, la estrechez de su mercado conspira con un aumento mayor de las inversiones y, por lo tanto, del empleo, producto y exportaciones. Poder ofrecer un mercado ampliado, cuyas exigencias técnicas, económicas y de calidad son real o potencialmente alcanzables en un plazo breve, redundará en un mayor atractivo, tanto para los inversionistas nacionales como extranjeros. Cabe recordar que uno de los atractivos de las inversiones de Chile en Argentina y otros países de la región derivan, precisamente, del hecho que estos países forman parte de espacios económicos ampliados.

16.- Las consideraciones anteriores son igualmente válidas para la firma de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Por ello, deben continuar impulsándose las conversaciones respectivas para llegar a ese objetivo. Sin embargo, de ninguna manera esta acción debe traducirse en una postergación y menos en una exclusión de los acuerdos con países de América Latina. Aparte de las razones expuestas anteriormente, está el hecho muy concreto de la dificultad práctica de iniciar las negociaciones correspondientes. Mucho mayor aún serán las dificultades para concluir un acuerdo con Estados Unidos. Es razonable pensar que el inicio no será antes del segundo semestre de 1993 y su conclusión prácticamente imposible antes de 1994. Ello significa que vincular el inicio de las negociaciones y, más aún, la firma de un acuerdo con Estados Unidos a la firma de acuerdos con los países de la región, significa que

durante el período del Gobierno del Presidente Aylwin no habrá nuevos acuerdos con Estados Unidos ni con países latinoamericanos.

17.- En este orden de consideraciones, la definición estratégica no es ni la postergación ni menos la exclusión de una región en desmedro de las otras. No debe privilegiarse a Europa por ser la región más importante, ni América Latina la más dinámica y diversificada, ni Asia la potencialmente más atractiva, ni Estados Unidos por ser la primera potencia. La clave es la articulación, en forma pragmática, realista y viable, en plazos razonables de las relaciones con las cuatro regiones, de modo de lograr los máximos beneficios de cada una de ellas para el desarrollo del país.

**Estrategia Para Un
Acuerdo de Libre Comercio
Chile—EE.UU.**



**Administración
Presidente Clinton**

*Embajada de Chile
en los Estados Unidos*

Diciembre 1992

RESUMEN EJECUTIVO

La Administración Clinton asumirá en Enero de 1993 con un mandato de reformas domésticas orientadas a fortalecer el crecimiento económico y la competitividad internacional de EE.UU.. La política exterior de EE.UU. exhibirá una línea continuista, concentrándose en las relaciones económicas con el resto del mundo, con énfasis en una agenda más amplia que incluya las áreas de la protección a los derechos humanos, la democracia, el medio ambiente, la seguridad colectiva y el desarme.

La política de EE.UU. hacia América Latina continuará buscando un mayor acercamiento económico. Chile continúa siendo el primer candidato para negociar un Acuerdo de Libre Comercio con EE.UU. o para adherirse al NAFTA. Existe un grado razonable de seguridad en que hay un objetivo común de negociar un Acuerdo Comercial por parte de Chile y EE.UU.. La meta mínima desde la perspectiva chilena debe ser comenzar el proceso formal durante el mandato del Presidente Aylwin en Chile. Ello requerirá posiblemente la solicitud de un nuevo mecanismo de "vía rápida" por parte del Congreso de EE.UU..

Chile debe lograr insertar su objetivo de notificación al Congreso por parte de Clinton en un lugar prioritario de la agenda política de la nueva Administración, convirtiéndolo en una pieza clave de la política exterior de Estados Unidos en el hemisferio. Ello en virtud de una democracia y economía exitosa y la oportunidad que tiene Estados Unidos de demostrar liderazgo y una política positivamente activa.

El inicio del proceso de negociaciones bilaterales depende de la evolución e interacción de una serie de variables o actores en los cuales es posible influir, y otros no controlables por parte de Chile. Entre las principales variables incontrolables se incluyen el estado general de la economía doméstica en EE.UU.; el estado de las relaciones Administración-Congreso; la aprobación de la legislación que implementa el NAFTA y el avance de la Ronda Uruguay. Entre las principales variables controlables se cuentan la actitud y posición de los distintos grupos de presión en EE.UU., como el sector privado, académico, la actitud del Congreso y sus nuevos miembros; la posición de terceros países, especialmente en el hemisferio, las prioridades e intereses específicos de nuevos funcionarios de la Administración y el medio ambiente y laboral (AFL-CIO). Especial énfasis debe ponerse en estos dos últimos.

La estrategia chilena debe estar orientada a lograr un impacto relevante y favorable entre los actores y variables posibles de influir, de manera de obtener el objetivo buscado, cual es lograr la pronta notificación al Congreso por parte del Presidente Clinton para negociar con Chile durante el primer semestre de 1993. El desarrollo de esta estrategia se fundamenta en una labor de persuasión política sobre la base de construir una coalición de apoyo doméstico al objetivo chileno suficientemente amplia y efectiva para que genere decisiones y acciones por parte del Presidente y del Congreso de EE.UU. que pongan en marcha el proceso formal de negociación de un Acuerdo de Libre Comercio Bilateral.

I.-DIAGNOSTICO SITUACIONAL.

El diagnóstico en sus aspectos más específicos puede estar sujeto a cambios pues está basado en datos parciales, incompletos, y conversaciones oficiosas. Difícilmente podría ser de otra manera cuando no ha sido conformado aún, oficialmente, el escalafón de autoridades de la nueva Administración ni existe una definición avanzada de políticas sectoriales. En estas condiciones, aún quienes estarían designados no dan opiniones.

Estados Unidos.

Escenario General

El Presidente Clinton asumirá en Enero de 1993 con un mandato de reformas domésticas orientadas a mejorar el nivel de la economía y la solución de los problemas sociales de EE.UU.. El eje de su agenda está marcado por tareas relacionadas con el nivel de empleo; el crecimiento de la economía, una reforma al sistema de salud y los temas de educación e infraestructura.

La política exterior de la Administración Clinton presentará una línea de continuidad general con la actual. Aumentará el interés en las relaciones económicas con el resto del mundo y la competitividad

internacional de la economía de EE.UU..

En materia de política económica exterior, distintos asesores de Clinton proponen enfoques diferentes. Por un lado, algunos privilegian un enfoque globalista centrado en la apertura comercial multilateral -GATT- y la coordinación entre las principales economías industriales G-7, como la manera óptima de impulsar un crecimiento económico global, mientras otros reconocen la necesidad de avanzar en un enfoque "Multitrack" o de varias vías en que se desarrollen simultáneamente acciones de apertura multilateral (Ronda Uruguay) y regional (NAFTA o Acuerdos comerciales bilaterales con terceros países).

Recientemente el Gobernador Clinton ha declarado su especial interés en América Latina. Dadas las circunstancias en que lo hizo, esas declaraciones pudieron tener una dosis de retórica. En todo caso, cabe esperar que el proceso de integración económico con la región esté fundado en la necesidad de beneficios recíprocos sobre las bases del NAFTA y con una mayor incorporación de los temas medio ambiente y derechos laborales. Democracia y el respeto a derechos humanos serían exigencias previas a cualquier acercamiento con países o

regiones del hemisferio. Debemos esperar un mayor acercamiento relativo a la zona del Caribe, en razón del poder e influencia del sector Afro-Americano en el partido demócrata y hacia Centro América, explicado por la importancia del tema derechos humanos. La preocupación por el Caribe puede cambiar en razón del menor valor que tendrán en el futuro las concesiones comerciales especiales otorgadas a esa zona en el pasado, si esas mismas son dadas a México vía NAFTA. En relación al resto del hemisferio, particularmente América del Sur, la Administración Clinton impulsará integraciones comerciales sub-regionales como Mercosur y el Pacto Andino, dará mayor prioridad al tema del desarme regional y vigilará la evolución de los temas derechos humanos, derechos laborales y medio ambiente. Chile es el único país en la región que la Administración Clinton ha declarado hasta el momento que considerará para negociar un Acuerdo Comercial en forma aislada.

La oportunidad del inicio de negociaciones bilaterales entre Chile y EE.UU. dependerá de un conjunto de variables, en algunas de las cuales Chile puede influir y otras que sólo puede observar.

Variables incontrolables y aspectos legales

La principal es la evolución de la situación económica en EE.UU. Su rápido mejoramiento exhibiría una correlación directa con la ejecución de acciones aperturistas en materia de política económica exterior, en un ambiente de prosperidad y crecimiento. La recuperación ya en marcha de la economía de EE.UU., presenta incógnitas respecto a su profundidad y fortaleza. Por otra parte, hay indicios inquietantes en la economía japonesa, en Alemania y en otros países de Europa. Ello ha hecho dirigir la atención de las futuras nuevas autoridades en Estados Unidos a esos países y a sus gobiernos. Se prevé como prioridad la celebración adelantada de una reunión del G-7.

Los poderes Ejecutivo y Legislativo en Estados Unidos comparten un delicado equilibrio de responsabilidades en la ejecución de la política exterior. En la política comercial la autoridad del Congreso está asentada en la Constitución y es por lo tanto exitosamente reclamada por aquél. La Ronda Uruguay y el NAFTA, introducen tensiones en esta relación entre los dos poderes del Estado, complicándola. Cualquiera nueva iniciativa comercial por parte de Estados Unidos requeriría un alto grado de cooperación y armonía

entre el Ejecutivo y el Congreso, el cual se posibilita por el hecho de que por primera vez en doce años ejecutivo y legislativo se encuentran en manos del mismo partido. Sin embargo ha sido casi una constante en la historia de las relaciones entre el Presidente y el Congreso que cuando ambos están en manos del mismo partido la llamada "luna de miel" dura alrededor de un año.

Por otra parte, el Presidente Bush firmará el NAFTA el 17 de Diciembre. La nueva Administración Clinton deberá lograr la aprobación de la legislación que implemente este Acuerdo en el Congreso. Para ello, no tiene un plazo perentorio, ni requiere de la renovación del mecanismo de "vía rápida". Por ello, el principal objetivo mexicano se orienta a que la Administración Clinton dé prioridad política al envío al Congreso de la legislación que implementa el NAFTA. Posiblemente Clinton negocie acuerdos complementarios con México en las áreas de medio ambiente y derechos laborales. No sería raro que también se discutiera el problema de derechos humanos en México. Con todo, se puede esperar que este proceso de ratificación legislativa del NAFTA en los tres países miembros finalice durante 1993 y que el Acuerdo comience a operar a principios de 1994.

El inicio de negociaciones entre Chile y Estados Unidos está fuertemente condicionado al avance del NAFTA en su proceso de aprobación final de la legislación que lo implemente por parte del Congreso de Estados Unidos.

En relación a la cláusula de adhesión al NAFTA, es posible que los países que deseen un Acuerdo de Libre Comercio Bilateral con Estados Unidos puedan lograrlo cumpliendo ciertos requisitos y utilizando este mecanismo. En tal caso la adhesión quedaría condicionada a la aprobación por parte de los tres países miembros del NAFTA y a los requisitos que se impongan a nuevos miembros. Desde la perspectiva de EE.UU., a la nueva Administración Clinton le corresponderá decidir si utiliza o no esta cláusula y en qué contexto lo hace.

Un escenario en que el Gobierno de EE.UU. exija la incorporación de Chile al NAFTA por medio de la cláusula de adhesión en vez de una negociación bilateral, podría dilatar y dificultar el objetivo chileno.

El mecanismo de "vía rápida" vigente está incluido en la ley Miscelánea de Comercio de 1988. Este expira el 31 de Mayo de 1993 y no puede ser extendido. Este mecanismo fue utilizado para

negociar el NAFTA y es posible que sea utilizado para el Acuerdo de la Ronda Uruguay, si éste se presenta al Congreso de EE.UU. antes del 2 de Marzo de 1993. Ya no existen posibilidades de iniciar otras negociaciones comerciales, como la de Chile, bajo el mecanismo de "vía rápida" vigente hasta el 31 de Mayo. Ello no es posible ni en términos políticos ni en términos estrictamente legales, por los plazos involucrados.

Una vez expire la vigencia de este mecanismo, la Administración Clinton dispone de un amplio espectro de posibilidades en relación a la negociación de acuerdos comerciales multilaterales y/o bilaterales y su aprobación por parte del Congreso. En todo caso, este es un problema político sobre el que la nueva Administración debe decidir cómo proceder.

En un extremo, la Administración Clinton puede negociar Acuerdos de Libre Comercio sin un mecanismo de "vía rápida", pero con el consentimiento político y en consulta con el Congreso, en el entendido que un Acuerdo negociado bajo este esquema no será modificado cuando se presente para su aprobación. Esta es una opción riesgosa para una tercera parte, pues el Congreso puede "desarmar" el Acuerdo que negocie la Administración.

Alternativamente la Administración Clinton puede decidir solicitar al Congreso una nueva autorización de "vía rápida" o un procedimiento legal análogo, una vez expire la autorización vigente hasta el 31 de Mayo de 1993. Esto puede ser solicitado utilizando cualquier legislación como vehículo. Es decir, puede ser una legislación específicamente solicitando esta autorización o parte de una legislación más amplia. La Administración tiene también el más amplio espectro de posibilidades en cuanto a los usos para los que solicite esta autorización por parte del Congreso y su período de vigencia. Así por ejemplo, si la Ronda Uruguay no se envía al Congreso el 2 de Marzo, la Administración podría solicitar un nuevo mecanismo de "vía rápida" por un período mínimo, con el objeto exclusivo de concluir esta negociación. En otro extremo, la Administración pudiese solicitar la aprobación de un mecanismo de "vía rápida" o una legislación análoga, por un período más largo -años- y para negociar uno o varios acuerdos adicionales, entre ellos el de Chile.

Nuestros antecedentes indican que la Administración Clinton aún no ha analizado en detalle estas distintas alternativas ni menos tiene claro la acción que adoptará al respecto. En este escenario, y en consideración a

la pesada carga legislativa que la nueva Administración presentará al nuevo Congreso en relación a temas económicos, es posible que la mayoría de las leyes referente a comercio exterior, incluida la legislación que implemente el NAFTA y la Ronda Uruguay, la renovación del SGP, el status de China como nación más favorecida y la posible solicitud de un mecanismo de "vía rápida" se incluyan en una sola ley miscelánea u "Omnibus", que sería presentada al Congreso durante 1993.

Posibilidades de influir

Entre los actores y variables sobre los que Chile tiene algún grado de influencia, con vistas a apresurar el proceso de negociación comercial, lo principal es la posición y actitud que adopten los distintos grupos de presión en EE.UU. Caen aquí todos aquellos grupos de interés que pueden afectar la negociación de un Acuerdo con Chile, como el sector privado, instituciones de estudios, académicos, el sector laboral (AFL/CIO), grupos de medio ambiente, y otros. Cada uno de estos actores es susceptible de modificar su posición sobre un Acuerdo con Chile y afectar la decisión del Gobierno si se le contacta e influye positivamente.

Como resultado del trabajo realizado, varios de estos grupos, como el sector privado, ciertas organizaciones de medio ambiente y varios académicos ya exhiben una posición decididamente favorable a los intereses chilenos. Obviamente los grupos más difíciles serán el sector laboral (AFL-CIO), algunos grupos de medio ambiente y la Asociación de Productores Farmacéuticos (PMA) en EE.UU..

En relación al Congreso, Chile ya ha logrado educar y convencer a un número relevante y de buena calidad de congresistas sobre las virtudes de un Acuerdo Bilateral. Los nuevos miembros del Congreso en general, y los que son miembros de los comités relevantes en particular, deben ser interesados y educados en relación a un Acuerdo Comercial Chile-EE.UU. La posición que adopten es fundamental para lograr el objetivo.

El Presidente elegido así como varios de los miembros de su equipo han expresado su apoyo a la intención de negociar un acuerdo con Chile. Sin embargo, es posible que las intenciones de Clinton y de parte de su equipo puedan no ser compartidas por otras personas que tengan posiciones de liderazgo en el Gobierno. Ello tiene relación con las prioridades e intereses específicos de nuevos altos

funcionarios de la Administración y Congreso.

El cambio de autoridades necesariamente significa cambio de personas y por lo tanto de estilos e intereses. En un medio como Estados Unidos, nuevas autoridades significan cambios de énfasis y a veces de enfoque en la ejecución de políticas, además de preferencias diversas. Esto puede traducirse en una mayor diversidad en la aplicación de las políticas. En este ambiente, el impacto o intensidad de una directiva presidencial respecto a Chile puede sufrir cambios a nivel de Secretarios de Estado o niveles inferiores.

Chile

Entre Enero de 1993 y Marzo de 1994, gobernarán en Chile y EE.UU. los Presidentes Aylwin y Clinton, respectivamente. En consideración del proceso electoral en Chile, el primer semestre de 1993 es el período en que ambos países deberían comenzar el inicio formal de las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio.

La capacidad negociadora chilena es en la práctica esencialmente política. En términos absolutos y en relación a otros actores a nivel mundial, el

dinamismo, las perspectivas, la apertura y los éxitos económicos chilenos crean condiciones que hacen más visibles al país, despiertan interés, diferencian de otras naciones y por lo tanto generan los argumentos políticos que permiten influir en los EE.UU.. Estos son Chile como país ejemplo, su capacidad de liderazgo, el cumplimiento de condiciones y el ser un país abierto. Estos argumentos unidos a los referidos a la transición exitosa, demostrada gobernabilidad del país, imperio de la ley, plena vigencia de los derechos humanos, ausencia de corrupción, respeto y exigibilidad de los contratos configuran un importante bagaje de elementos de influencia.

El desarrollo económico y político en Chile exhibe permanencia en el tiempo. Ello ocurre en un marco de estabilidad institucional relativamente consolidado y que se proyecta al futuro. Todos estos son los prerequisites básicos exigidos por el Gobierno de Estados Unidos para negociar Acuerdos de Libre Comercio. Estos prerequisites no los cumplen todos los países de la región con pretensiones de negociar con Estados Unidos.

El hecho de que Chile no pertenezca a ningún grupo regional en América del Sur puede constituir una fortaleza o una debilidad. Lo

importante será argumentar de manera convincente la racionalidad económica para Chile y para la viabilidad del proceso de integración regional, el hecho de no pertenecer a ningún grupo como el Mercosur o Pacto Andino. Este es un aspecto relevante pues la dimensión de la unidad económica con que se negocia, es uno de los argumentos de quienes favorecen una negociación previa de Chile con el Mercosur, como requisito para negociar con EE.UU.

Existe un aspecto muy delicado de la política regional de EE.UU.; negociar con Chile un Acuerdo podría significar motivar a aquellos países que dentro del Mercosur logren condiciones económicas favorables y apropiadas a retirarse de esa agrupación, para así acceder a un Acuerdo con los EE.UU. Ello podría ser visto como un inconsistencia por parte de EE.UU. en su política en pro de la integración latinoamericana.

Desde otra perspectiva, existe un conjunto de argumentos que favorecen tratar con Chile aisladamente. Se cumplen los requisitos ahora; debe premiarse el éxito; Chile aparece con menos oposición en el Congreso de EE.UU. y existen expresiones públicas que de alguna manera comprometen al Gobierno de los EE.UU.

En Chile, se percibe en general un apoyo por parte de los actores relevantes a un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos. Sin embargo, sectores específicos como algunas organizaciones laborales, ciertos sectores productivos (trigo, aceites comestibles y textiles) y ONG's de medio ambiente, pueden adoptar posiciones contrarias al Acuerdo, ya sea defendiendo intereses particulares o por motivaciones políticas de otra índole.

Es importante detectar con anticipación estas posiciones, evaluando el peso político de su accionar y en lo posible neutralizarlas con argumentos convincentes. Sin embargo, es muy posible que esas posiciones no se expresen directamente contra el Acuerdo, sino durante el proceso de negociación, es decir, en las etapas posteriores a la autorización para negociar que otorgue el Congreso de EE.UU..

La posición y actitud que adopten terceros países de la región es, también una variable importante y sobre la que existe algún grado de control. Chile debe tratar de neutralizar la expresión, posición o acción de terceros países en el hemisferio que buscan negociar Acuerdos de Libre Comercio con Estados Unidos y que puedan perjudicar los intereses chilenos.

Los argumentos de éxito político-económico y la estabilidad institucional que ofrece Chile resultan particularmente relevantes para lograrlo.

II.-OBJETIVO ESTRATEGICO

Sobre la base de un diagnóstico correcto de las condiciones existentes podemos encontrar una fórmula que defina el área de acuerdos posibles entre los gobiernos de ambos países. Esta área puede constituirse en el marco conceptual del que se derivaría un acuerdo en relación al objetivo buscado de notificar el inicio del proceso de negociaciones al Congreso de Estados Unidos.

En esencia, mediante un proceso de negociación política entre ambos gobiernos, el chileno debe buscar constituir el escenario de consenso que incorpore todos los elementos relevantes y logre la notificación del Presidente Clinton. Durante este proceso, será necesario monitorear continuamente aquellas variables relevantes no-controlables y actuar sobre aquellas variables o elementos sobre los que se puede influir.

El objetivo estratégico del Gobierno de Chile debe consistir en que el Presidente Clinton incorpore pública, y formalmente en un lugar prioritario de su agenda de política hemisférica, la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con Chile y notifique al Congreso de EE.UU. su intención de negociar con Chile durante el primer semestre de 1993.

Como segunda opción (o posición de reserva) no declarada por el Gobierno de Chile, se procurará lograr la notificación de la Administración al Congreso para negociar con Chile antes de fines de 1993.

El objetivo estratégico propuesto contempla un abanico de opciones en relación al plazo para lograrlo. Este se extiende desde el día que comienza la nueva Administración Clinton hasta fines de 1993. Este período es el relevante para lograr el objetivo, pues es aquél en que se relacionan los gobiernos Clinton-Aylwin antes de la transición en Chile.

Partimos de la base que ambos gobiernos desean negociar un Acuerdo de Libre Comercio. Existiendo un objetivo común, la tarea consiste en buscar, mediante un proceso de negociación, la fórmula apropiada que satisfaga los intereses de ambas Partes. Estos intereses pueden diferir en la modalidad y oportunidad de iniciar la negociación del Acuerdo. Este es el problema que debe ser resuelto.

El cómo está fundamentalmente relacionado con los elementos políticos y los aspectos legales americanos que permitan obtener la aplicación de las normas legales más beneficiosas a Chile para completar

en la forma más rápida y conveniente las etapas que preceden a la negociación del tratado propiamente tal.

El cuándo es un asunto esencialmente político y diplomático relacionado con la creación de las condiciones para que el Congreso de los Estados Unidos dé los señales favorables necesarias para que la Administración le notifique su intención de negociar un Acuerdo con Chile. Ello a su vez depende de la conformación y fuerza política de los grupos de apoyo en el Congreso, el sector privado, académicos, sector laboral, medio ambiente, medios de comunicación y otros.

En este contexto resulta fundamental intensificar el trabajo y la presión política de los grupos ya formados como el Consejo de Negocios Chile-EE.UU.; las Cámaras de Comercio binacionales, los académicos e instituciones de estudio favorables a Chile y los medios de comunicación.

III.-RECURSOS Y MENSAJE.

La acción sobre las variables o actores relevantes del proceso que son posibles de ser influidos resulta esencial. Para ello se dispone de recursos propios y externos. Los recursos propios están principalmente representados por el Gobierno y por recursos para contratar apoyo, asesoría o cabildeo. En cuanto a recursos externos, existen y se deben utilizar adecuadamente una amplia red de actores del sector privado, académicos, organizaciones de medio ambiente, partidos políticos, medios de comunicación y otros grupos de interés en Chile y Estados Unidos favorables al objetivo declarado. Estos actores, individuales y agrupados en organizaciones resultan claves y su influencia en el proceso no puede ser minimizada. La función principal del Gobierno de Chile debe ser utilizar adecuadamente los recursos internos o propios y lograr catalizar y orquestar adecuadamente los recursos externos. Esta última es una tarea compleja que requiere una adecuada coordinación.

Cualquier apoyo externo, asesoría, o servicio de cabildeo debe calzar en este esfuerzo y sintonizar con el objetivo estratégico. Acciones aisladas, descoordinadas, ponen en peligro toda la operación.

En cuanto a la estructura del mensaje o línea argumental para presentar persuasivamente la posición chilena, éste debe ser simple, directo y coherente, orientado al logro del objetivo. La credibilidad y efectividad del mensaje transmitido en forma personal por parte de representantes del Gobierno chileno será comparativamente mayor a otras fuentes.

El mensaje chileno debe incorporar los siguientes temas o elementos claves:

- *Un país exitoso económicamente, democrático que exhibe estabilidad institucional y que se inserta crecientemente a la economía mundial y hemisférica. Chile no pide un favor, sino que ofrece una asociación mutuamente conveniente.*
- *Un A.L.C. Chile-Estados Unidos es funcional al objetivo anunciado por el Presidente electo en cuanto a fortalecer la economía doméstica en Estados Unidos vía comercio e inversión.*
- *Un A.L.C. Chile-Estados Unidos es un elemento positivo para la política económica exterior de Estados Unidos en el mundo y especialmente hacia la región, vía un impulso al proceso de*

integración regional. El Hemisferio no termina en México.

- *Un A.L.C. Chile-Estados Unidos demuestra una política positiva y de liderazgo de Estados Unidos hacia América Latina fundada en elementos de interés recíproco: democracia y economías de mercado.*
- *Un A.L.C. Chile-Estados Unidos puede ser negociado de manera expedita y fácil con Chile sin mayor costo y con beneficios claros para Estados Unidos, demostrando un logro concreto en la política de Estados Unidos hacia la región.*
- *Un A.L.C. Chile-Estados Unidos crearía vínculos de largo plazo a través de una relación de conveniencia mutua y ayudaría a consolidar el exitoso modelo político-económico chileno.*
- *La decisión de Estados Unidos de negociar un A.L.C. con Chile sería una señal hacia otros países de la región en cuanto a las recompensas que se obtienen con las reformas políticas y económicas.*

IV.-ACCIONES PROPUESTAS.

- *Reuniones personales entre autoridades chilenas (Embajador y otros) de alto nivel y miembros claves de la futura Administración Clinton (equipo de transición) y del Congreso en las áreas de relaciones exteriores y política comercial. Esta acción ya se inició.*
- *Contacto con los miembros de la Administración saliente para lograr que traspasen el compromiso con Chile a las autoridades entrantes. Esta acción se está desarrollando.*
- *Preparar y distribuir en Estados Unidos, especialmente al equipo de Clinton, "position papers" de Chile (Enero '93).*
- *Intensificar el programa de actividades con organizaciones del sector privado en EE.UU.: "Chile-U.S. Business Council", "Council for the Americas", Cámaras de Comercio Bilaterales (Diciembre '92 en adelante).*
- *Contacto entre Presidente Aylwin y Clinton apenas asuma este último (20 Enero '93).*
- *Carta privada del Presidente Aylwin al Presidente Clinton con énfasis en necesidad de avanzar*

de inmediato hacia negociación de ALC bilateral (20 Enero '93).

- *Obtener el apoyo y la colaboración de la CUT en Chile e intensificar el contacto con la AFL-CIO, en preparación a la Reunión del Consejo Ejecutivo de la AFL-CIO en Febrero '93.*
- *Proponer reunión del Consejo Bilateral para Comercio e Inversión en Marzo '93. Tratar en esta reunión el calendario de negociación de un Acuerdo Comercial Bilateral.*
- *Contactar y persuadir a otros países latinoamericanos de que no obstruyan las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y EE.UU. Esta acción se debe efectuar utilizando la Cancillería en particular (Diciembre '92 en adelante).*
- *Estudiar la conveniencia, ventajas y el momento óptimo para ofrecer iniciar conversaciones con la Administración de EE.UU. en relación a los temas derechos de propiedad intelectual y Acuerdo Bilateral de Inversiones.*
- *Desarrollar en detalle programas de invitaciones de miembros del Congreso y sus asistentes a Chile. Invitar a Chile a algunos funcionarios de la nueva*

Administración (Diciembre '92 en adelante).

- *Contratar empresa de asesoría después de analizar cuál o cuáles serían las más convenientes.*
- *Crear un Consejo Bilateral de organizaciones no gubernamentales de medio ambiente (1993).*

CONVENIOS BILATERALES DE COMPLEMENTACION ECONOMICA

EL ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES BILATERALES

1.- El Gobierno chileno ha planteado, a varios países de Norte y Sudamérica, crear espacios económicos ampliados sin barreras significativas a la libre circulación de mercaderías e inversiones, dentro de su política de profundizar la apertura de la economía chilena a las corrientes internacionales de comercio y capitales.

2.- Las negociaciones culminaron en Acuerdos de Complementación Económica bastante amplios con México y Argentina. (Si bien este último no contiene programa de desgravación, se ha estado revisando aranceles por la vía de la ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial que se incorporó al Acuerdo de Complementación).

Ha habido avances que pueden culminar en Acuerdos similares: en algunos meses más con Bolivia; dentro de pocas semanas con Colombia y en cualquier momento con Venezuela. Se espera que se firme el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, México y EEUU para iniciar negociaciones formales con este último país.

Ecuador y Costa Rica son países con los que la Cancillería ha mantenido conversaciones iniciales en esta misma perspectiva. Adicionalmente, el Subsecretario de Comercio de Honduras expuso recientemente al Subsecretario de Economía el interés de su país y de Guatemala de iniciar conversaciones con el mismo fin.

3.- Sin embargo, a menudo surgen dificultades para avanzar en las negociaciones que parecen indicar algunos criterios divergentes entre entidades públicas para concretar el interés oficial en culminar exitosamente las negociaciones de estos Acuerdos.

Estas diferencias de criterio no han surgido en relación a los Acuerdos ya alcanzados con México ni a las perspectivas de hacerlo con los EEUU.

Parece necesario, en cambio, replantear las razones que hacen que el Gobierno del Presidente Aylwin estime de alto interés nacional lograr Acuerdos similares con el resto de los países latinoamericanos mencionados y profundizar el Acuerdo ya firmado con Argentina.

EL ALTO INTERES NACIONAL EN ALCANZAR ACUERDOS DE COMPLEMENTACION ECONOMICA

4.- Las razones económicas son muy claras. La más llamativa es la importancia que los mercados latinoamericanos revisten para el desarrollo exportador de segunda fase.

Las corrientes de exportación con los países de la ALADI se distinguen por ser más intensivas en bienes manufacturados en relación a las que van a los mercados del resto del mundo. Más aún, el ritmo de crecimiento de las exportaciones industriales, durante los últimos años, es mayor para la ALADI que para el resto del mundo. Estas diferencias son más agudas en el caso de los países limítrofes.

Estos hechos son coincidentes con la presunción teórica, confirmada por experiencias anteriores de liberalización del comercio internacional, que al reducirse las barreras comerciales los países más industriales se especializan en la producción de bienes más elaborados mientras los menos industrializados lo hacen en producciones más primarias.

5.- Las razones políticas parecen aún más poderosas. No se trata sólo de las raíces históricas y culturales comunes.

Chile, como país pequeño, tiene la necesidad de forjar alianzas estables para defender sus intereses. De allí, que sus gobiernos democráticos se hayan empeñado en fortalecer los organismos políticos y económicos regionales.

En particular, tienen relevancia los problemas limítrofes pendientes con Argentina, las reclamaciones bolivianas de salida al mar y los compromisos adquiridos con Perú en el tratado de 1912.

LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION Y LOS BLOQUES ECONOMICOS

6.- La política de crear espacios económicos ampliados con diversos países responde, además, a la necesidad de evitar que la formación de bloques comerciales y económicos cree obstáculos al desarrollo exportador chileno, particularmente en la expansión de rubros de segunda fase.

Tres bloques son de especial interés en nuestro continente: el formado por Canadá, México y EEUU, el Pacto Andino y el Mercosur. El desafío de la política chilena a este respecto ha sido y será vincularse a los tres bloques aprovechando al máximo el esfuerzo de apertura e integración hecho por los países que los integran.

7.- Los acuerdos de complementación económica ya logrados con México y Argentina nos vinculan a los dos bloques más grandes. Su firma con Venezuela y Colombia nos crearía lazos con el proceso de apertura en que está empeñado el Pacto Andino.

Las negociaciones exitosas con EEUU reforzarían grandemente nuestra participación en el empuje que el Acuerdo de Libre Comercio dará a las economías norteamericanas. Algo similar sucedería si llegáramos a acuerdos similares con Bolivia y Ecuador respecto al Pacto Andino y con Costa Rica respecto al Mercado Común Centroamericano.

Entre los vínculos más importantes, sólo quedaría pendiente negociar con Brasil, donde estamos exportando a un ritmo anual cercano a los 500 millones de dólares y que nos está abasteciendo de importaciones a un ritmo anual cercano a los 1.000 millones de dólares.

LA CONVENIENCIA DE AVANZAR CON RAPIDEZ

8.- Existen temores que algunos compromisos que se adquirieran en algunos acuerdos puedan crear obstáculos para alcanzar los otros y particularmente los que se logren con algunos países sudamericanos respecto a las negociaciones con los EEUU. Por cierto que la posibilidad existe, pero justamente el desafío es negociar de tal manera que se eviten tales incompatibilidades.

Hasta el momento no han surgido puntos concretos en las negociaciones que nos pongan en una situación difícil de este tipo. El punto más álgido surge de la cláusula de extensión de beneficios de la nación más favorecida contenida en el tratado de ALADI. Ya ha planteado un problema para el comportamiento de México en este mecanismo de liberación de comercio, después de la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y los EEUU.

Debe tenerse en cuenta que tal problema existe - y es igualmente serio - sin la firma de nuevos acuerdos. Lo que corresponde es comenzar a buscar una salida a tal dificultad explorando todas las posibilidades jurídicas, diplomáticas, políticas o de otra naturaleza que puedan encontrarse.

9.- Conviene avanzar las negociaciones con todos los países con la mayor celeridad que permiten las circunstancias políticas y con el máximo de eficiencia para resolver la complejidad de los puntos involucrados en los acuerdos. Demorar un acuerdo ante la posibilidad hipotética que pueda arriesgar hacer más difícil avanzar en otro, no parece ser la política más adecuada.

Necesitamos fortalecer al máximo nuestra vinculación a los tres bloques comerciales más importantes que se están formando en nuestro continente. Postergar los acuerdos sólo arriesga perder la oportunidad de hacerlo y levanta el temor que, en lugar de ello, quedemos aislados frente a tales bloques.

10.- En una perspectiva de más largo plazo, no es descartable un escenario de relaciones económicas internacionales entre grandes bloques económicos. En ese caso, una adscripción de Chile al bloque que tiende a formarse en torno al Acuerdo de Libre Comercio de Canadá, México y los EEUU no está asegurada. Subsiste, por tanto, la necesidad de seguir fortaleciendo la articulación de una capacidad negociadora internacional junto al resto de las economías de América Latina.

10

22 DIC 1992
ARCHIVO PRESIDENCIAL

VENTAJAS JURIDICAS DE CONCERTAR ACUERDOS DE COMPLEMENTACION ECONOMICA EN EL MARCO DE ALADI

1. Un eventual Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos de Norte América no es jurídicamente incompatible con la concertación de Acuerdos de Complementación Económica, o de otra naturaleza, suscritos o a suscribirse con países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, creada por el Tratado de Montevideo de 1980.

2. Tal es así, que el efecto jurídico que genera un convenio con países desarrollados está contemplado en el artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980, y consiste en la obligación de extender, a los demás países miembros, las ventajas otorgadas a los productos negociados en el convenio en cuestión. El artículo 44 opera una vez perfeccionado el Tratado con el país de extrazona, cuando entran efectivamente en vigencia las preferencias a su favor y, de ninguna manera, no constituye impedimento u obligación jurídica previa. Lo mismo, es válido para las ventajas que se le otorguen a los capitales de países desarrollados (artículo 48 del Tratado de Montevideo 80).

3. Aclarado el alcance de la afirmación de que es incompatible jurídicamente la suscripción de un Tratado de Libre Comercio e Inversiones con un país desarrollado; en relación a los compromisos emanados del Tratado de Montevideo de 1980, conviene precisar las ventajas jurídicas que ofrece negociar Acuerdos de Complementación Económica con países de ALADI.

4. En los Acuerdos de Alcance Parcial, una de cuyas modalidades son los Acuerdos de Complementación Económica, es posible obtener:

4.1 Establecimiento de mecanismos claros que permitan liberar el comercio actual y potencial entre los países suscriptores, desgravando los derechos aduaneros, detectando de manera transparente las restricciones no arancelarias de cualquier naturaleza (monetaria, cambiaria, fiscal o administrativa) y negociando su eliminación de manera mutuamente aceptable.

op Estas ventajas son particularmente importantes para Chile que tiene déficit comercial con la mayoría de los países de ALADI precisamente por las dificultades de penetrar sus mercados aún protegidos por este tipo de medidas. Esta situación contrasta con la apertura comercial chilena, agravándose el panorama de asimetría en la medida que no negociemos la eliminación de aquellas restricciones. Por otra parte, al existir negociaciones de desgravación arancelaria automática y eliminación de restricciones al interior del MERCOSUR y del Grupo Andino, la situación competitiva de los productos chilenos, en dichos mercados, tenderá a empeorar.

Como una demostración de la afirmación de la ventaja de contar con un programa de desgravación y eliminación de restricciones, cabe señalar el sustancial aumento del intercambio comercial con México a partir, precisamente, de la vigencia del Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre Chile y ese país.

- 4.2 Otra ventaja jurídica de no menor importancia, es que en estos Acuerdos se pueden corregir, de manera cierta, concertada y transparente, los efectos nocivos que distorsionan la competencia comercial emanados de la aplicación de subsidios, de "dumping" u otras prácticas desleales de efectos similares. Por consiguiente, en estos Acuerdos, es conveniente pactar mecanismos tendientes a corregir los efectos de tales prácticas. Su utilidad para Chile resulta evidente, toda vez que no aplica subsidios en la magnitud que lo hacen otros países de ALADI.
- Por otra parte, la posibilidad de pactar la prohibición de aplicar nuevos subsidios, le da certeza jurídica y estabilidad al comercio recíproco que se pretende elevar a los más altos niveles posibles.
- 4.3 En un Acuerdo de Complementación es posible, asimismo, pactar, (como se ha hecho con Argentina y con México) mecanismos jurídicos expeditos e idóneos para la solución de todas las controversias que puedan suscitarse a raíz de la aplicación o interpretación del Acuerdo, lo cual es una garantía jurídica importante para el operador económico.
- 4.4 En el mismo sentido, se pueden establecer instancias eficaces de administración, consulta y evaluación periódica de los resultados económicos obtenidos.
- 4.5 Adicionalmente, se pueden pactar normas sobre origen, aplicación de cláusulas de salvaguardias; normas sanitarias y fitosanitarias, condiciones bajo las cuales se regirá el tránsito de productos, facilitar las inversiones conjuntas y otras cláusulas complementarias que apoyan y regulan al comercio de bienes y servicios.
- 4.6 Es posible, asimismo, pactar normas tendientes a facilitar la prestación de servicios de cualquier naturaleza, (especialmente en materia de transporte, seguros, ingeniería y consultoría) que pueden resultar particularmente atractivos para Chile, al corregirse los actuales impedimentos legales y administrativos que discriminan en favor de los servicios nacionales en varios países de la región.
- En esquemas subregionales de integración más profundos como el Mercosur y el Grupo Andino, obviamente, se tenderá a privilegiar la prestación y acceso de servicios entre países miembros disminuyendo la presencia de empresas de servicios chilenas.
5. Al no contarse con Acuerdos amplios con los países miembros de ALADI que liberen lo sustancial del comercio bilateral y que contemplen la situación anteriormente descrita, y al suscribirse, en cambio, un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos de Norte América que sí las contemple, dado el tenor literal actual de los

ep // artículos 44 y 48 del Tratado de Montevideo de 1980, nos encontraríamos en la situación de otorgarle gratuitamente a dichos países tratamientos preferenciales en materia de comercio de bienes e inversiones pactadas con el país de extrazona. En consecuencia, resulta más conveniente profundizar las negociaciones de preferencias en Acuerdos de Complementación Económica con varios países de la ALADI, obteniéndose adecuadas compensaciones, que verse obligado, a futuro, a extender preferencias que eventualmente se le otorgarían a Estados Unidos u a otro país desarrollado.