

**MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES**

**"TLC CHILE - ESTADOS UNIDOS Y  
LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES"**

***OSVALDO ROSALES V.***

***DIRECTOR GENERAL DE RELACIONES  
ECONÓMICAS INTERNACIONALES***

***JEFE- NEGOCIADOR CON EE.UU.***

***ENERO, 2003***

# Orientación estratégica

- Economía abierta, competitiva y comprometida con el libre comercio.
- Disciplinada en el acatamiento de las normativas internacionales.
- Política comercial consistente con la rigurosidad macroeconómica y la estabilidad institucional.
- Promoción y protección de inversiones. Acuerdos que eviten doble tributación.
- Innovaciones institucionales: previsión, puertos, Prochile, concesiones en obras públicas, gestión presupuestaria y superávit estructural, e-government ( impuestos, compras públicas)
- Vínculo entre competitividad y cohesión social.

# Opción por la apertura

Vínculo estructural entre  
macroeconomía, apertura comercial y  
crecimiento

Apertura y estabilidad macroeconómica

Transparencia y solidez institucional

Bajo riesgo-país y atracción de inversiones

Conectividad a la economía global y cambio  
tecnológico

Apertura comercial, innovación y creatividad.  
Educación y capital humano: entrenamiento  
laboral y productividad

Alianzas empresariales y oportunidades de  
negocios

# ESTRATEGIA COMERCIAL

- Regionalismo abierto
  - Unilateral: aranceles bajos y parejos
  - Multilateral: OMC; ALCA
  - Bi o plurilateral: acuerdos de libre comercio
- TLC's en vigor
  - Canadá, México y Centroamérica
- ACE's
  - Comunidad Andina y Mercosur
- TLC's negociados
  - Unión Europea (abril 2002)
  - Corea del Sur (septiembre 2002)
  - Estados Unidos (diciembre 2002)
- APEC 2004: Japón, India y China.
- Negociaciones en curso
  - EFTA
  - Singapur, Nueva Zelanda
  - Bolivia

# ¿Razones?

- Modelo económico de apertura
- Gestión macroeconómica rigurosa en democracia
- Sólidos resultados en crecimiento, orientación exportadora y equidad
- Indicadores internacionales: riesgo-país, competitividad, transparencia, libertad económica, probidad.
- Consenso nacional sobre estrategia exportadora
- Una transición ordenada. Solidez institucional. Socio confiable
- Experiencia negociadora
- Liderazgo internacional del P. Lagos

# Impactos de TLC's sobre la economía chilena

- o Comerciales
- o Inversión y financiamiento
- o Régimen macroeconómico

# IMPACTO COMERCIAL

- Teoría comercio internacional favorece ALC con economías grandes y estables
- Creación de comercio. Eficiencia estática y dinámica en asignación de recursos.
- Acuerdos con la UE y USA reducen la desviación de comercio
- V-C dinámicas. La eliminación del escalonamiento arancelario estimula la diversificación exportadora
  - Caen costos de Bienes intermedios y de capital
  - Acceso oportuno a nuevos b-s e innovaciones tq
  - Desplazamiento oferta agregada y mayor competitividad
  - Trayectoria del PIB potencial debiera crecer en cerca de un punto por efecto acumulado TLC's con UE, USA y Corea.

# IMPULSO EXPORTADOR

- Profundización exportadora
  - Consolida y amplia acceso a mega-mercados
  - Eliminación escalonamiento arancelario estimula segunda fase exportadora: industria y agroindustria.
- Innovación, salto tecnológico y espíritu emprendedor
  - Economías de escala, de ámbito
  - Externalidades de aprendizaje
  - Calidad. Desafíos ISO.
  - Capacitación en normas técnicas
  - Eslabonamientos productivos y tecnológicos
  - Difusión de mentalidad exportadora. Apertura al mundo.
  - Modernización empresarial. Alianzas internacionales, e-commerce, e-mind.

# IMPULSO A LAS INVERSIONES

- Consolida bajo riesgo-país en momento de incertidumbre económica regional
- Consolida y profundiza un régimen de apertura financiera, de trato nacional, no discriminatorio a inversionistas externos.
- Acentúa certidumbre jurídica para inversionistas domésticos y extranjeros
- Capítulos especiales de transparencia refuerzan estos logros y potencian la capacidad de atracción de IED
- Crecen posibilidades de constituirnos en plataforma regional de inversiones
- Domésticamente, mayor competencia bancaria y en seguros. Estímulo a segmento de capitales de largo plazo y de apoyo a innovadores.

# INVERSIONES: PRIMERAS SEÑALES

- Planta de metanol en XII Región (US\$ 150 MM)
- Sal: US\$ 60 MM. Objetivo: primeros productores mundiales en 2005
- Carnes blancas: otra industria del salmón en 10 años
- Carnes rojas: Planta Ñuble; planes en Osorno. Destino exportador.
- Inversiones europeas en aceite de oliva, vinos, plásticos y semillas.
- Frutas: III a VIII regiones.
- Cítricos (limones, mandarinas y clementinas) en Norte Chico y en V Región.
- Ovinos: XII y VI regiones
- Agroindustria: V, VI y VIII regiones
- Vinos: RM, V, VI, VII y VIII
- Pesca: X, XI y XII
- Forestal y muebles: VII, VIII y IX
- V Región: paltas, cítricos, flores, cerezo y nogales
- Head-offices subregionales: líneas aéreas, construcción, consultoría, energía, finanzas

# RÉGIMEN MACROECONÓMICO

- Acuerdos con la UE y con EE.UU reducen la volatilidad del crecimiento
- Se reducen las causas externas de la volatilidad
  - Diversificación exportadora endogeneiza los términos de intercambio
  - Flujos de capital se hacen más estables. Más dependientes de la rentabilidad de los proyectos y menos del entorno regional, dada la certidumbre jurídica
- Disminuyen causas internas de volatilidad
  - Se acentúa estabilidad de las políticas y de las instituciones económicas. Se refuerza el derecho de propiedad y certidumbre en reglas del juego.
  - Política económica deviene en política de estado, con compromisos internacionales que consolidan una opción de apertura, una estrategia de desarrollo exportador y de atracción de IED, con trato no discriminatorio.
  - Se incorpora un componente de transparencia en las decisiones de política económica

# Temas negociados en el TLC

- Acceso a mercados
- Proced. aduaneros
- Reglas de origen
- Sanitarios y fitosanit.
- Normas técnicas
- Servicios
- Servicios financieros
- Inversiones
- Telecomunicaciones
- Ingreso temporal de pers. de negocios

- Propiedad intelectual
- Pol. de competencia
- AD y der. compens.
- Salvaguardias
- Comercio electrónico
- Compras públicas
- Laboral
- Ambiental
- Institucional
- Soluc. de controversias

# Efectos esperados de los TLC

- Incremento en exportaciones y crecimiento
  - volumen, diversificación y estabilidad
  - competitividad y productividad
- Menor riesgo-país y mayor inversión
- Profundización del mercado de capitales
- Perspectivas de centro financiero
- Alianzas empresariales en Chile, Estados Unidos y en terceros mercados
- Modernización tecnológica
  - equipos, procesos y gestión
- Conectividad a la economía global; e-commerce, e-government y modernización de las PYMES
- Atracción de IED de Estados Unidos, Europa y Asia.
- Estímulo a ALC con economías de Asia: Japón, China e India.
- Estímulo al ALCA: uniformar disciplinas. Inversión y servicios.

# Oportunidades de exportación

- Agricultura, industria, minería, pesca, forestal: ningún exportador desmejora su acceso.
- Espacio para nuevas exportaciones agrícolas, agroindustria, industria y textiles. Exportaciones con mayor valor agregado
- Espacio para nuevos exportadores PYMES.
- Consolidación del SGP
- Eliminación del escalonamiento arancelario
- Evitar BNA en SPS y normas técnicas
- Disciplinar mecanismos de defensa comercial
- Menores costos en fletes y seguros
- Nuevos mercados en servicios y compras públicas
- Oportunidades en e-commerce y telecomunicaciones
- Eficaz solución de controversias

# Etapas en la negociación

- Antecedentes
  - Año 2000: Jordania (octubre) Singapur (noviembre)
  - Anuncio Clinton-Lagos, 27 de noviembre
- I Ronda ( 5 diciembre 2000)
  - Temas a negociar. Enfoque NAFTA
  - Oferta de textos en diez días
  - Diskette comparación posturas Chile-US en ALCA
- Dic. 2000- dic. 2001
  - Buen ritmo hasta Miami
- Enero 2002- abril 2002
  - El ritmo decae. Crece probabilidad del TPA. Surgen temas TPA-sensibles.
- Mayo- agosto 2002
  - Se suspenden las negociaciones
  - Se aprueba el TPA en julio
- Septiembre- diciembre 2002
  - Se reanudan rondas en Atlanta
  - Concluye negociación en Washington (Ronda 14)

# Organización de la negociación

- Comité Interministerial para las Relaciones Económicas Internacionales: RR.EE., Hacienda, Economía, Agricultura y SEGPRES.
  - Comité Asesor
  - Secretario Ejecutivo
- Jefe- Negociador : Director General de Relaciones Económicas Internacionales
- Jefe-Negociador Adjunto: R. Lagos Weber
- Comité Ejecutivo: Jefe- Negociador, Jefe-Adjunto y Raúl Sáez, Asesor Temas Internacionales del M. de Hacienda.
- Equipo negociador: 85 funcionarios
  - RR.EE (DIRECON)
  - Hacienda (Aduanas, Superintendencias)
  - Economía (DPI)
  - Agricultura (ODEPA, SAG)
  - Interior, Educación, Justicia, Salud, SUBTEL
  - Comité de Inversiones Extranjeras
  - Fiscalía Anti-Monopolios

# Actividad interna

- Consejo Asesor
- Contratación de estudios y asesorías especiales
- Diálogo permanente con agrupaciones empresariales, laborales y con ONG's.
- Inserción en prensa en todas las regiones, invitando a hacer comentarios y sugerencias sobre las negociaciones.
- Elevado número de seminarios y actividades de difusión.
- Intensa actividad con el Congreso
- Espacio especial y actualizado en nuestro sitio web: [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl)
- Cuarto-adjunto, desde dic. 2001

# Actividad en Estados Unidos

- Contratación de 4 estudios jurídicos para consulta permanente durante la negociación
- Contratación de una empresa de relaciones públicas
- Contratación de un estudio quincenal "Washington Trade Report"
- Programa de contactos y reuniones especiales con 100% de los senadores, la mitad de los representantes y sus staffers
- Reuniones con AFL-CIO y ambientalistas.
- Visitas de congresistas, dirigentes empresariales y laborales a EE.UU. Coalición empresarial pro-Chile.
- Visitas de staffers, congresistas y empresarios estadounidenses a Chile.
- Estrecha coordinación con AMCHAM

# Desafíos y peligros

- Costo fiscal de corto plazo, exigencia en austeridad fiscal
- Privados
  - Gestión, calidad y modern. tecnológica (I&D)
  - Competitividad, adecuación a la demanda, v-c dinámicas, producción limpia
  - Alianzas internacionales
- Sector público: urgente adecuación institucional.
  - Eficiencia en focalización y gestión de instrumentos de fomento productivo, tecnológico, exportador y de desarrollo regional
  - Apoyo a PYMES. Asociatividad, K de riesgo, de largo plazo, capacitación y difusión tecnológica
  - Capacidad de concertación con privados
  - Funcionarios calificados, bien remunerados
- Principal peligro: no saber aprovechar esta oportunidad

# Sobre el debate interno

- Oportunidad para reforzar clima de consensos y de unidad nacional en tareas de proyecto-país.
- Concentrarnos en aprovechar los acuerdos con la UE; con Estados Unidos y Corea, construyendo el puente de comercio e inversión con Asia.
- Momento para profundizar reformas económicas, abordar rezagos estructurales en infraestructura y recursos humanos; reforzando equidad, con visión de economía abierta: educación, capacitación y apoyo moderno a las PYMES.
- Institucionalidad pública acorde con exigencias de economía abierta y Siglo XXI.

# El momento económico

- Coincide con el peor momento de la economía mundial en veinte años: señal que acentúa liderazgo y diferenciación positiva de Chile
- Sello de calidad de nuestra economía en momento de fuertes turbulencias en economía mundial
- Al momento de la recuperación en la economía mundial, Chile estará mejor posicionado y podrá recuperar elevadas tasas de crecimiento y gestar más y mejores empleos.