

ALADI/SEC/Estudio 187

13 de julio de 2007

ESTUDIO PARA EL ANÁLISIS DEL ESPACIO DE LIBRE COMERCIO DE  
LA ALADI DESDE LA ÓPTICA EMPRESARIAL, TOMANDO EN CUENTA  
LA VISIÓN DE ESA FUERZA PRODUCTIVA PARA LA CONFORMACIÓN  
DEL ESPACIO DE LIBRE COMERCIO (ELC)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Este trabajo fue realizado por el Sr. Hugo Baierlein Hermida, a solicitud de la Secretaría General de la ALADI y en el marco del Proyecto de Cooperación Técnica Regional ALADI-BID (ATN/SF-9749-RG), "Recomendaciones Técnicas para la creación del Espacio de Libre Comercio". Los conceptos vertidos en este Estudio son de la exclusiva responsabilidad del autor y no reflejan necesariamente los de la Secretaría General.



## ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
I. SITUACIÓN ACTUAL .....	5
II. ANÁLISIS DEL COMERCIO DE BIENES INTRARREGIONAL COMPARATIVAMENTE CON LA EVOLUCIÓN DEL EXTRARREGIONAL.....	6
III. EVOLUCIÓN DE LOS ACUERDOS INTRARREGIONALES Y EXTRARREGIONALES .....	10
IV. FACTORES QUE HAN INCIDIDO EN LA DINÁMICA DE LOS ACUERDOS .....	16
V. HACIA UN NUEVO ENFOQUE INTEGRACIONISTA Y LAS POSIBILIDADES DE LLEVARLO A CABO.....	18
VI. ELEMENTOS ESENCIALES DE ESTE NUEVO ENFOQUE .....	20
1. Mercancías y Normas de Origen .....	21
1.1 Mercancías.....	21
1.2 Reglas de origen .....	25
2. Servicios e Inversiones .....	26
2.1 Servicios.....	26
2.2 Inversiones.....	29
2.3 Doble Tributación.....	30
2.4 Doble Cotización Previsional .....	36
3. Compras Públicas.....	41
4. Internacionalización de la PYME de la región .....	43
VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....	48

---



## I. SITUACIÓN ACTUAL

El proceso de integración regional y la ALADI se enfrentan a un enorme cambio fruto de la globalización y de los nuevos desafíos que plantea una nueva economía basada en el conocimiento. Un nuevo escenario en el cual, dichos cambios afectan todos los ámbitos de la vida de las personas y por ende, a las diversas instituciones y organizaciones, sean éstas nacionales, regionales o internacionales, lo que plantea a la ALADI el gran desafío de modelar dichos cambios de manera coherente con los principios y objetivos de la organización.

La progresiva materialización del proceso de globalización, el creciente desarrollo de las tecnologías de la información y la masiva suscripción de acuerdos comerciales con países de fuera de la región han precipitado la obsolescencia del modelo antiguo de integración latinoamericana como lo plantean los estatutos de la Asociación.

En la actualidad, se observa que el proceso de integración regional liderado por la ALADI se encuentra alejado del interés de la sociedad civil y empresarial de los países de la región. Más aún, se percibe al interior de los países un cierto “desorden” respecto de los avances del proceso, debido a varios motivos:

- En primer lugar, la materialización de una red de acuerdos bilaterales y plurilaterales intrarregionales, sin un ordenamiento claro: entre países que pertenecen a distintas subregiones que coexisten al interior de la ALADI, entre un país perteneciente a la Asociación y toda una subregión, entre países de la ALADI y países fuera de la subregión y también entre países de la ALADI y bloques extrarregionales, lo que se traduce en la ausencia de un hilo conductor en la integración de los países.
- Acuerdos con distintos alcances en materia de cobertura sectorial y temática, así como de diferente profundidad en términos de compromisos.
- Por otra parte, la aparición de otras dimensiones de integración y cooperación extrarregional que incluyen la participación de países de la Asociación, como es el caso del foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) que tiene como centro económico y comercial la participación de China y otros gigantes del Asia.

A lo anterior, se suma el hecho del estancamiento y aparente fracaso de las negociaciones comerciales multilaterales, lo que de cierta forma debiese fortalecer los niveles de integración bilateral y regional.

Estos hechos se han producido en mayor o menor medida por la gran autonomía que han adquirido los países miembros de la Asociación con relación a sus compromisos subregionales o regionales en aras de adquirir un mayor desarrollo económico y privilegiar sus propios intereses comerciales.

La precipitación de todos estos acontecimientos ha erosionado la participación efectiva de la ALADI en el proceso de integración, más aún el propio TM80 como marco jurídico no está siendo capaz de cubrir las necesidades e intereses de los países.

La actualidad presenta un panorama incierto del quehacer integracionista y tiempos complejos para la ALADI, lo que obliga a un necesario replanteamiento de la Asociación para su reformulación como actor relevante hacia una nueva etapa, más comprensiva de la integración regional.

Esta incertidumbre sobre el proceso de integración regional se manifiesta también en el sector empresarial -enfoque que se utilizará en este estudio- generando importantes focos de ineficiencia y por ende, costos adicionales en la realización de los negocios.

El panorama mundial y regional ha cambiado, la falta de dinamismo en el nivel multilateral, el escaso avance del proceso de integración regional, el crecimiento sostenido de China responsable en parte del boom de precio de los productos commodities que ha beneficiado los retornos de los países de la región, la suscripción de Acuerdos Bilaterales de gran cobertura y altamente vinculante entre países de la región con naciones extrarregionales, EEUU, UE y recientemente con países del Asia. Estos cambios significan un desafío mayor para el proceso de integración y el rol de la ALADI como agente dinamizador de dicho proceso, así como también la disminución de la brecha existente entre la voluntad política sobre el avance de este proceso y los hechos efectivos de los países con relación a la profundización del mismo.

Esta multiplicidad de relaciones comerciales entre los países y en sus distintos niveles, está conformando una red de regulaciones, de compromisos y obligaciones disímiles, que evidentemente repercute negativamente en el dinamismo de los negocios, sobretodo en la inserción y participación de la PYME en los flujos de comercio regional.

La competitividad y el dinamismo de las empresas dependen directamente de un clima regulador que motive la inversión, la innovación y el espíritu empresarial. Se requiere, entonces, una estrategia que permita la convergencia de la multiplicidad de regulaciones que están implicando costes a la actividad empresarial y trámites burocráticos innecesarios, elementos ambos especialmente onerosos para la PYME.

Por otra parte, la cada vez mayor penetración de la banca privada en la actividad de comercio exterior de los países y el desarrollo de nuevos instrumentos financieros y de seguros de apoyo tanto a exportadores como importadores, así como la cada vez menor participación de los bancos centrales ha precipitado la obsolescencia del Sistema de Pagos y Créditos Recíprocos que operó satisfactoriamente en el intercambio comercial regional.

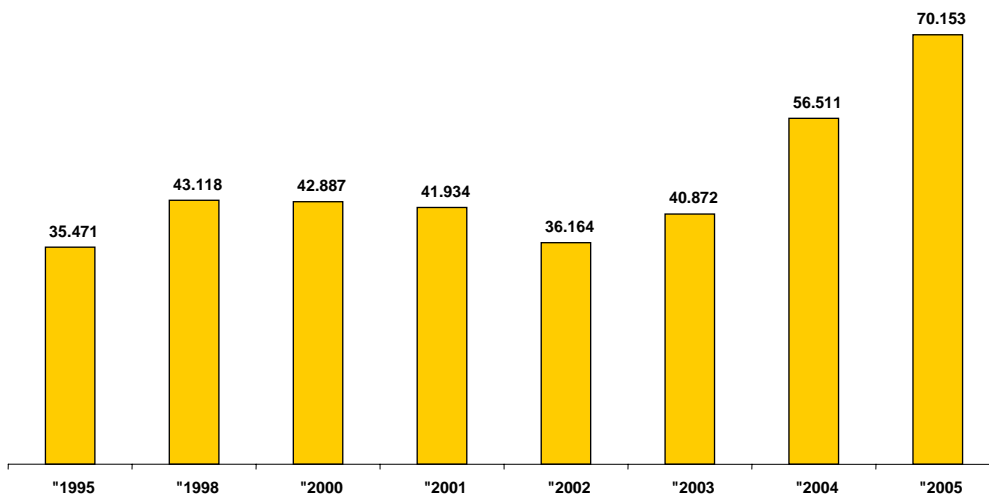
Otro aspecto que ha incidido en forma relevante en el empresariado es la puesta en aplicación del acuerdo sobre subvenciones de la Organización Mundial del Comercio, que ha acotado en forma muy significativa las ayudas internas de fomento a las exportaciones no tradicionales que acostumbraban a practicar varios países de la región. Con ello, el margen para la implementación de instrumentos de apoyo se ha reducido en forma muy relevante en los países.

## **II. ANÁLISIS DEL COMERCIO DE BIENES INTRARREGIONAL COMPARATIVAMENTE CON LA EVOLUCIÓN DEL EXTRARREGIONAL**

El año 2005 muestra por tercer año consecutivo una recuperación del comercio intrarregional (definido como el total de las exportaciones intrarregionales) después de la importante desaceleración del intercambio regional producida en gran parte por la crisis asiática que afectó globalmente a los mercados. Efectivamente, el año 2005 el comercio intrarregional superó los US\$70 mil millones, un 19,4 % de incremento respecto del año precedente y el doble del registro alcanzado en el año 1995. El crecimiento promedio del comercio regional en esos diez años se situó en 9,8%.

## Exportaciones IntraALADI

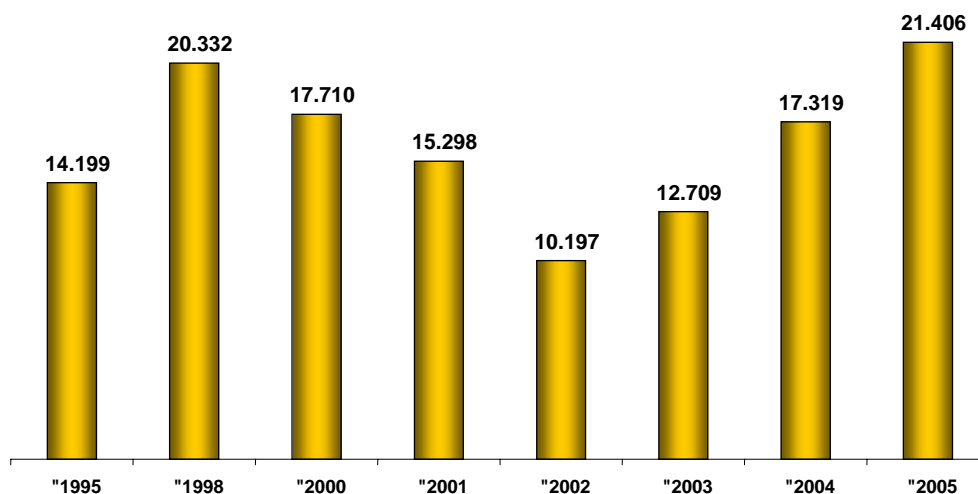
(millones de US\$)



Las exportaciones intra-subregionales también crecieron en forma importante: Las exportaciones intra-MERCOSUR se incrementaron por cuarto año consecutivo después de una fuerte desaceleración, alcanzaron los US\$ 21.406 millones el año 2005, un 19,1% de incremento respecto al año anterior y superaron levemente el máximo anterior registrado en el año 1998.

## Exportaciones Intra-MERCOSUR

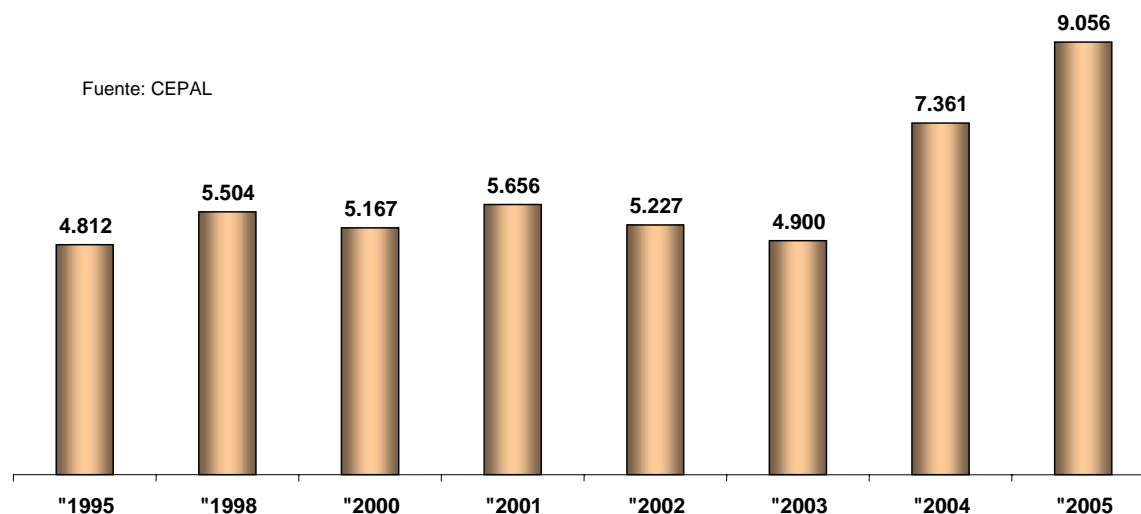
Millones de US\$



Las exportaciones intra-Comunidad Andina, por su parte, crecen por tercer año consecutivo y alcanzan los US\$ 9.056 millones el año 2005, representando un 18,7% de incremento respecto del año anterior, además de ser el mayor registro del período del análisis.

## Exportaciones intra-Comunidad Andina

Millones de US\$



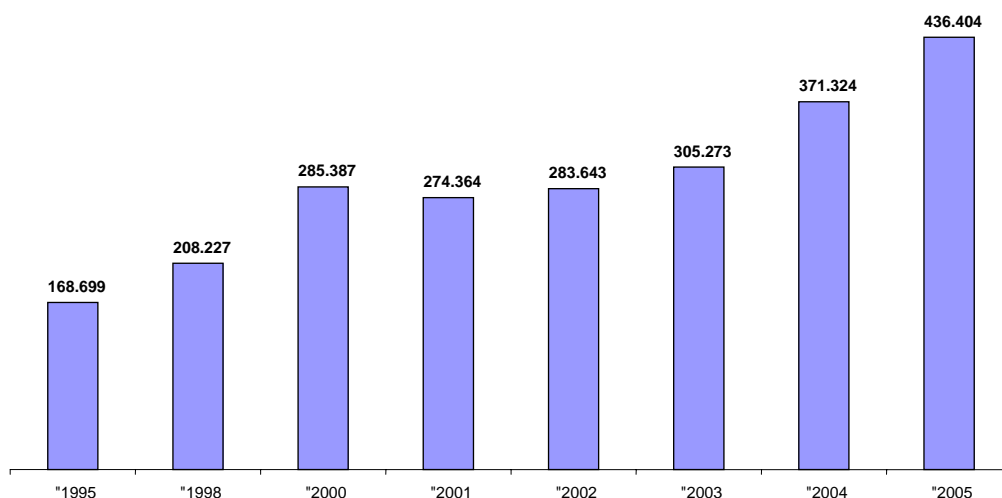
El comercio extrarregional, por su parte, también presenta un importante crecimiento que se ha mantenido consecutivamente en los últimos cinco años, bordeando los US\$440 mil millones el 2005. Durante el período 1995-2005, el crecimiento del comercio con países de fuera de la región se incrementó a un ritmo superior que el intra-ALADI, las transacciones casi se triplican con una tasa de crecimiento anual del 16%, es decir, un 50% mayor que el crecimiento del comercio intrarregional.

La evolución del comercio de los países de la ALADI en los últimos diez años muestra en forma fehaciente la inclinación de éstos por comerciar con países de fuera de la región, y también que dicha tendencia ha sido independiente de la existencia o no de acuerdos comerciales bilaterales con dichos mercados. Más aún, el empresariado estima que los beneficios de los acuerdos comerciales aún no logran materializarse en toda su potencialidad, es necesario un lapso de tiempo para la maduración de las oportunidades y el desarrollo de estrategias para facilitar el ingreso de la producción regional a dichos mercados.

Es necesario tener en cuenta que, históricamente los mercados de fuera de la región, principalmente Estados Unidos, Unión Europea y Japón han sido demandantes de productos commodities de países de la región, líneas de productos con escaso valor agregado y por tanto muy concentrado en pocos productos, así también dicha oferta la proporcionan pocas empresas de la región de tamaño mediano o perteneciente a la gran empresa.

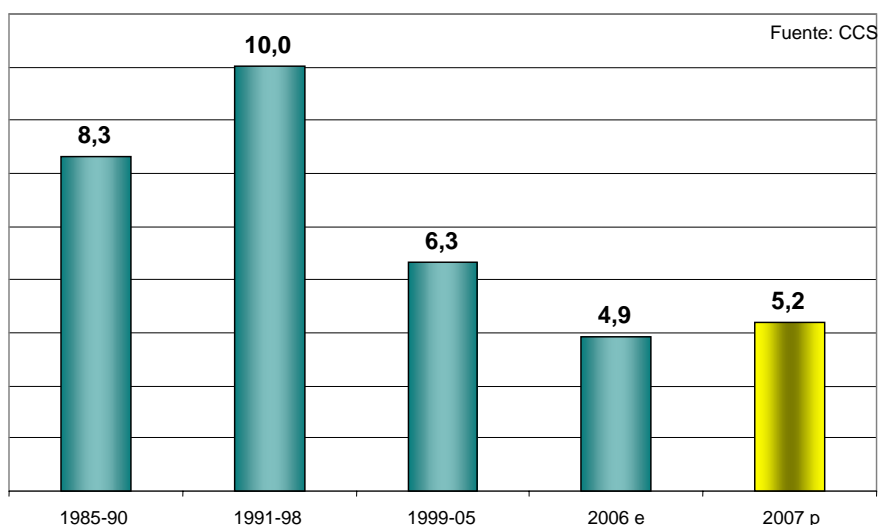


## Exportaciones Extrarregionales (millones US\$)



La evidencia muestra también que, si bien las exportaciones de los países miembros se han incrementado, tanto hacia adentro como hacia fuera de la región, el efecto precio de los productos commodities no ha sido menor. Por ejemplo, en el caso de Chile, si se analizan los Quantum de las exportaciones de dicho país se observa claramente una importante desaceleración en los últimos años. La década de oro de la economía chilena impulsada por la apertura comercial y la aplicación de una serie de reformas internas selló un crecimiento promedio de un 10% anual que se extingue con la crisis asiática hacia finales del siglo pasado. El crecimiento se ve fuertemente disminuido en los años siguientes, así entre los años 1999-2005 el crecimiento promedio anual se situó en 6,3%.y la tasa de expansión de las exportaciones del presente año podrían alcanzar un modesto 4,9%.

## Crecimiento de las Exportaciones en Quantum (variación promedio anual)



### III. EVOLUCIÓN DE LOS ACUERDOS INTRARREGIONALES Y EXTRARREGIONALES

Desde la creación de la ALADI en 1980, se han firmado una importante serie de acuerdos entre los países signatarios del Tratado. Los acuerdos suscritos durante los primeros años de la Asociación (1980-1985) constituyeron los denominados de "primera generación" y su objetivo se centraba, exclusivamente, en el otorgamiento de preferencias arancelarias negociadas sobre la base de listas selectivas de productos.

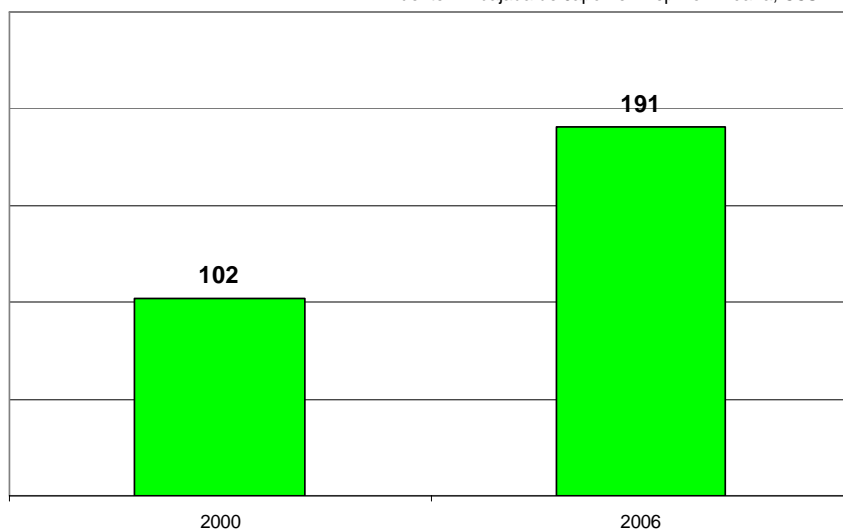
En el período 1985-1990, se establece una nueva etapa en el proceso de integración, caracterizada por la suscripción de acuerdos de complementación económica, en los cuales sus signatarios profundizaron y ampliaron la cobertura arancelaria negociada, ya sea a través del mejoramiento de las concesiones ya otorgadas o por la inclusión de nuevos productos con preferencias variables.

En los años noventa la integración regional de América Latina, fue impulsada por la creación de nuevos bloques (con la excepción de la Comunidad Andina que se creó en 1969, esquema de integración antes denominado Grupo Andino) y en la actualidad se ve enfrentada a un nuevo fenómeno: la suscripción de acuerdos bilaterales y plurilaterales de alta cobertura y profundidad tanto hacia adentro como hacia fuera de la región.

Es necesario tener presente, sin embargo, que esta tendencia no es cautiva de los países de la región sino que es un fenómeno más global y amplio que involucra horizontalmente a muchos países. En efecto, algunas estimaciones aparecidas recientemente en los medios escritos indican que a abril de 2006, el número de acuerdos en el mundo del tipo bilateral o plurilateral alcanzaban los 191, casi el doble de los 102 convenios que se habían suscrito hasta el año 2000.

#### Número de Acuerdos Comerciales en el Mundo

Fuente: Embajada de Japón en Rep Dominicana, CCS



Hasta fines del 2000, gran parte de los acuerdos que concedían preferencias arancelarias se habían suscrito en el marco de la ALADI, y solo se habían negociado o firmado cinco Tratados de Libre Comercio con países de fuera de la región; cuatro de ellos suscritos por México -El NAFTA en 1994 y los acuerdos con la Unión Europea

en 1997, Israel en el 2000 y EFTA<sup>2</sup> en 2001- y uno suscrito por Chile con Canadá en 1997. Pero durante los últimos cinco años la dinámica varió sustancialmente y la negociación de acuerdos extrarregionales superó a los acuerdos intra-ALADI en términos de crecimiento.

Tanto México como Chile, que fueron los pioneros en impulsar una estrategia extrarregional, comenzaron con los países de América del Norte, en que México que tiene razones más visibles (por su cercanía e importante vinculación comercial) para integrarse a sus vecinos lo hizo asociándose como miembro pleno. La estrategia de Chile, en cambio, fue un acercamiento como socio comercial bilateral.

En la región, México mantiene acuerdos con Chile, es parte del G3 (República Bolivariana de Venezuela y Colombia), con Bolivia y Uruguay. Y hacia fuera de la región de ALADI México es parte del NAFTA, mantiene acuerdos con la Unión Europea, EFTA, Israel y Japón.

Chile tiene acuerdos con cada uno de los países de la Comunidad Andina, tres de ellos de gran cobertura y profundidad negociados en el año 2006 (Perú, Ecuador y Colombia) y recientemente se ha incorporado como miembro a esta subregión, además tiene vigente un TLC con México, un acuerdo parcial con Cuba y está asociado al MERCOSUR. En el plano extrarregional Chile ha suscrito convenios bilaterales con Canadá y Estados Unidos, en el viejo continente mantiene un acuerdo de Asociación con la Unión Europea y un TLC con EFTA; en América Latina firmó un TLC con Centroamérica, Colombia, Perú y Panamá.

En Asia, suscribió un TLC con Corea, con China, además es parte del P4, conjuntamente con Brunei, Nueva Zelanda y Singapur, y suscribirá un TLC con Japón en marzo próximo y tiene un Acuerdo de Alcance Parcial con la India.

Pero sin duda, lo que mayormente llama la atención es la situación de los bloques subregionales que coexisten al interior de la ALADI, que sin lograr una mayor profundización de sus propios procesos internos, los miembros de estos proyectos se han embarcado en acuerdos de libre comercio con bloques o países de fuera de los pactos, ya sea como bloque o en forma individual.

Así por ejemplo, al interior de la ALADI, el MERCOSUR ha suscrito como bloque acuerdos con Chile, Bolivia y Perú; y con Colombia, Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela; y en el año 2004 Uruguay en forma individual suscribió un convenio con México, con estándares mayores a los alcanzados por sus socios, un tratado de libre comercio bilateral. Y hacia fuera de la región, el MERCOSUR ha funcionado primordialmente como bloque a través de los acuerdos con India, la Unión Aduanera del África Meridional y actualmente esta negociando con la Unión Europea.

Pero las cosas están complejas para el bloque como lo muestran los últimos artículos de prensa respecto de la marcha del proceso de integración subregional. Más aún, algunos analistas piensan que el bloque corre riesgo de desplomarse porque sigue sumando miembros como Venezuela y próximamente Bolivia – sin consolidarse como unión aduanera ni haber resuelto serias tensiones entre Argentina y Uruguay.

---

<sup>2</sup> EFTA: Tratado de Libre Comercio de Europa integrado por Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza

MONTEVIDEO.- Uruguay planteó este jueves (7 de diciembre de 2006) que el Mercosur, pese a ser esencial para el país, no producirá avances en el corto y mediano plazo, por lo que instó a flexibilizar las negociaciones comerciales con terceros, tema que llevará a la reunión del bloque la semana próxima en Brasilia.

"Para superar los problemas del Mercosur", que integran Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, hay que "lograr flexibilidad de parte de nuestros socios para permitir que los socios menores busquen por la vía de acuerdos bilaterales mejorar su inserción fuera de la región", dijo a la prensa el ministro de Economía, Danilo Astori, tras una conferencia del equipo económico ante empresarios.

"Llevaremos este planteo" a la reunión extraordinaria del Consejo del Mercado Común (CMC, integrado por cancilleres, ministro de Economía y titulares de bancos centrales del bloque), que se realizará el 14 y 15 de diciembre en Brasilia, afirmó.

También estimó que el liderazgo de Brasil "no ha estado presente en forma significativa" en "la conducción de este bloque, en la concepción que nosotros creemos que debe tener, que es la concepción de región abierta al mundo".

Por su parte, Fernando Lorenzo, director de la Asesoría Macroeconómica y Financiera del Ministerio de Economía, dijo en la conferencia que "el acceso a los mercados internacionales debe ser lo más amplio posible" y que acceder al mercado regional y al mercado extrarregional "no (es) incompatible".

Uruguay coqueteó con la posibilidad de firmar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, pero ante la oposición de los socios del Mercosur, optó por negociar un Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones (TIFA por sus siglas en inglés) que se firmaría en febrero.

Astori dijo en la conferencia que un TLC con EEUU "no entra en la categoría de cosas imposibles", pero destacó que "hay que saber que transitar hacia un objetivo de este tipo no es sencillo" e instó a ser "pacientes".

Lorenzo señaló que el Mercosur "fue percibido por Uruguay como una forma de promover el acceso a mercados regionales y extrarregionales" cuando adhirió al mismo a comienzos de la década del 90.

Añadió que pese a que el bloque "es esencial en la estrategia del país", sus fallas impiden un avance.

Indicó que Uruguay "asumió costos significativos" cuando ingresó al Mercosur, como la "desindustrialización de los sectores menos competitivos" de su economía, la "relocalización de la producción de empresas transnacionales en mercados de mayor tamaño" y "la pérdida de decenas de miles de puestos de trabajo".

Lorenzo afirmó que impera "el incumplimiento de los objetivos fundacionales y ratificaciones" del bloque y que la negociación del Mercosur con terceros mercados "no ha sido relevante" y que "no hay expectativas de obtener resultados relevantes en el corto y el mediano plazo".

Atribuyó ese hecho a una agenda "amplia y dispersa" de negociaciones, las que han estado "apoyadas en intereses políticos y no en el acceso comercial a los mercados", y a que hay "diferentes estrategias de inserción externa de los socios del Mercosur".

Por otra parte, Lorenzo dijo que en el bloque "hay un sesgo anti-exportador" por la imposición de trabas, al tiempo que destacó que "importar bien y barato es fundamental para la exportación" de Uruguay, porque "el 80% de lo que importa (son insumos) para bienes productivos".

"La política comercial común (del bloque) le plantea a Uruguay costos mucho más elevados" ante la imposibilidad de acceder a mercados, "y opera contra nuestra competitividad".

"No es legítimo continuar con esta dinámica", afirmó Lorenzo.

"Hay que compensar las asimetrías", aseveró, al tiempo que indicó que ante la "ausencia de expectativas ciertas", "la salida es la flexibilidad en la negociación con terceros, tanto dentro del Mercosur como a través de procesos propios".

La Comunidad Andina, por su parte, han sido principalmente sus miembros, los que en forma individual han suscrito convenios con bloques o países de la ALADI o extra-ALADI. Así Colombia tiene un acuerdo con CARICOM, Perú al igual que Bolivia tiene acuerdos con MERCOSUR, y Colombia, Ecuador y Venezuela con MERCOSUR. Colombia recientemente suscribió un convenio con Chile del tipo TLC.

El elemento político tampoco ha estado ajeno a la conformación del actual mapa de acuerdos comerciales al interior de la región de la ALADI, la suscripción de los Tratados de Libre Comercio de Perú y Colombia con Estados Unidos, precipitó la salida de la República Bolivariana de Venezuela de la Comunidad Andina y del Grupo de los Tres, argumentando este último país que la suscripción de dichos acuerdos afectaba la esencia de la Comunidad Andina. Posteriormente, la República Bolivariana de Venezuela negoció rápidamente su incorporación como miembro pleno al MERCOSUR.

En julio del 2006, la República Bolivariana de Venezuela suscribió un protocolo de adhesión con sus nuevos socios, con los que tiene un acuerdo comercial y su respectivo programa de desgravación (ACE 59). Este proceso debiera concluir en el momento que los Congresos aprueben dicho instrumento jurídico y la República Bolivariana de Venezuela cumpla con todos los compromisos y las formalidades establecidas como la incorporación en su legislación de las normativas del bloque y la aplicación del arancel externo común, a más tardar al término del segundo semestre del año 2010.

Pero por otro lado, la República Bolivariana de Venezuela, junto con Cuba y Bolivia, anunció la suscripción del denominado Tratado Comercial de los Pueblos (TCP). Este convenio fue suscrito en La Habana, el 1° de mayo del 2006 y tiene como antecedente la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), iniciativa conjunta de Cuba y la República Bolivariana de Venezuela en respuesta al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), proceso que se encuentra actualmente estancado.

El TCP se basa en el aprovechamiento de las complementariedades de los países suscriptores, sobre la base de una plataforma de comercio y compensación, que supone intercambios de productos según las ventajas comparativas de los países miembros. Así lo manifiesta un documento oficial boliviano.

*El Tratado de Comercio entre los Pueblos (TCP) responde al agotamiento del modelo económico neoliberal, afirma un documento oficial sobre la propuesta.*

*Ese texto, que promueve el TCP en diversos sectores, señala que esta modalidad es contraria a los criterios de desregulación, privatización y apertura comercial indiscriminada, que caracterizan los TLC. El TCP no entiende al comercio y la inversión como fines en sí mismos, sino como medios de desarrollo.*

*El objetivo del TCP no es la liberalización absoluta de los mercados y el "achicamiento" de los estados sino el beneficio de los pueblos, y no impide los mecanismos de fomento a la industrialización ni la protección de áreas sensibles del mercado interno.*

*Reconoce igualmente el derecho de los pueblos a definir sus propias políticas agrícolas y alimentarias, y a proteger y reglamentar la producción agropecuaria nacional para evitar que el mercado doméstico sea inundado por excedentes de otros países.*

*Para el TCP, cualquier acuerdo comercial o de integración debe tener presente que la mayoría de los servicios básicos son bienes públicos que no pueden ser entregados al mercado y deben estar en manos de empresas estatales.*

*El TCP postula la complementariedad frente a la competencia, la convivencia con la naturaleza contra la explotación irracional de los recursos y la defensa de la propiedad social frente a la privatización externa. Exhorta a que los países de la región a dar prioridad a la producción nacional en el abastecimiento de los organismos y empresas estatales.*

*Propugna una verdadera integración que trascienda lo comercial y promueva el desarrollo endógeno, justo y sustentable, basado en principios comunitarios.*

*Ello supone aplicar un modelo de convivencia social que no se asiente en la competencia y el afán de acumulación.*

*El texto gubernamental expone al mismo tiempo las razones bolivianas para oponerse al TLC con Washington, y la principal plantea que Estados Unidos pretende imponer su hegemonía de anexión comercial mediante ese tratado.*

*Advierte que, con el TLC, los países pobres van a perder la soberanía alimentaria y sus ciudadanos no tendrán acceso a los medicamentos, al favorecer prácticas monopólicas de las transnacionales farmacéuticas.*

En términos de comercio, la integración efectiva es todavía mínima, el comercio recíproco entre ellos no alcanza los US\$ 800 millones, menos del 1% del total de las exportaciones conjuntas de estos tres países.

Como se mencionó, recientemente se confirmó el regreso de Chile a la CAN, cuyo principal objetivo de su incorporación será establecer un área de libre comercio en esta región, así como también la convergencia en el marco de la Comunidad Sudamericana de Naciones, iniciativa intrarregional llevada adelante por la CAN, MERCOSUR, junto a Chile, Guyana y Suriname.

27 de noviembre de 2006

#### **Bachelet espera que ingreso de Chile a CAN impulse área de libre comercio**

La Presidenta Michelle Bachelet destacó este lunes que el reingreso de Chile a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) representa un aporte importante para llegar a establecer un área de libre comercio en la zona.

"Nuestro retorno a la CAN, cuyos contornos se van a definir a través de la comisión mixta que acaba de constituirse para tales efectos, se enmarca en el diseño mayor de ir generando un área de libre comercio entre nuestras economías", subrayó durante el almuerzo que ofreció esta tarde en honor de su par colombiano, Álvaro Uribe, quien se encuentra en Visita de Estado en Santiago.

Asimismo, planteó la importancia que tiene para el país su reingreso a este foro y agradeció el aporte colombiano en el proceso. "Para Chile, haber vuelto a asociarnos a la Comunidad Andina de Naciones reviste gran importancia, y quiero agradecer aquí, frente a todos quienes nos acompañan, el papel que usted en particular jugó para haber hecho esto posible y con una velocidad bastante rápida", dijo al Presidente Uribe.

Sobre el mismo tema, la Mandataria aseveró que "este diseño no es excluyente, sino que aspira a fortalecer una convergencia con el Mercosur, en el marco de nuestra Comunidad Sudamericana de Naciones, cuya reunión de cancilleres acaba de realizarse en Santiago".

En la oportunidad, la Presidenta Bachelet también reafirmó su intención de apoyar el ingreso de Colombia al Foro Económico de Asia Pacífico y señaló que "Colombia es un país con una extensa cara al Pacífico, y por eso que también queremos que su país ingrese a APEC. Puedo asegurarle que seguiremos trabajando en conjunto en toda proyección hacia el Pacífico.

#### **Cumbre Sudamericana**

**Jueves, 07 de Diciembre de 2006**

BOGOTA.- Colombia propondrá una convergencia gradual entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) durante la II Cumbre Sudamericana que sesionará entre viernes y sábado en la ciudad boliviana de Cochabamba, informó este jueves la Cancillería colombiana.

La ministra de Relaciones Exteriores, María Consuelo Araújo, planteará una "coincidencia de las agendas de la CAN y el Mercosur, para lo cual Colombia considera fundamental la convergencia gradual entre las diferentes áreas de trabajo de los dos mecanismos", señaló un documento de la Cancillería.

Dicha coincidencia apunta a "fortalecer los trabajos que se realizan al interior de la Comunidad Sudamericana de Naciones", añadió el texto.

Araújo liderará la delegación colombiana en Cochabamba ante la ausencia del presidente Alvaro Uribe, quien se excusó de asistir.

La CAN enfrentó una crisis tras el retiro de Venezuela en abril, en rechazo a los acuerdos de libre comercio firmados por Colombia y Perú con Estados Unidos.

El mecanismo recobró estabilidad en septiembre con el retorno de Chile como país asociado, luego de su salida en 1979.

Siguiendo los pasos del presidente Hugo Chávez, que completó en julio el ingreso pleno de Venezuela al Mercosur, el mandatario electo de Ecuador, Rafael Correa, ha expresado su intención de vincularse al mecanismo que integran además Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y Bolivia como miembro asociado.

Los hechos expuestos plantean un panorama integracionista bastante incierto. Más aún, el estancamiento multilateral producto de la falta de consenso en los tópicos agrícolas ha desencadenado otros efectos no menores, como el reciente preacuerdo entre Chile y Estados Unidos en orden a impulsar un Tratado de Libre Comercio en el marco del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC), si es que no destraba la Ronda de Doha.

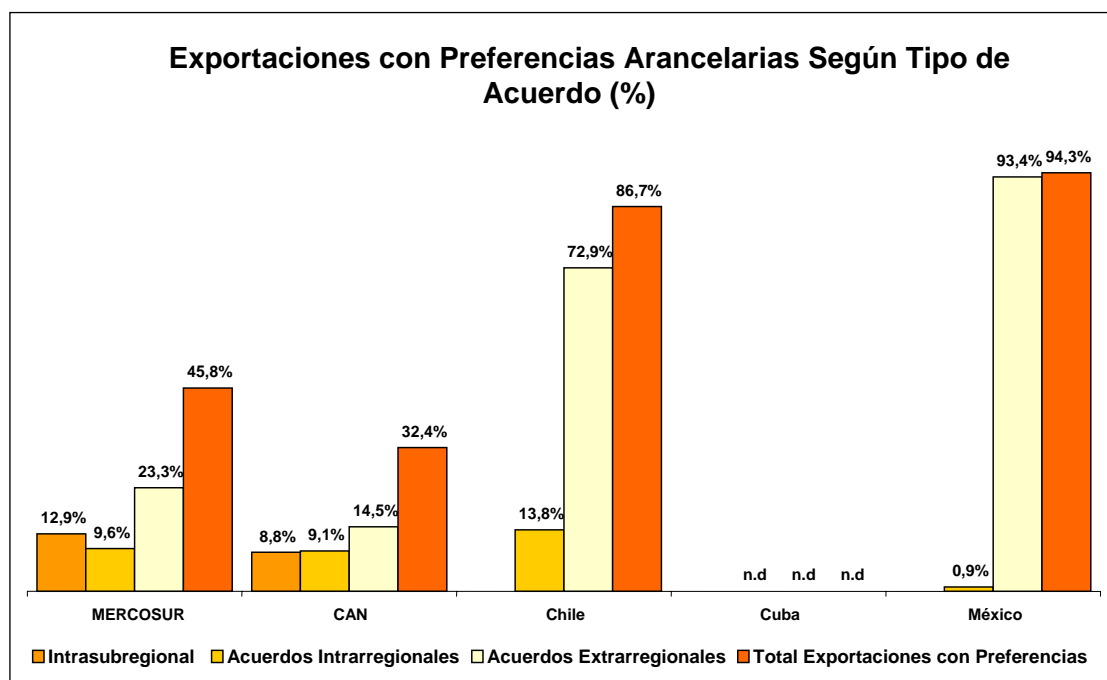
Ello implicaría, embarcar en otro proyecto de integración y de grandes proyecciones a Chile, México y Perú.

El panorama actual muestra que México es el país de la Asociación que tiene la mayor parte de sus exportaciones negociadas mediante acuerdos con preferencias arancelarias o tratados de libre comercio. En efecto, alrededor del 94% de sus exportaciones se dirigen a mercados intrarregionales o extrarregionales con preferencias arancelarias. Sin embargo, menos del 1% de sus exportaciones negociadas se dirigen a mercados de la región.

Después de México, sigue Chile con un 86,7% de sus exportaciones ya negociadas; correspondiendo un 13,8% de éstas a países pertenecientes a la Asociación.

El MERCOSUR, por su parte, tiene el 45,8% de sus exportaciones con preferencias ya negociadas, con un 12,9% de participación en la subregión, un 9,6% de las exportaciones negociadas hacia países de la ALADI, y un 23,3% dirigido a mercados con preferencias fuera de la región.

La CAN, por su parte, dirige el 8,8% de sus exportaciones a la subregión, un 9,06% de sus exportaciones con preferencias a países de la Asociación y un 14,5% a mercados extrarregionales con preferencias.



#### IV. FACTORES QUE HAN INCIDIDO EN LA DINÁMICA DE LOS ACUERDOS

Los principales factores que han incidido en forma relevante en la vertiginosa suscripción de acuerdos bilaterales mayoritariamente del tipo TLC, por parte de los países de la región con países de fuera de la región, en una primera etapa, y últimamente también entre países miembros de la Asociación son:

**El aparente fracaso de la Ronda de Doha.** Las negociaciones comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) están en un punto muerto (aunque han habido últimamente declaraciones políticas de varios países respecto de la importancia de destrabar la ronda) sin que haya muchas probabilidades de que se vayan a reanudar en un futuro cercano, lo cual ha llevado a funcionarios de importantes países a expresar una opinión pesimista, según la cual la OMC, que desde los tiempos del GATT ha sostenido el crecimiento económico mundial, podría acabar siendo una organización colosal pero ineficaz.

Tras llegar a sucesivos puntos muertos y no cumplir con los plazos previstos, la ronda de Doha, que se puso en marcha en 2001, se había marcado como objetivo llegar a una conclusión a finales del 2006. Después del fracaso que supuso no haber podido registrar grandes avances en la conferencia de los principales países comerciales en Ginebra a finales de junio, la reunión de los ministros de comercio de cinco países importantes y una región (EE.UU., Japón, la UE, Brasil, India y Australia) se celebró en lo que se ha sido considerado como otro último intento de alcanzar algún tipo de acuerdo que pudiera salvar la ronda de Doha, pero principalmente porque el desencuentro entre EE.UU. y la Unión Europea sobre los recortes en las subvenciones y tarifas agrarias era tan grande, que siguió estancada, lo cual indujo al Secretario General de la OMC, Pascal Lamy, a anunciar el fin de las negociaciones sin que señalara una agenda para su reanudación. Se teme que, en el peor de los supuestos, puedan transcurrir varios años antes de que las conversaciones sean reanudadas-tras la toma de posesión de una nueva administración estadounidense en 2009.

Como siempre había sucedido desde el comienzo del GATT, de nuevo el sector agrario resultó ser el principal escollo a la hora de tratar de impulsar la liberalización del comercio, convirtiendo a la fase negociadora de la ronda de la OMC en un lugar en que colisionan distintos intereses entre sí. No solo Japón, para el que la máxima prioridad era mantener protegidos algunos de sus productos agrícolas como el arroz, sino también EE.UU. y la UE se negaron persistentemente a hacer concesiones significativas sobre la reducción de las subvenciones agrarias y el recorte de aranceles sobre las importaciones agrícolas. Esta obsesión por proteger la agricultura impidió que se pudieran conseguir avances en otros sectores importantes como el de los servicios y los derechos de la propiedad intelectual, o aumentar el poder comercial de los países en vías de desarrollo, o idear una normativa contra la competencia desleal o antidumping. Las oportunidades y los beneficios que se han perdido en estas materias se estima que han sido enormes.

**Mayor valor agregado.** Por lo general, el comercio de los países de la región con países o bloques desarrollados se ha caracterizado por envíos de productos con escaso valor agregado, particularmente productos commodities exportados en grandes volúmenes y, por el contrario, las importaciones de dichos países, contienen alto valor añadido, principalmente productos de alta tecnología, maquinaria y equipos.

Las exportaciones de productos de mayor grado de elaboración han estado sujeto a escalonamientos arancelarios, que a veces se constituían en obstáculos insalvables para la penetración a esos mercados. Cabe destacar que, algunos países desarrollados implementaron el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) un



instrumento que posibilita el ingreso a esos mercados con preferencias arancelarias a algunos productos provenientes de países en desarrollo. Sin embargo, este mecanismo tiene vigencia temporal y debía ser constantemente renovado. Varios países de la región han usado este instrumento por varios años.

Entonces, otro motivo que han tenido los países para embarcarse en esta estrategia de integración hacia fuera de la región, en particular con países desarrollados, ha sido por un lado, la de consolidar el SGP para hacerlo permanente y por otro, la reducción o eliminación del escalonamiento arancelario que afectan a los productos con mayor elaboración provenientes de la región.

Asimismo, se hace necesario destacar que la categoría de “asociado” en un tratado de libre comercio tiene consideraciones no sólo de acceso a mercados por la desgravación obtenida, sino que también hay un reconocimiento a la obtención de un nuevo status que favorece el clima de los negocios y una “rayado de cancha” estable para los inversionistas.

**Diversificación de las exportaciones.** La canasta exportadora de la mayoría de los países miembros que ha tenido como destino los países desarrollados, se ha caracterizado por ser una oferta muy concentrada, sólo unos pocos productos acceden en condiciones competitivas a esos exigentes mercados. Con la caída de los aranceles debido a la suscripción de acuerdos tipo TLC, se prevé se incrementen el número de productos exportables a esos mercados.

**Contrarrestar la discriminación.** Uno de los principales objetivos de los acuerdos bilaterales o plurilaterales es dinamizar el comercio entre los socios comerciales estableciendo preferencias a favor de aquellos. Esto evidentemente se traduce en discriminación respecto de otros países con relación al acceso a los mercados.

Para evitar esta discriminación, los países que estaban quedando en condiciones menos favorables a raíz de estas negociaciones, han seguido el ejemplo de suscribir también acuerdos bilaterales de manera de eliminar la discriminación.

**Mejorar la imagen país.** Otro aspecto no menos relevante que han tenido los países de la región para embarcarse en la suscripción de acuerdos bilaterales o plurilaterales altamente vinculantes ha sido la de mejorar su imagen país con respecto a otros mercados y dar una señal de seriedad en torno al libre comercio, y por ende, señales potentes a inversionistas y hombres de negocios.

**Estancamiento de los procesos de integración en la región.** Paralelamente al interés mostrado por los países miembros de la ALADI en suscribir tratados de libre comercio con países extrarregionales, los países de la región han observado escasos esfuerzos e ínfimos avances en el plano regional y también escasa voluntad política de los líderes de los bloques para continuar impulsándolos. Los empresarios observan día a día el levantamiento de nuevas restricciones para-arancelarias erosionando los acuerdos suscritos. Ello ha significado entre otras cosas que las empresas en algunos casos opten por establecerse comercialmente en el país de destino y así evitar las restricciones al comercio, aplicadas en dicho país.

**Rentabilidad de mercados extrarregionales.** Otro aspecto de interés para los países y que han hecho muy atractivo los mercados extrarregionales es la alta rentabilidad de las exportaciones a dichos destinos (comparativamente mayores que el regional) lo que ha significado altas remesas por las ventas a dichos destinos.

## V. HACIA UN NUEVO ENFOQUE INTEGRACIONISTA Y LAS POSIBILIDADES DE LLEVARLO A CABO

La ALADI, como máxima institución de la integración latinoamericana, realizó un fructífero trabajo durante los años ochenta y noventa, básicamente a través de la suscripción de acuerdos entre los países miembros, en los cuales éstos se otorgaban preferencias comerciales recíprocas y facilidades en otros tópicos vinculados a la integración regional, tales como: Entendimientos y convenios en el área de los transportes e infraestructura y en materia de turismo.

Sin embargo, antes de concluir la primera mitad de la década de los noventa se produce un importante punto de inflexión para la ALADI, la firma del NAFTA, en que por primera vez un país perteneciente a la Asociación (México) suscribía un acuerdo comercial con países desarrollados (Canadá y Estados Unidos), lo que obligadamente trajo consigo la revisión y realización de interpretaciones del articulado del TM 80, un aspecto erosionador no menor para la institucionalidad de la Asociación.

En la actualidad es evidente que la integración regional no puede permanecer por mucho más tiempo en su estado embrionario, en vista de las tendencias y avances que se han venido observando en el ámbito internacional: La irrupción de China y otras economías asiáticas al concierto global y la serie de acuerdos bilaterales de libre comercio suscritos entre varias economías de la región, con Estados Unidos, la Unión Europea y últimamente con países asiáticos, plantea grandes desafíos en términos de competitividad y de actualización de los esquemas de integración.

Por otro lado, los requerimientos del siglo XXI y las tendencias de los negocios muestran una globalización galopante en que resaltan variados fenómenos:

- La producción de bienes y servicios ha venido reduciendo progresivamente la distinción entre comercio e inversión, y entre comercio y movimiento de factores productivos. El comercio de bienes y el comercio de servicios se van aproximando y entrelazando progresivamente, y la aportación de éstos se va haciendo cada vez más importante para la producción de mercancías, hasta el extremo de que, en muchos casos, se hace difícil distinguir si estamos ante un bien o un servicio.

Los ejemplos son variados, estudios de caso han demostrado por ejemplo que, en la fruta de exportación chilena, cerca del 90% del valor de comercialización de ésta, son explicados por la incorporación de servicios (valor agregado) a los productos.

Un caso paradigmático lo constituye el software, en que aún no hay un claro consenso respecto si se está en presencia de un bien o un servicio o una combinación de ambos.

- Se está reduciendo la medida en que se pueden identificar el interés de las empresas con el de su país de origen; esta ganando importancia, en cambio, la manera en que las distintas políticas aplicadas afectan al funcionamiento de los mercados, independientemente de la nacionalidad de las empresas o productos.
- Pese a esta relativa pérdida de identidad de las empresas con las políticas implementadas por sus países de origen, las naciones tienden también a competir entre sí, al igual que lo hacen las empresas (Michael Porter), y por lo tanto, las brechas dinámicas de competitividad serán claves para el éxito de los países.

- En este sentido, serán relevantes la aplicación de reformas para favorecer la competitividad de las empresas, tales como: Facilitación comercial, simplificación tributaria, desarrollo de instrumentos financieros de apoyo a la empresa, provisión de información estratégica, entre otras medidas. Así se desprende por ejemplo de algunos programas de apoyo a las firmas domésticas en algunos países desarrollados, como la denominada Inteligencia Económica, en que organismos de los Estados están decididamente apoyando a sus empresas con información estratégica.

***Alain Juillet, alto responsable de IE ante el Primer Ministro de Francia***

"La Inteligencia Económica no es un arma, sino una herramienta"

(Publicado : 27/11/2006)

Experto asegura que esta práctica de países industrializados debiera ser usada por economías pujantes como Chile cuando hay competencia desequilibrada. Agentes dedicados a acumular toda la información financiera, económica y política de un país o bloque comercial. De esto se trata la Inteligencia Económica, fórmula adoptada por la mayoría de las economías industrializadas como Estados Unidos, Suecia, Reino Unido y Francia, para conocer el clima que rodea a sus inversiones y las de sus empresas privadas en un lugar determinado. Pero quienes promueven esta práctica en todo el mundo se apresuran a separar las aguas con cualquier asociación con el espionaje empresarial o político. Insisten que se trata de una manera clara y perfectamente legal de acumular inteligencia sobre recursos, actividades y políticas económicas que puedan afectar los intereses de otro Estado. "No tienen nada que ver."

La IE utiliza todos los informes que surgen a nivel mundial, de manera abierta, para armarse un panorama, y así ser más competitivo. El punto está en saber utilizar esa información", explica Alain Juillet, alto responsable de IE ante el Primer Ministro de Francia, quien visitó Chile como panelista de un seminario sobre inteligencia económica de la Universidad Bernardo O'Higgins

"La IE no es un arma, sino una herramienta. Permite saber lo que está pasando, ver las posibilidades de acuerdo y alcanzar la solución de manera más rápida", insiste. "Los países comenzaron a desarrollar este concepto en los años '80, porque vieron su eficiencia en beneficio de sus empresas. Nosotros los franceses no pensábamos que era tan así, pero después de cinco a diez años de práctica, nos dimos cuenta que era eficiente. Pero la primera vez que se intentó aplicar en Francia, los empresarios no reaccionaron bien. Hemos necesitado un par de años más para que se dieran cuenta que estábamos perdiendo contratos, que no éramos capaces de detectar las amenazas a nivel nacional o internacional sobre las compañías". Por ello Juillet insiste que la IE debiera ser adoptada por naciones como Chile, que están abriendo sus mercados y también aprovechando los recursos de otros países. "Cuando un país como Chile se desarrolla, quiere competir y ganar cuota de mercado, y descubre que la competencia no es equilibrada porque los Estados y las empresas que no juegan el mismo juego, entonces tiene que hacer algo". Mayor competitividad Juillet reconoce, sin embargo, que la IE anticipa aunque no evita los problemas. Así ocurrió en Venezuela y Bolivia, que intervinieron sus industrias de hidrocarburos y petróleo, dañando directamente los intereses de empresas francesas como Total y Gaz de France. "Si se descubre que un país con el cual se está trabajando, está construyendo barreras o haciendo proteccionismo, los empresarios pueden evaluar su posición porque les van a cortar posibilidades de mercado. La discusión se puede hacer a nivel entre Estados, diciendo que están cambiando las reglas de intercambio."

La información surgida de IE es de suma importancia para este tipo de negociaciones", explica. No obstante, Juillet destaca sus beneficios. "Un grupo internacional muy conocido como Michelin utiliza estas técnicas. Casi todas las farmacéuticas europeas y norteamericanas también. Y sucedió con Parmalat en Italia. Una compañía francesa de IE trabajaba para un fondo de inversión que puso dinero en esta lechera. Surgieron dos problemas: el primero aquí en Chile, cuando su filial un día no pagó a sus empleados a fin de mes. Seis meses después, no se pagó a los trabajadores en la fábrica en Parma, Italia. Entonces los de la consultora constataron que se trataba de una crisis a nivel de grupo. El fondo de inversión vendió sus acciones en Parmalat quince días antes de la quiebra". Juego de a dos Asegura que toda empresa que trabaje en el conocimiento de su entorno, las fortalezas y debilidades, y se cuida de las amenazas en su propio país y en otros centros de inversión, será más eficiente, más competitiva. "Si uno sabe más que los otros, hay más posibilidad de ganar. Hay que poner reglas, por supuesto. Y hay que hacerlas respetar. Pero que también motiven a las empresas a practicar los métodos de IE para ser más competitivas. Y a nivel de Estado, el beneficio es que esto genera más negocio, por ende más empleos y mayores ingresos al país". Entre sus múltiples atributos, la Inteligencia Económica modifica considerablemente las relaciones Estado-empresa. "Estamos en un mundo en el cual la relación entre lo público y privado es muy importante, cada uno con su papel. El Estado no puede decidir por las empresas. Y los privados no pueden hacer negociaciones en otro país sin la ayuda y participación del Estado. Es una necesidad de compenetración".

Los límites entre las diferentes actividades desarrolladas por las empresas y entre los distintos intereses nacionales (definidos por el origen de las empresas) van perdiendo, por tanto, nitidez; en consecuencia, **el enfoque** con el que se aborda el objetivo de mejorar el acceso a los mercados mundiales y regionales ha de ser cada vez más amplio, y debe conjugar de modo coherente aspectos comerciales, pero también de movimiento de los factores de producción (capital, mano de obra y principalmente la inversión directa) y también de las políticas de competencia.

En otras palabras, el enfoque que se plantea tiene como propósito la búsqueda de un mayor dinamismo en los negocios entre los países miembros de la Asociación, objetivo que no se alcanza solamente con la reducción o eliminación de las barreras comerciales en las fronteras, sino que debe incluir una visión más profunda que tiene relación, entre otras materias, con las estructuras productivas de los países, el clima de negocios, las estrategias comerciales y de acciones concretas en materia de fomento exportador, en resumen tienen relación directa con la generación de incentivos y políticas favorables para incrementar el dinamismo de los negocios entre los países.

Un aspecto central de este nuevo enfoque integracionista dice relación con la gran misión de insertar a la PYME de la región en los flujos regionales, a través de la asociatividad o mediante el desarrollo de alianzas estratégicas entre este tipo de empresas de diferentes países de la región.

Un vehículo para poner en práctica este nuevo enfoque dice relación con el afianzamiento de la cooperación y la interrelación público-privada en función de generar instrumentos eficientes para favorecer el desempeño de las empresas en el plano internacional. Este trabajo puede ser promocionado en los países, a través de acciones regionales teniendo como antecedente que ha sido una estrategia que ha funcionado en forma exitosa en algunos países de la Asociación.

## **VI. ELEMENTOS ESENCIALES DE ESTE NUEVO ENFOQUE**

Las acciones a realizar con prisma regional a fin de favorecer la aplicación de este enfoque que permita el establecimiento de un ELC sólido y dinámico, se circunscriben en el desarrollo de una serie de materias. En alguna de ellas hay avances incipientes en los países, sobre las cuales las acciones de la ALADI pueden tener una importancia central y en otros tópicos que ya han abordado los países, su rol será más bien de carácter subsidiario.

Así por ejemplo, los trabajos en términos de acceso a los mercados en el área del comercio de bienes son más bien acotados, hace tiempo ya, que los países de la Asociación están canalizando por sí mismos sus intereses comerciales. Sin embargo, hay un trabajo relevante por hacer en materia de facilitación del comercio y armonización de disciplinas.

Del mismo modo, en el campo de los servicios y las inversiones los países seguirán con los procesos ya iniciados o comenzarán aquellos que tienen en carpeta, transparentando un sistema normativo sin que se traduzca en efectiva liberalización de los mercados.

Esta situación se repite también en el tema de Compras Públicas, en donde los países de la Asociación seguirán sus agendas negociadoras y se irá conformando una red de acuerdos con diferentes alcances en temas de servicios y productos cubiertos y en el caso de las compras públicas los diferentes umbrales negociados.

En dichas materias “las cartas” ya están tiradas por parte de los países en materia de acceso a los mercados y el trabajo de la ALADI respecto de esas áreas puede materializarse en como administrar y aprovechar en mejor forma la diversidad de acuerdos existentes, todavía un flanco débil para la institucionalidad interna de los países.

Sin embargo, en otras áreas no menos relevantes hay grandes espacios de trabajo regional, en las cuales no ha habido intereses o capacidades aún no desarrolladas de parte de los países para llevarlos a cabo.

En el presente capítulo se describen separadamente los elementos que, por lo menos debiera contener este nuevo enfoque para estimular una mayor integración de los países pertenecientes a la Asociación, sin perder de vista el carácter sistémico del mismo, en el sentido de que las sinergias de las acciones en algunos de los temas inciden y son relevantes para el desarrollo de otros.

A modo de ejemplo, actualmente se hace muy difícil delimitar cuando se esta en frente de un bien o de un servicio. A medida que el grado de elaboración del producto se incrementa éste pasa a contener mayores niveles de servicios o tecnología incorporada.

El caso de la relación entre los servicios y las inversiones es evidente, ya que una de las formas de hacer comercio exterior de servicios y que se ha venido incrementando en el último tiempo es la presencia comercial, es decir la exportación de servicios a través de una subsidiaria de la empresa nacional, sucursal o una oficina de representación, y que por lo general, derivan de hacer inversiones en el país importador de los servicios.

Asimismo, el efecto de la doble tributación y la doble cotización provisional tiene relación directa con el dinamismo que pueden alcanzar el comercio de servicios y los flujos de inversiones entre los países.

## **1. Mercancías y Normas de Origen**

### **1.1 Mercancías**

En el marco del TM80 se han suscrito una serie de Acuerdos de diversa naturaleza que promueven la rebaja de aranceles para bienes.

Desde un comienzo, se ha procurado alcanzar una zona de libre comercio entre los países miembros de ALADI, para lo cual se han abierto mecanismos que han contado con el apoyo del Comité de Representantes de la Asociación, como ha sido el Programa de Expansión Comercial (PREC) y la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que han fracasado debido a que no se contó con el apoyo y la voluntad política de los países en la segunda mitad de la década de los 90.

Por tanto, todas las iniciativas emprendidas hasta ahora, han sido bilaterales y no participan los 12 países miembros de la Asociación. Sin embargo, se puede apreciar que existe un reconocimiento en los países signatarios, que los acuerdos proveen un conjunto de reglas aplicables a sus miembros que entregan estabilidad, estimulan la transparencia a través de obligaciones específicas y aseguran su cumplimiento a través de instrumentos vinculantes que reducen los incentivos de desviarse de las reglas.

Sin embargo, cabe preguntarse ¿por qué la integración no ha dado los frutos esperados para los países miembros? Las consideraciones pueden ser variadas y tiene que ver con la respuesta a las siguientes preguntas ¿cuáles son los objetivos que estos acuerdos buscan? ¿Qué evaluación tienen estos acuerdos, sobre todo los que ya se han negociado?

En primer lugar, es evidente que estos acuerdos no resuelven por si mismos, todos los problemas comerciales ni económicos que tiene un país. En segundo lugar muchos de ellos son tremendamente imperfectos. En algunos casos, no todos sus resultados son satisfactorios. Por tanto, resulta vital buscar nuevas propuestas para mejorar sus mecanismos y profundizarlos.

Cuando nos preguntamos qué tipo de acuerdos se deben negociar, sabemos que los criterios acerca de lo que no deben hacer los acuerdos comerciales, debe ser la primera pregunta que uno debe plantearse. No deben desviar comercio y deben mantener el volumen de comercio de sus miembros respecto del resto del mundo y aumentar el volumen de comercio entre sus miembros. Es decir, no deben crear barreras comerciales adicionales respecto de terceros países. Esta regla asegura que los acuerdos garanticen un aumento del bienestar social.

Un segundo aspecto es lo que debe ser el contenido en la negociación. Es evidente que hoy la agenda de negociación es muy amplia. Se negocian prácticamente todos los aspectos que afectan al comercio. Hoy estamos enfrentados a temas como barreras técnicas, compras de gobierno, derechos *antidumping*, subsidios y derechos compensatorios. Desde el NAFTA, el tratado de Roma y los resultados de la Ronda de Uruguay, dieron un paso adelante también al incorporar los temas de servicios, de inversiones y de propiedad intelectual.

Hoy estamos enfrentando una discusión creciente, en todos los ámbitos, en torno a las cuestiones del medio ambiente y de los derechos laborales y, sin duda, están presentes en la agenda de los grandes países industrializados y en los foros internacionales para quedarse.

Otra pregunta que vale la pena responder es: ¿con qué países se debe negociar? En realidad, no hay una regla o recomendación, pero es evidente que la geografía juega un papel muy importante en la elección de un socio comercial. Hay evidencia empírica reciente que indica que dos países que mantienen una frontera común comercian considerablemente más que dos países que no comparten límites. Es evidente también que no podríamos dejar de lado aquellas dimensiones políticas, que son absolutamente fundamentales en la constitución de desarrollos regionales y acuerdos regionales.

La composición del comercio de Chile con América Latina favorece la exportación de bienes de mayor valor agregado. Los servicios y la inversión de Chile en esos países se basa en vínculos culturales e históricos, que existen y que son reconocidos en la literatura económica como determinantes del comercio. Por lo tanto, la dimensión política implica la prioridad asignada a la región latinoamericana en la política comercial de Chile.

Por último, ¿Qué objetivos se requieren alcanzar con las negociaciones? Abrir los mercados externos, evidentemente, constituye un factor principal. Es decir, no estamos negociando acuerdos internacionales para abrirnos nosotros, sino para asegurarnos de que se produzca efectivamente una apertura en los mercados de nuestros socios. Otro objetivo es asegurar las condiciones de acceso y la estabilidad

de las exportaciones. Nuestra región se ha caracterizado por condiciones económicas y políticas comerciales inestables.

Por tanto, para lograr lo anterior, hay que tener claro que si bien los objetivos deben estar puestos en las exportaciones, no se pueden desconocer que uno no puede hacer cosas hacia fuera sin tener las condiciones apropiadas adentro. Necesitamos no sólo tener los mercados y la demanda externa, sino también la oferta, lo que implica que la clave está en el desarrollo productivo interno. Debemos mejorar persistentemente la capacidad de producción interna, el desarrollo tecnológico, la innovación productiva y permitirles a las empresas trabajar tranquilas para que puedan hacer su tarea, sin estar preocupadas de tasas de interés disparadas, tipos de cambios fuera de línea, falta de infraestructura, escasez de capital de largo plazo, falta de mano de obra calificada, porque la educación no es adecuada, elementos todos que son complementarios.

Dentro de la negociación de mercancías, se puede apreciar que la convergencia que buscaba el TM80 no se ha podido cumplir hasta la fecha, debido a la falta de voluntad política de los países miembros por alcanzar la zona de libre comercio. Hoy conviven en el marco de ALADI una serie de Acuerdos Comerciales de diversa naturaleza, que hace complejo el accionar de los operadores comerciales de los países miembros en donde existen acuerdos de complementación económica de distinto alcance: que abarca un pequeño número de productos en forma recíproca; acuerdos amplios en donde están prácticamente todos los productos negociados con una pequeña lista de exclusiones, o bien, con cronograma de desgravación largos y sin excepciones; en donde las ventajas arancelarias están negociadas en aranceles residuales en márgenes de preferencia fijos o que llegan a cero en el tiempo.

En el caso de las nomenclaturas arancelarias utilizadas, se puede apreciar que hay una variada gama que hoy se aplican en estos Acuerdos Comerciales, de los cuales la mayoría se basan en la nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA), en sus distintas versiones según su actualización (NALADISA (93), NALADISA (96), NALADISA (02), y pronto estará disponible la NALADISA (07)). Asimismo, algunos acuerdos han asumido las nomenclaturas nacionales como oficiales en el marco de los convenios suscritos. A manera de ejemplo, se pueden citar los siguientes Acuerdos: Tratado de Libre Comercio Chile – México y el Acuerdo de Complementación Económica N° 23 Chile – Venezuela, los que también tienen sus nomenclaturas desactualizadas al año 1993, pese a que en su ordenamiento interno, tienen sus aranceles nacionales de importación actualizados al año 2007, según lo dispone la Cuarta Enmienda del Sistema Armonizado.

Los operadores comerciales, especialmente los del sector privado ven con preocupación esta gama amplia de nomenclaturas que no han sido actualizadas en las instancias de negociación disponibles por parte de los países miembros, ya que la Secretaría General de ALADI ha efectuado oportunamente los Protocolos de Transposición de la NALADISA en sus diferentes actualizaciones, las que no han sido asumidas por los Equipos Negociadores de los distintos países.

Para ejemplificar esta situación, a continuación se presenta un cuadro con las distintas nomenclaturas que tiene vigente Chile en sus acuerdos comerciales con los países de ALADI y con países del resto del mundo.

<b>ACUERDO</b>	<b>NOMENCLATURA</b>
Acuerdo de Complementación Económica N° 35 Chile – MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)	NALADISA (93)
Acuerdo de Complementación Económica N° 24 Chile – Colombia (*)	NALADISA (93)
Acuerdo de Complementación Económica N° 23 Chile – Venezuela	Arancel chileno (93)
Acuerdo de Complementación Económica N° 32 Chile – Ecuador	NALADISA (93)
Acuerdo de Complementación Económica N° 38 Chile – Perú	NALADISA (93)
Acuerdo de Complementación Económica N° 22 Chile – Bolivia	NALADISA (93), excepto el VII Protocolo Adicional en que se utiliza la NALADISA (96)
Tratado de Libre Comercio Chile – México (ACE N° 41)	Arancel chileno (93)
Acuerdo de Alcance Parcial Chile - Cuba (ACE N° 42)	Arancel chileno (93)

(\*) El Tratado de Libre Comercio Chile – Colombia suscrito en diciembre de 2006, consagra la NALADISA (02) como su nomenclatura oficial.

Como puede apreciarse, la desactualización de las nomenclaturas es una materia bastante compleja para el sector privado empresarial, ya que deben adaptarse con dificultad a esta realidad, que incluso afecta las entidades encargadas de la emisión de los certificados de origen en los países miembros.

Sólo a manera de ejemplo, se puede indicar que bajo la NALADISA (93), se clasifica el producto “Concentrado para la elaboración de bebidas con más de un 0,5% de alcohol” en la 2208.10 de dicha nomenclatura. Pues bien, en la NALADISA (96) que incorpora las modificaciones de la Segunda Enmienda del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), se elimina la subpartida 2208.10, trasladándose su contenido a la subpartida 2106.90. Lo anterior implica que cuando una empresa chilena exporta a Perú el “concentrado para la elaboración de bebidas con más de 0,5% de alcohol”, debe realizarlo a través de la subpartida 2208.10 aunque a partir de la segunda enmienda del Sistema Armonizado se haya eliminado el contenido de dicha subpartida, debido a que en el Acuerdo de Alcance Parcial N°38 sigue vigente la NALADISA (93) y los certificados de origen que amparan exportaciones acogidas a dicho Convenio deben ser llenados por los exportadores en dicha nomenclatura.

Por tanto, resulta importante que se defina, en lo posible, en que nomenclatura se basará el Espacio de Libre Comercio que se implementará en el marco de ALADI ya que se debería definir entre la nomenclatura de la Asociación vigente a partir del año 2007 (NALADISA (07)), o bien, las nomenclaturas nacionales de cada país las que se mantienen permanentemente actualizadas debido a los tributos de importación que cobran los países al internar los productos de importación.



## 1.2 Reglas de origen

En la medida que se han implementado los distintos Acuerdos Comerciales vigentes entre los países miembros de ALADI, el Régimen General de Origen ha ido quedando obsoleto, dado que la realidad que existía a mediados de los 80, cuando se creó la Resolución 78 del Comité de Representantes de ALADI que luego dio origen a la Resolución 252, que actualizó y consolidó algunos aspectos del régimen de origen de la Asociación pero que no resuelve los principales aspectos que contienen las nuevas normas de origen que se han ido negociando por los mismos miembros de ALADI entre ellos y con los Acuerdos Comerciales que se han negociado entre los países de ALADI y los países que no pertenecen a la Asociación.

A partir de la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) entre Estados Unidos, México y Canadá, surgió un nuevo concepto en materia de reglas de origen que ha ido siendo asumida poco a poco por los países de la Asociación. Entre los nuevos conceptos que introduce el Régimen de Origen del NAFTA, está la “autocertificación de origen”, en donde es el propio exportador o productor (e incluso el importador), quien emite el certificado de origen, a diferencia de ALADI en donde existen entidades certificadoras privadas que actúan por delegación del Gobierno.

También se puede constatar, que los nuevos regímenes de origen traen una regla específica por producto, que simplifica la labor de los exportadores al hacer más transparente el régimen de origen, lo cual no ocurre con la norma imperante en ALADI, que cada vez es menos utilizada por los países miembros.

En el caso de Chile, hasta hoy se han negociado los siguientes regímenes de origen en los distintos acuerdos comerciales suscritos:

TIPO DE ACUERDO	REGÍMENES DE ORIGEN
Acuerdo de Complementación Económica N° 35 Chile - MERCOSUR	Régimen propio (Anexo N° 13, A.C.E. N° 35)
Acuerdo de Complementación Económica N° 38 Chile - Perú	Régimen propio (Anexo N° 3, A.C.E. N° 38)
Tratado de Libre Comercio Chile – México (ACE N° 41)	Régimen propio (Capítulo 4, Anexo 4.1 del TLC)
Tratado de Libre Comercio Chile – Colombia (ACE N° 24)	Régimen propio (que comenzará a regir una vez lo apruebe el Con- greso Nacional de ambos países)
Acuerdo de Complementación Económica N° 22 Chile – Bolivia	Régimen de Origen de ALADI (Resolución N° 252)
Acuerdo de Complementación Económica N° 23 Chile – Venezuela	Régimen de Origen de ALADI (Resolución N° 252)
Acuerdo de Complementación Económica N° 32 Chile – Ecuador	Régimen de Origen de ALADI (Resolución N° 252)
Acuerdo de Alcance Parcial Chile – Cuba (ACE N° 42)	Régimen de Origen de ALADI (Resolución N° 252)

Se puede apreciar que los nuevos Acuerdos que han suscrito Colombia y Perú con Estados Unidos, también se basarán en una norma tipo NAFTA, al igual que Chile y México. Por su parte, los países del MERCOSUR también han ido negociando una normativa propia con Chile, Perú y Bolivia.

Con lo anterior, se hace necesario buscar los mecanismos que permitan tener un Régimen de Origen Regional para el espacio de libre comercio, con una normativa moderna y transparente que pueda simplificar el trabajo a los agentes operadores de los países (Agentes de Aduana, Exportadores e Importadores), en donde pueda analizarse la posibilidad de tener una “acumulación de origen” entre los países que conformen el ELC, lo que podría transformarse en un trabajo arduo pero tremendamente interesante para los países de ALADI.

Emprender una tarea de armonización de nomenclaturas arancelarias y de regímenes de origen, es el paso previo para emprender otras tareas más complejas pero de enorme relevancia para los países miembros de la Asociación, con la clara idea de simplificar los procesos para los operadores comerciales.

En esta tarea, no puede quedar fuera de estos trabajos, el lograr que la certificación de origen se realice por medios electrónicos, tarea que ya emprendió la Secretaría General de la ALADI pero que no ha avanzado en los tiempos esperados debido a que los países miembros no han apoyado por completo esta iniciativa. Sin embargo, no cabe duda que para el sector empresarial esta materia puede ser vital en el mejoramiento de los tiempos de tramitación de los certificados de origen.

Queda claro que al fortalecer la vinculación técnica y económica de los países miembros se podrían fortalecer varias iniciativas, como por ejemplo, que los países salieran a los grandes mercados internacionales juntos: China, Japón, Corea, Estados Unidos, Unión Europea, entre otros. Esta iniciativa ya se está llevando a cabo entre Chile y Perú, pero la idea es que se sumen otros países a este trabajo. En este mismo contexto, se puede aprovechar la idea de ser País Plataforma, es decir, que los procesos se realicen en los países que han alcanzado varios acuerdos a nivel extrarregional, de manera que se realicen los procesos de transformación en dicho país, para luego salir a conquistar los mercados en forma conjunta. A manera de ejemplo, se puede señalar que hoy las maderas tropicales de Bolivia y las partes de muebles de dicho país, son transformadas en muebles de madera en Arica (Primera Región de Chile), y luego son exportadas a Irlanda y Suecia acogidas a las ventajas logradas por Chile en el marco del Acuerdo de Asociación suscrito con la Unión Europea.

## **2. Servicios e Inversiones**

### **2.1 Servicios**

En materia de comercio de servicios se observa, al igual que en el caso de comercio de mercancías, la conformación de una red de acuerdos bilaterales, entre países miembros de la ALADI y entre países de la ALADI y países y bloques extrarregionales.

En primera instancia, los acuerdos sobre servicios se dieron al interior de los pactos subregionales con distinto grado de expectativas en términos de liberalización del comercio de servicios: una Comunidad Andina más ambiciosa en términos de alcanzar altos niveles de compromisos y un MERCOSUR más precavido a través de un proceso de liberalización ordenado por sectores.

Posteriormente, tanto México como Chile, siguieron un proceso de negociación respecto de esta materia con países y bloques de fuera de la región. México, Canadá y Estados Unidos suscriben el NAFTA considerando un Capítulo sobre comercio de servicios y con ello se instala un modelo de negociación sobre servicios de alta cobertura y profundidad. México siguió negociando capítulos de servicios con otros países de fuera de la región (a excepción de Chile) según el modelo del NAFTA<sup>3</sup> y suscribe un Acuerdo distinto con la Unión Europea, que considera el modelo establecido en el GATS<sup>4</sup>, es decir, un convenio bastante más acotado.

Chile acuerda también convenios con la Unión Europea según el modelo GATS y el resto de los acuerdos siguen la estructura del NAFTA: con Centro América, Estados Unidos, Canadá, Corea; y recientemente con países de la ALADI (Ecuador, Perú y Colombia). Sin embargo, el actual proceso de negociación con el MERCOSUR se está negociando según el modelo GATS, al igual que las próximas negociaciones entre Chile y China.

La inclusión de esta materia en los diversos acuerdos ha tenido distintas razones. Los acuerdos de servicios -entre países de la ALADI- han tenido como propósito la profundización de los respectivos acuerdos de complementación económica suscritos al amparo del TM80, en cambio los capítulos de servicios suscritos entre países de la ALADI con países extrarregionales, por lo general, se han acordado como contrapartida al mayor grado de acceso al mercado de bienes que otorgan los países desarrollados a los países de la región en dichos convenios.

Es decir, para los países de la Asociación el sector no ha encarnado el interés central de los acuerdos suscritos con países desarrollados sino más bien este ha sido un área de menor relevancia incluida en el paquete de temas incorporados en las negociaciones.

Sin hacer distinción respecto a si los acuerdos fueron negociados mediante un modelo NAFTA o uno GATS, estos representan un excelente ejercicio de transparencia sobre las normas y regulaciones que existen en los países con relación a la prestación de servicios extranjeros en términos de acceso a los mercados y el trato nacional. Adicionalmente a la reducción de las normativas discriminatorias aplicadas por los países (que constituyen los principales obstáculos para el comercio exterior de servicios) el conocimiento acabado de éstas puede traducirse en beneficios relevantes para el dinamismo del comercio exterior de este sector.

Al respecto, cabe tener presente que, a diferencia de los bienes en que las principales barreras para el comercio se manifiestan en la magnitud de los aranceles aplicados, para el comercio de servicios los obstáculos en las fronteras están dados por las regulaciones, normativas y otras disposiciones discriminatorias aplicadas contra los servicios provenientes del extranjero.

En la región se han acordado básicamente dos tipos de acuerdos sobre servicios (aunque el acuerdo de la CAN tiene algunas particularidades como veremos más adelante):

- Una primera clase de convenio se caracteriza por el alto grado de compromiso que adquieren las partes con relación al otorgamiento mutuo de los principios

---

<sup>3</sup> El modelo de acuerdo de servicios tipo NAFTA se caracteriza por la alta cobertura en términos de sectores y de gran profundidad respecto de los compromisos asumidos por los países. Este modelo establece a priori que todos los sectores de servicios son liberalizados salvo aquellos que son incorporados en los anexos del Capítulo.

<sup>4</sup> El modelo del GATS se caracteriza porque a priori se establece que nada se encuentra liberalizado, sino que los países establecen listas de compromisos y sectores liberalizados en los anexos de los acuerdos.

básicos del acuerdo, la no discriminación y trato nacional; este tipo de convenio se fundamenta en listas negativas de reservas, se denominan comúnmente acuerdos tipo NAFTA; y en los anexos de los acuerdos se incluyen las restricciones disconformes con los principios básicos de los mismos.

Esta modalidad se caracteriza, además, porque el comercio de servicios se trata en dos capítulos, un primer capítulo aplicable sólo al comercio transfronterizo de servicios y el comercio de servicios vía presencia comercial (conocido como modo 3 de prestación de servicios) se incorpora en el capítulo sobre inversiones. Este formato de convenio es el que ha privilegiado México y Chile en sus relaciones, tanto con países miembros de la Asociación como con países y bloques extrarregionales.

- El otro tipo de convenio, basado en listas positivas denominado tipo GATS, que ha sido característico de los países del MERCOSUR, tiene la cualidad de ser mucho más cauteloso en el otorgamiento de acceso al mercado y trato nacional. Bajo esta estructura los países adquieren compromisos en un limitado número de sectores y para las diferentes formas o modalidades de prestación de servicios, pero al igual que en el caso de los convenios de listas negativas, se produce la consolidación de los compromisos adquiridos, es decir, cualquier modificación futura no puede hacerse más gravosa que la situación actual.

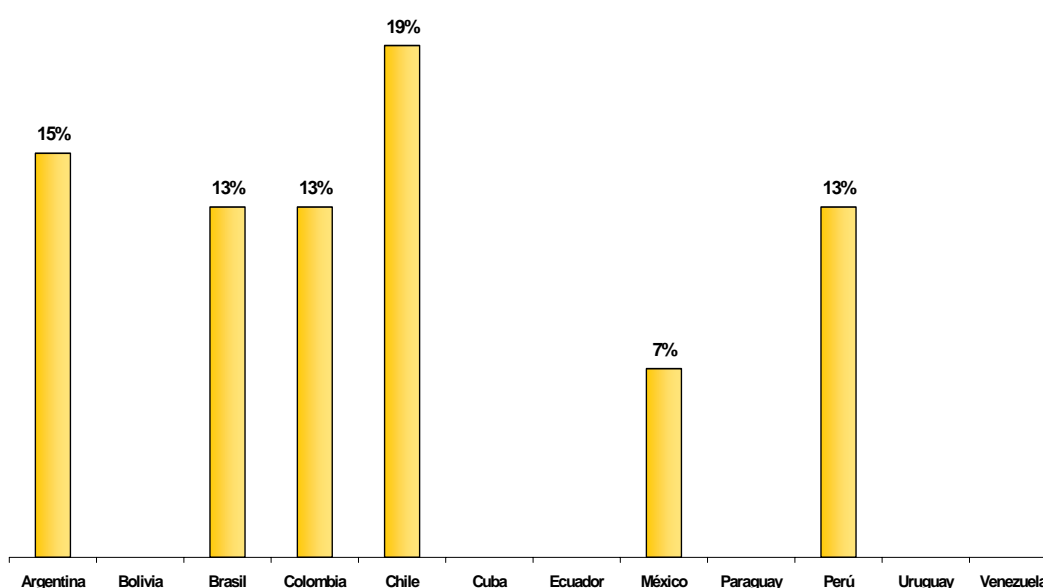
Como se mencionó, el caso de la Comunidad Andina es algo diferente, la Decisión 439 que establece el marco general de principios y normas para la liberalización del comercio de servicios intra-subregional, ya que si bien es un proceso basado en listas negativas, tal como los acuerdos tipo NAFTA, no hay como en éstos un tratamiento por separado para el comercio transfronterizo de servicios y la prestación de servicios a través de presencia comercial.

<b>INTEGRACION EN LA REGION EN SERVICIOS</b>		
	<b>Intra – ALADI</b>	<b>Extrarregional</b>
<b>MERCOSUR</b>	MERCOSUR, Chile (en negociación)	
<b>CAN</b>	CAN, Perú-Chile, Colombia-Chile, Ecuador-Chile, Bolivia-México	Perú-EE.UU., Colombia-EE.UU.
<b>Chile</b>	México, Ecuador, Perú, Colombia, MERCOSUR (en negociación)	EE.UU, Unión Europea, Corea, P4 (Nueva Zelanda, Singapur, Brunei), Centroamérica, Canadá, Japón, EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza), China (en negociación)
<b>Cuba</b>		
<b>México</b>	Chile, G3 (Colombia-Venezuela), Bolivia, Uruguay	TLCAN (Canadá – EE.UU.), Unión Europea, Israel, EFTA, Japón, Costa Rica, Nicaragua, Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), Panamá

En la práctica estos acuerdos no se traducen en mayor liberalización de los mercados de servicios, sino que el compromiso de estos convenios es, en su mayor parte, la consolidación de las regulaciones vigentes hasta la fecha del acuerdo, es decir, los países se obligan a no hacer más disconformes las normativas actuales con respecto a los principios básicos, en particular contrarios al tratamiento nacional. Si bien, los países adoptan estos compromisos y se consolidan, también se dejan un margen de maniobra para modificar en un futuro normativas en algunos sectores que se consideran sensibles o en aquellas áreas donde se prevé cambios en las regulaciones.

Hasta la fecha, las acciones de los países se han circunscrito principalmente en la suscripción de este tipo de acuerdos, transformándose en un primer e importante paso para dinamizar los mercados de servicios de los países.

**Exportaciones de Servicios como Porcentaje de Exportaciones de Mercancías**



## 2.2 Inversiones

La mayor parte de la inversión extranjera directa (IED) se origina en un pequeño número de economías, pero cada vez hay más empresas de más países que consideran necesario explorar oportunidades de inversión en el extranjero para defender o establecer una posición competitiva. La inversión directa en el extranjero puede ser el camino más directo a la expansión del mercado.

En efecto, el beneficio más importante que puede obtener una empresa de sus inversiones en el extranjero es el aumento de la competitividad, es decir, la capacidad de sobrevivir y crecer en una economía abierta, y alcanzar su objetivo final de maximizar las utilidades y mantener o aumentar su participación en el mercado.

A medida que las empresas se expanden en el extranjero, adquieren conocimiento, lo cual puede beneficiarlas de dos maneras. En primer lugar, aprenden de la experiencia y aumentan su capacidad para funcionar en el plano internacional. En segundo lugar, obtienen pericia y tecnología para incrementar sus ventajas específicas, mejorando así su competitividad y sus resultados.

Hay pruebas que demuestran que si las condiciones locales son apropiadas, el aumento de la competitividad de las empresas que han invertido en el extranjero puede contribuir a mejorar la competitividad de la industria y reestructurar la economía del país de origen en su conjunto. Por ejemplo, en algunos casos la inversión en el extranjero de algunas empresas ha producido el mejoramiento general del sector de la economía al que pertenecían. Esto ha ocurrido con el sector de la tecnología de la información en la India, la fabricación de bienes de consumo electrónicos en la república de Corea y China, entre otros.

Aunque la inversión directa en el extranjero supone la salida de capital hacia otro país, también puede generar entrada de capitales en forma de repatriación de utilidades, regalías y pago de licencias, así como mayores ingresos por el aumento de las importaciones del país receptor, debido principalmente a transacciones intra empresariales.

En 2004-2005 la región registró tasas de crecimiento del PIB excepcionales, que superaron la media mundial por primera vez en 25 años. La gran demanda de productos básicos contribuyó a mejorar considerablemente la balanza comercial de la región. Una proporción importante de la IED que se destinaron a la región consistió en la reinversión de beneficios, consecuencia del marcado aumento de las ganancias de las empresas. Las tendencias variaron en los distintos países: las IED se redujeron en el Brasil (-17%), Chile (-7%) y México (-3%) y aumentaron considerablemente en el Uruguay (81%), se multiplicaron mas de tres veces en Colombia, prácticamente se duplicaron en Venezuela y aumentaron el 65 y el 61% en el Ecuador y el Perú respectivamente.

En el sentido contrario, es decir, las economías de la región como fuente de IED, aún son minoritarias comparativamente a otros países en desarrollo, principalmente del Asia. Sin embargo, varios países de la región están siendo actores relevantes, tales como Brasil que acumula al 2005 inversiones por sobre los US\$ 70 mil millones, México con US\$ 28 mil millones, Argentina con US\$ 23 mil millones y Chile con US\$ 21 mil millones.

Aunque esta ha sido una materia de mayor importancia para los países desarrollados, con los cuales países de la Asociación han firmado TLC incorporando Capítulos de inversiones, los países de la ALADI tampoco han ignorado los beneficios que puede implicar el dinamismo de las inversiones para sus economías, y por lo tanto han incorporado esta materia en los TLC suscritos entre ellos.

Estos acuerdos entre países de la Asociación han profundizado los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones (APPI) que estaban en vigencia o en otros casos los capítulos de inversiones han reemplazados los APPI, lo que ha significado hacer más vinculante esta materia respecto a los compromisos y obligaciones asumidas. Al respecto, se han acordado mecanismos de solución de controversias para resolver las diferencias entre Estado-Estado y otro para solucionar los diferendos Inversionista-Estado.

### **2.3 Doble Tributación**

En general el comercio de servicios y las inversiones se ven afectadas en forma muy significativa por la doble y en algunos casos por la triple tributación, lo que incide fuertemente sobre los retornos de las empresas.

La doble tributación internacional se produce debido a que la mayoría de los países utilizan la metodología de gravar lo que se conoce como el principio de la renta mundial, este principio se encuentra contemplado en la legislación interna.

En efecto, este principio está contenido en las respectivas leyes de la renta, el principio se establece que “..... toda persona domiciliada o residente en el país, pagará impuestos sobre sus rentas de cualquier origen, sea que la fuente de entradas esté situada dentro del país o fuera de él, y las personas no residentes en el país estarán sujetas a impuestos sobre sus rentas cuya fuente esté dentro del país”.

Asimismo se estipula que “...son rentas de fuente del país, entre otras, las regalías, los derechos por el uso de marcas y otras prestaciones análogas derivadas de la explotación en el país de la propiedad industrial o intelectual”.

En otras palabras, las personas domiciliadas o residentes en el país deben pagar impuesto sobre sus rentas de cualquier origen, dentro o fuera del país; y los no residentes o no domiciliados en el país sólo se gravan por las rentas de fuente nacional. Esta situación impositiva se repite en la mayoría de los países.

Por lo tanto, se produce doble tributación internacional cuando una persona, natural o jurídica se encuentra obligada a pagar impuestos de igual naturaleza por una misma utilidad, beneficio o renta, en la medida que estos se gravan por más de una jurisdicción tributaria: la renta obtenida por una misma operación tributa en más de un país.

Los exportadores de servicios consideran la doble tributación internacional como una de las principales barreras para el desarrollo de sus exportaciones de servicios, afectando fuertemente su rentabilidad y competitividad internacional.

La siguiente tabla muestra un ejemplo del efecto de la doble tributación en las empresas que proveen servicios desde Chile y obtienen rentas en el extranjero a las cuales se les aplica una tasa de retención en el extranjero de 35%.

**SE PRESTA UN SERVICIO AL EXTERIOR POR UN VALOR DE 100**

<b>A NIVEL DE EMPRESA</b>	
<i>Pago del exterior</i>	100
<i>Suponiendo 35% de tributo en el exterior</i>	(35)
<i>Renta percibida en Chile</i>	65
<i>17% tributo en primera categoría (PC)<sup>5</sup></i>	(11,05)
<i>Neto en Chile</i>	53,95
<b>A NIVEL PERSONAL</b>	
<i>Retiro de la empresa</i>	53,45
<i>Base para el impuesto global complementario (IGC)</i>	65
<i>Suponiendo 40% (máximo) de IGC</i>	26
<i>Menos crédito (PC)</i>	(11,05)
<i>IGC</i>	14,95
<i>Neto personal (53,45-14,45)</i>	39

En el ejemplo se observa que el efecto de ambas tributaciones (externa y chilena) incide en un 47% sobre los retornos de la empresa o sociedad. Sin embargo, al retirar las utilidades por parte del inversionista, el efecto aumenta a un 61% de los retornos. Esto se debe a que, a nivel personal, se aplica el impuesto global complementario (IGC), impuesto progresivo que fluctúa entre 0%-40% de acuerdo al nivel de renta del contribuyente. Si los tributos en el extranjero son menores (alrededor del 10%) la incidencia de la combinación de impuestos hasta el retiro de utilidades de la empresa alcanza al 45%, monto significativo para la rentabilidad esperada de cualquier proyecto.

Como se observa, la doble tributación afecta fuertemente el comercio de servicios y representa una de las principales barreras para la internacionalización de las empresas de servicios de la región. El efecto práctico es similar a la de un alto "arancel" a los servicios.

<sup>5</sup> En Chile se aplican impuestos a la renta por categoría:

- Impuesto de primera categoría se aplican a los ingresos provenientes de la industria, el comercio, la minería, los bienes raíces y otras actividades que involucran el uso de capital (17%). Este impuesto se aplica como un crédito contra los impuestos globales por pagar.
- Impuesto de segunda categoría se aplica a los ingresos provenientes de servicios personales de trabajadores dependientes. Los ingresos de los trabajadores independientes y de los profesionales se consideran como ingresos de segunda categoría, pero no están sujetos al impuesto de segunda categoría.

Los impuestos globales son:

- El impuesto global complementario, que se aplica al total de los ingresos provenientes de ambas categorías de las personas residentes.
- El impuesto adicional, que se aplica a los ingresos totales de ambas categorías de empresas o personas no residentes (35%). Las utilidades generadas por sociedades que tienen socios o accionistas no residentes están sujetas a este impuesto cuando dichas utilidades se retiran, se distribuyen como dividendos o se remesan al extranjero.



Frente a esta situación los países tienden a adoptar una serie de medidas para evitar la doble tributación internacional, las que pueden ser de carácter unilateral (impuestos por la legislación interna de los países) o convenidas mediante acuerdos internacionales bilaterales o plurilaterales. Seguidamente se muestra el caso de Chile que mantiene en su legislación medidas unilaterales para reducir la doble tributación y ha incursionado vigorosamente en la suscripción de tratados de doble tributación.

### ***Medida unilateral de Chile para reducir el efecto de la doble tributación***

*Cuando el exportador de servicio realiza una operación de comercio de servicios con un importador de un país con el cual Chile no tiene en vigencia un tratado de doble tributación, es aplicable el artículo 41-A de la Ley de la Renta, que establece el reconocimiento unilateral de los impuestos pagados o que se hayan retenido en el extranjero, pudiéndose recuperar en Chile hasta un 17% de ellos, contra los impuestos de primera categoría.*

*Cabe destacar, que esta norma paliativa unilateral es discriminatoria en el sentido de que no puede aplicarse por igual a cualquier empresa de servicios. Por ejemplo, una sociedad de personas no puede usar este beneficio, ya que no está afectada al impuesto de primera categoría.*

*El artículo 41-A se aplica a:*

- *Contribuyentes que perciban dividendos o efectúen retiros de utilidades de sociedades constituidas en el exterior.*
- *Cuando perciban rentas por el uso de marcas, patentes, formulas, asesorías técnicas<sup>6</sup> y otras prestaciones similares.*
- *Rentas devengadas generadas por las agencias o establecimientos permanentes.*

*A continuación se muestra el ejercicio anterior, utilizando las disposiciones unilaterales para reducir la carga tributaria ocasionada por la aplicación de impuestos de distintas jurisdicciones y que están establecidas en el citado artículo 41 A de la Ley de la Renta.*

---

<sup>6</sup> Cuando se presta un servicio como sociedad se aplica lo establecido en el artículo 41 A. No obstante, si el servicio es prestado a través de una sociedad de personas o por profesionales independientes no es aplicable los beneficios de esta norma, ya que solo los impuestos externos se utilizan como crédito sobre el impuesto de primera categoría.

**PRESTACIÓN DE UN SERVICIO AL EXTERIOR POR UN VALOR DE 100  
UTILIZANDO REDUCCIÓN UNILATERAL 17% SOBRE IMPUESTO PRIMERA  
CATEGORÍA**

<i>A NIVEL DE EMPRESA</i>	
<i>Pago del exterior</i>	100
<i>Suponiendo 35% de tributo en el exterior</i>	(35)
<i>Renta percibida en Chile</i>	65
<i>Más impuesto en el exterior</i>	13,31
<i>Base imponible de primera categoría</i>	78,31
<i>Impuesto de primera categoría 17% sobre 78,31</i>	13,31
<i>Menos crédito impuesto exterior</i>	(13,31)
<i>Impuesto a pagar en Chile</i>	0,0
<i>Neto en Chile</i>	65,0
<i>A NIVEL PERSONAL</i>	
<i>Retiro de la empresa</i>	65,0
<i>Más incremento de primera categoría</i>	13,31
<i>Base para el impuesto global complementario (IGC)</i>	78,31
<i>Suponiendo 40% (máximo) de IGC</i>	31,32
<i>Menos crédito (PC)</i>	(13,31)
<i>IGC</i>	18,0
<i>Neto personal (65-18,0)</i>	47

Se puede apreciar claramente como se produce un alivio de la carga tributaria para la empresa. La incidencia baja desde un 47% a un 35%, mientras que al retiro de las utilidades, las personas se benefician con una disminución de la carga desde un 61% a un 53%.

Una restricción importante de la norma consiste en su aplicación exclusiva para reducir los impuestos de primera categoría. En otras palabras, si los impuestos pagados en el extranjero son menores que el impuesto de primera categoría, podrá recuperarse todo el impuesto. En cambio, si los impuestos externos son superiores, sólo podrán acreditarse una parte de ellos.

#### **Tratados de doble tributación**

Los convenios internacionales para evitar la doble tributación se celebran para eliminar o bien reducir la carga tributaria. En general los métodos usados para evitar la doble tributación consisten básicamente en dos tipos:

- 1) Estableciendo que la renta es imponible solamente en uno de los países contratantes o;
- 2) Estipulando que la renta es imponible en ambos países, con la obligación, para uno de los dos, de permitir que el impuesto pagado en el otro país se deduzca del impuesto pagado internamente (modelo OCDE).

Chile mantiene acuerdos de doble tributación según los dos métodos indicados, aunque la actual política sigue los patrones de la OCDE, es decir, se tributa en el país donde se genera la renta. Para ello, los exportadores de servicios deben acreditar los pagos por impuestos a la renta en el país en que se desarrolla el servicio (la fuente), y usarlo como crédito en la declaración de renta nacional.

El tratado Chile-Argentina usa el mecanismo de la exención o desgravación (método 1), lo que significa que si la renta se obtiene en Argentina sólo se grava con el impuesto de ese país, y cuando dichas rentas llegan a Chile no se les puede aplicar ninguno de los impuestos de la Ley de Renta, o viceversa.

El funcionamiento del modelo OCDE es similar a la aplicación de la norma unilateral del artículo 41-A, pero con la presencia de un tratado de doble tributación con el país en cuya jurisdicción la empresa ha obtenido la renta, se reconocen en Chile los impuestos pagados en el extranjero, pudiéndose recuperar hasta un 30% de ellos contra los impuestos chilenos.

A simple vista se observan dos diferencias significativas con respecto a las disposiciones establecidas en el artículo 41-A. En primer lugar, un incremento del porcentaje en el crédito de los impuestos pagados en el exterior (30 % en vez del 17%) Y segundo, en el caso del artículo 41-C, la aplicación de los créditos no está restringida al impuesto de primera categoría, sino que puede aplicarse a los demás impuestos globales.

A continuación, se muestra el mismo ejercicio anterior usando las disposiciones sobre doble tributación estipuladas en el artículo 41-C de la Ley de la Renta.

**PRESTACIÓN DE UN SERVICIO AL EXTERIOR POR UN VALOR DE 100  
UTILIZANDO REDUCCIÓN DEL 30% SOBRE LOS IMPUESTO INTERNOS  
(Tratado de doble tributación)**

<i>A NIVEL DE EMPRESA</i>	
<i>Pago del exterior</i>	<i>100</i>
<i>Suponiendo 35% de tributo en el exterior</i>	<i>(35)</i>
<i>Renta percibida en Chile</i>	<i>65</i>
<i>Más impuesto en el exterior</i>	<i>27,86</i>
<i>Total renta a declarar en Chile</i>	<i>92,86</i>
<i>Impuesto de primera categoría 17% sobre 92,86</i>	<i>15,78</i>
<i>Menos crédito impuesto exterior (27,86)</i>	<i>(12,07)</i>
<i>Impuesto a pagar en Chile</i>	<i>0,0</i>
<i>Neto en Chile</i>	<i>65,0</i>
<i>Exceso de crédito (27,86-15,78)</i>	<i>12,08</i>
<i>A NIVEL PERSONAL</i>	
<i>Retiro de la empresa</i>	<i>65,0</i>
<i>Más incremento de primera categoría</i>	<i>15,78</i>
<i>Base para el impuesto global complementario (IGC)</i>	<i>80,78</i>
<i>Suponiendo 40% (máximo) de IGC</i>	<i>32,31</i>
<i>Menos crédito primera categoría</i>	<i>(15,78)</i>
<i>Menos exceso de crédito</i>	<i>(12,08)</i>
<i>IGC</i>	<i>4,45</i>
<i>Neto personal (65-4,45)</i>	<i>60,54</i>

Se observa, en este caso, que no hay variabilidad con respecto a la renta neta obtenida en Chile a nivel de empresa (65%, al igual que con la aplicación de la reducción unilateral establecida en el artículo 41-A). Sin embargo, la situación es bastante favorable cuando se producen retiros de utilidades, ya que se produce un exceso de crédito que puede ser utilizado contra los impuestos globales, afectando en un 39% a nivel de las personas o contribuyentes.

#### **2.4 Doble Cotización Previsional**

La doble cotización previsional se produce cuando, para realizar la exportación de servicios, es necesario trasladar profesionales al país importador y las estadías en el exterior se extienden por un período suficientemente largo como para que las empresas se vean obligadas a cotizar por la normativa laboral y previsional local.

La legislación laboral y previsional impone obligaciones a los exportadores de servicios que deben cumplir, aún cuando sus empleados estén trabajando en el exterior, donde también se está sujeto a la legislación laboral y previsional local.

La doble cotización previsional tiene varios efectos sobre los exportadores de servicios, tales como, pérdida de competitividad, limitar los viajes de profesionales a períodos relativamente cortos o la necesidad de creación de filiales en el extranjero

### **Acciones posibles en estas materias para la ALADI**

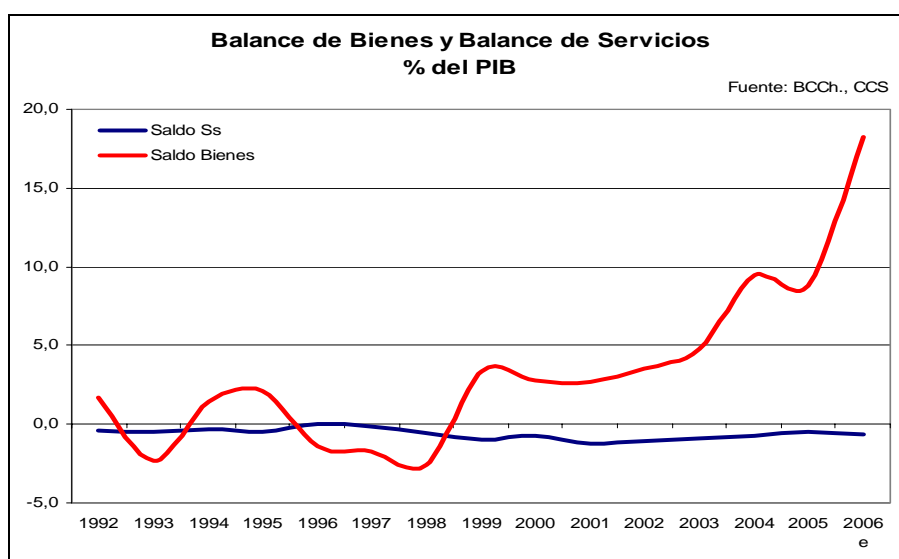
De acuerdo a entrevistas sostenidas con el sector privado chileno competente en esta materia, se desprende que este es posiblemente uno de los campos más fértiles para el accionar regional en el corto, mediano y largo plazo. Además, de ser un tópico que no se encuentra en la agenda de otros organismos regionales.

Como antecedente, cabe mencionar que en el marco la ALADI -alrededor de los años 1994 y 1995 inmediatamente posterior al término de la Ronda Uruguay del GATT-, se realizaron varias reuniones entre los organismos competentes de los países miembros en esta materia con el objeto de abordar la suscripción de un Acuerdo sobre comercio de servicios que posibilitara la liberalización del mercado de servicios regional. Esas tratativas regionales no prosperaron en esa época y fueron suspendidas indefinidamente.

Como se mencionó, los actuales acuerdos suscritos y muy posiblemente todos los que vendrán a continuación no implicarán liberalización efectiva, sino que más bien consolidación de la regulación actual y transparencia de las normas aplicables a los servicios provenientes del socio comercial en cuestión. Lo anterior significa entonces, que las “barreras” en fronteras permanecerán tal como si no hubiese existido un acuerdo.

El trabajo que pudiera realizarse en el plano regional no se inserta en un quehacer jurídico como se pensó en 1994, sino que el enfoque debe considerar como aspecto principal el punto de vista del fomento exportador, y en como la Asociación – con las herramientas que posee y otras que pudiese implementar- es capaz de dinamizar el comercio de servicios entre los países miembros.

Cabe resaltar al respecto, que los países de América Latina han tenido históricamente una balanza comercial de servicios negativa, lo que representa una gran oportunidad para el conjunto de países de la región.



Teniendo en consideración los antecedentes expuestos, el trabajo a desarrollar en el plano regional que permitiría dinamizar una futura área de libre comercio en comercio de servicios, debiese contener por lo menos los siguientes aspectos:

- Información, difusión y capacitación.

En la mayoría de los países y especialmente en América Latina la información sobre comercio exterior de servicios es extremadamente escasa y de mala calidad. Las subestimaciones son comunes en la mayoría de los sectores, lo que impide, por lo tanto generar políticas y realizar acciones pro exportaciones de servicios.

Tomando en consideración esta deficiencia en los países, la ALADI podría coadyuvar a la generación de información sectorial actualizada, de calidad y comparable sobre comercio exterior de servicios. Para ello es necesario que la Asociación se vincule más activamente con los gremios sectoriales de los países miembros quienes elaboran estadísticas sobre las transacciones de sus empresas asociadas.

No solamente la información sobre flujos de comercio exterior de servicios es escasa en las correspondientes instituciones de los países, sino que también información sobre las normativas aplicables por los países a las prestaciones de servicios provenientes del exterior<sup>7</sup>. A este respecto, podrían implementarse acciones en torno a generar:

- ❖ Una base de datos respecto de las medidas discriminatorias existentes en los países para lo cual, puede utilizarse la información y el análisis de los acuerdos suscritos por los países.
- ❖ Una base de datos sobre las regulaciones no discriminatorias existentes en los países. Este trabajo es perfectamente factible y se puede realizar solicitando información a través de las Representaciones de los países ante la ALADI.

Los países de la asociación han suscrito variados acuerdos sobre servicios, pero la realidad evidencia que existe desinformación respecto de los alcances de éstos y también desconocimiento respecto de la utilización de los Capítulos y por lo tanto, el empresariado no ocupa las facilidades establecidas en los mismos. A modo de ejemplo, en variados tratados se han negociados facilidades para la entrada temporal de personas de negocios y de profesionales, sin que sean efectivamente utilizados por los prestadores de servicios.

Igual situación ocurre con los acuerdos de doble tributación o acuerdos de doble cotización provisional o cuando los países instalan instrumentos unilaterales, los empresarios no los utilizan por desconocimiento; por lo tanto, a nivel regional puede establecerse una gran base de datos con información estratégica y divulgarla a través de organismos públicos y privados de los países.

- Coadyuvar a generar un marco jurídico pro-exportador de servicios en los países

Cabe resaltar que todos los acuerdos negociados por los países miembros tanto hacia adentro de la región como hacia fuera de ella, se ha llevado a cabo

---

<sup>7</sup> Si bien, los TLC tienen como objetivo la transparencia, en muchos casos en los cuales el acuerdo comprende un modelo tipo NAFTA no se conoce exactamente la regulación aplicable, ya que al no estar en los anexos por no haber disposiciones discriminatorias, no se conoce exactamente la normativa aplicable.

considerando todas las formas de prestación de servicios<sup>8</sup>; bajo esas modalidades se negociaron las condiciones de acceso a los mercados y al trato nacional.

No obstante lo anterior, al interior de los países las normas que regulan el comercio de servicios son excesivamente acotadas en su alcance y por tanto no reconocen en forma amplia la multimodalidad de formas de hacer comercio de servicios. En muchos países miembros de la ALADI ni siquiera existen como conceptos jurídicos la exportación ni la importación de servicios, lo cual genera una serie de ineficiencias internas, traduciéndose en sesgos anticompetitivos para las empresas de servicios domésticos y regionales.

- Propiciar la organización de los sectores exportadores de servicios de los países.

Por lo general, en los países de la ALADI no existen organizaciones que aglutinen al sector servicios como un todo, más bien funcionan agrupaciones de carácter sectorial (gremios) pero que solo representan los intereses específicos de las empresas socias del rubro. Hay un vacío organizacional respecto de la interpretación de los intereses y principios del sector servicios en su conjunto marcando una desventajosa diferencia con relación a otras áreas en que si existe una institucionalidad empresarial solvente, como es el caso de la industria, la agricultura y la minería.

En este sentido, la ALADI en conjunto con organizaciones de los países puede desarrollar un trabajo en torno a propiciar la creación de Coaliciones de exportadores de servicios al interior de los países de la Asociación. Un buen modelo para ello es la experiencia acumulada por la Coalición de Exportadores de Servicios de Chile (CES).

Su estructura es bastante simple, un Presidente y una Secretaría coordinadora de los trabajos con sede en la Gerencia de Estudios de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS). La estrategia de trabajo de la CES se basa en una activa coordinación con las contrapartes públicas de promoción de exportaciones (PROCHILE) y con los encargados de las negociaciones comerciales (DIRECON).

La CES se crea como respuesta al proceso de negociaciones comerciales sobre comercio de servicios que se inicia en 1996 con la suscripción del TLC con Canadá y también con el objeto de generar mayor valor agregado a las exportaciones.

---

<sup>8</sup> Las prestaciones de servicios consideradas comercio exterior se realizan, a diferencia de los bienes, a través de una múltiple modalidad de formas y que fueron recogidas en el Acuerdo sobre Comercio de Servicios (GATS): Suministro transfronterizo, Consumo en el extranjero, Presencia comercial y Movimiento de personas físicas.

<h2 style="text-align: center;">Por qué la CCS decide liderar la Inserción Internacional del Sector Servicios</h2>	
NECESIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No existía en Chile una entidad que representara a todo el sector (heterogéneo, disgregado, asimétrico y con distintos intereses).</li> <li>▪ Necesaria contraparte privada en negociaciones internacionales de servicios. Retroalimentación negociadores/sector privado</li> <li>▪ Bajo conocimiento e información sobre el tema a nivel nacional</li> <li>▪ Necesidad de incorporar mayor valor agregado a las exportaciones</li> </ul>
OPORTUNIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Existía un potencial exportador en varios sectores. Empresas operando exitosamente en mercado interno muy abierto y en competencia con empresas extranjeras)</li> <li>▪ Empresas del sector servicios en búsqueda de nuevos mercados geográficos</li> </ul>
PORQUÉ LA CCS	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La CCS es un gremio eminentemente del sector servicios</li> <li>▪ Fuerte vocación por temas internacionales</li> <li>▪ Búsqueda de temas innovadores de apoyo a la empresa chilena</li> <li>▪ Experiencia en gestión de redes público-privadas e internacionales</li> </ul>

Los miembros de la CES son básicamente agrupaciones sectoriales, gremios y colegios de profesionales.

El accionar de la CES contempla tres vías de trabajo: En primer lugar favorecer el acceso a los mercados, a través de la reducción de las barreras en las fronteras mediante las negociaciones internacionales incorporando capítulos de servicios lo más abiertos posibles en términos de cobertura sectorial y de profundidad de los compromisos y obligaciones. En segundo lugar, la promoción de exportaciones de servicios, trabajo desarrollado conjuntamente con Prochile y en tercer lugar, acciones de fomento exportador de servicios con miras a eliminar las barreras domésticas producidas por la falta de una institucionalidad pro exportadora de servicios.

- Prestaciones de servicios a distancia

El rubro “otros servicios comerciales” (ítem así descrito en la balanza de pagos de los bancos centrales de los países, en algunos también denominados “otros”) ha tenido un gran auge en el último tiempo, especialmente aquellos que entran en la categoría de servicios a las empresas. La prestación transfronteriza<sup>9</sup> de los servicios empresariales ha experimentado un gran dinamismo, gracias a un fenómeno de tercerización a nivel mundial, hoy es posible gracias el desarrollo de las telecomunicaciones y la informática.

De la experiencia de países como Irlanda e India, que han logrado insertarse exitosamente en la exportación de servicios a distancia, se observa que ello ha sido fruto de una estrategia país dirigida y sistematizada<sup>10</sup>, cuya base ha sido el aprovechamiento de condiciones particulares como la ubicación geográfica o la competitividad de su mano de obra.

<sup>9</sup> Transfronterizo: Según el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), prestación de servicios transfronterizos (modo 1) se produce cuando se presta un servicio por un proveedor situado en un país a través de las fronteras a un consumidor ubicado en otro país, sin que exista desplazamiento ni del proveedor ni consumidor.

<sup>10</sup> Que incluye la implementación de instrumentos de fomento y difusión



Ni al interior de la Comunidad Andina ni del MERCOSUR, ni tampoco al interior de la ALADI se desarrollará el comercio de servicios por el simple hecho de lograr mayores grados de liberalización con relación a sus regulaciones. No se observan acciones concertadas por la institucionalidad de fomento productivo al interior de los países, lo que abre la posibilidad de una nueva y poderosa agenda de trabajo.

Podría establecerse la factibilidad de crear una base de datos sistematizada de la oferta de servicios a distancia de los países de la ALADI, así como formular una estrategia con miras a crear una plataforma que fomente estos servicios a nivel regional como extrarregional. En base a la factibilidad de realizar este proyecto puede estudiarse el papel que la ALADI podría cumplir en esta tarea de diagnóstico de las potencialidades de la formulación de estrategias. Los beneficios de implementar el proyecto serían, entre otros, los siguientes:

- ❖ Incrementar el flujo de comercio regional
  - ❖ Desarrollar nuevas tecnologías al interior de la región
  - ❖ Proveer eficientes servicios empresariales para optimizar y especializar la manufactura y el área de recursos naturales de la región.
  - ❖ Generar mayor valor agregado a las exportaciones regionales
- Favorecer convenios de reconocimiento mutuo entre los países

Otros aspecto que favorece el comercio de servicios entre los países, particularmente el flujo de profesionales, son los acuerdos de reconocimiento mutuo. Son ínfimos los acuerdos de este tipo vigentes en la región. Hay un trabajo muy relevante que hacer en términos de calidad de los establecimientos educacionales y mallas curriculares para favorecer este tipo de acuerdos.

### **3. Compras Públicas**

El Estado es el mayor demandante de bienes y servicios en las economías. Las compras públicas representan más del ochenta por ciento del comercio mundial, sin embargo, no existe un acuerdo multilateral en la OMC respecto de esta materia. Este tema tiene solo un acuerdo plurilateral en la OMC pero sus miembros son principalmente países desarrollados.

Cabe resaltar, que las compras públicas han constituido una excepción al sistema multilateral de comercio, permaneciendo al margen de la aplicación de los compromisos de acceso a los mercados y trato nacional, primero en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) para el caso de los productos, y posteriormente como una excepción al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) en el caso de las compras de servicios por parte de los Estados.

Los países de la región han sido renuentes a suscribir el acuerdo plurilateral de la OMC, sólo Argentina, Chile y Colombia tienen calidad de observadores, pero sin que ninguno de ellos haya manifestado mayor interés en acceder al acuerdo plurilateral. No obstante, los países de la Asociación –principalmente México y Chile– han estado dispuestos a incluir capítulos sobre compras públicas en los TLC que han suscrito, en primera instancia con países desarrollados y recientemente entre países de la región.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) fue el primer acuerdo sobre Compras de Gobierno en que participa un país de la región. México suscribe con posterioridad un acuerdo sobre compras con Japón, la Unión Europea, con Nicaragua. Chile por su parte, suscribe acuerdos sobre compras con Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá, con Centroamérica y está negociando un acuerdo con Japón.

Entre los acuerdos dentro de la región se pueden mencionar los Acuerdos suscritos por México con Colombia y Venezuela; con Bolivia; con Chile; entre Colombia y Chile; y el trabajo realizado al interior de MERCOSUR desde la creación del Grupo ad hoc de compras en 1997.

Estos acuerdos en Compras Públicas, también generan una red de convenios, con distintos alcances en materia de cobertura, respecto de bienes y servicios incluidos, así como también de los umbrales mínimos para participar de las compras por parte de empresas y productos originarios en el Estado del respectivo socio comercial.

Mediante estos convenios efectivamente se abren mercados para los respectivos socios comerciales, y por lo tanto, se produce discriminación respecto de otros países. La liberalización de los mercados de compras públicas tiene un mayor avance hacia fuera de la región que hacia adentro. Es aún incipiente el grado de integración respecto de esta materia en la región; por ello se considera que el trabajo en esta área puede tener un alto impacto en el establecimiento del ELC.

El espacio para establecer una agenda de trabajo regional (al igual que en comercio de servicios) tampoco esta en la negociación propiamente dicha, sino más bien en transparentar y difundir la información. A este respecto, puede favorecerse la creación de sistemas electrónicos de compras públicas bilaterales para implementar los acuerdos de compras públicas, así como también, la creación de registros nacionales de proveedores no como elemento discriminador sino más bien como instrumento estandarizador de las empresas proveedoras de bienes y servicios al aparato público.

<b>INTEGRACIÓN DE LA REGIÓN EN COMPRAS PÚBLICAS</b>		
	<b>INTRA – ALADI</b>	<b>EXTRARREGIONAL</b>
<b>MERCOSUR</b>	Grupo ad-hoc	
<b>CAN</b>	Colombia-Chile, Bolivia – México	Perú – EE.UU., Colombia-EE.UU.
<b>Chile</b>	México, Colombia	EE.UU., Unión Europea, Corea, P-4 (Nueva Zelandia, Singapur, Brunei), Centroamérica, EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza), Japón (en negociación) y Canadá
<b>Cuba</b>		
<b>México</b>	Chile, G3 (Colombia-Venezuela), Bolivia	

#### 4. Internacionalización de la PYME de la región

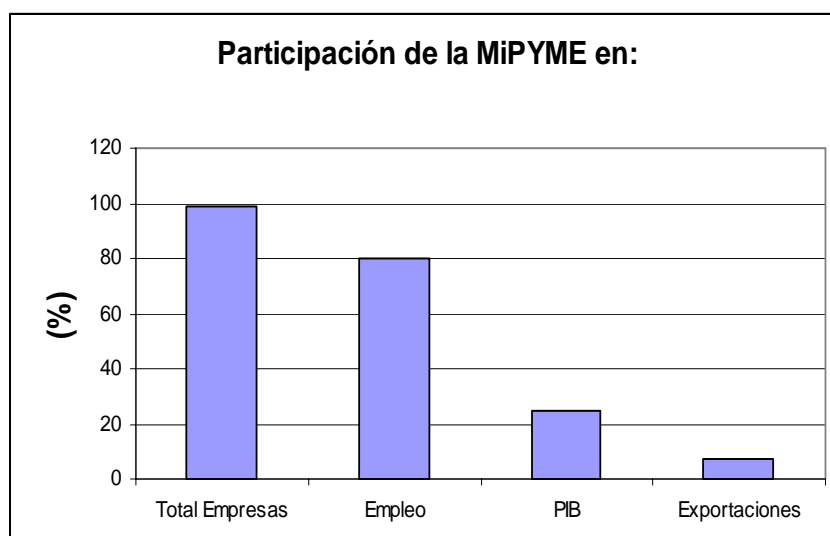
Los problemas que padece la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) de la región son de carácter endógeno, relativamente similares en los países y de difícil solución, y por otro lado, los desafíos de ésta en el contexto actual son gigantes, críticos en muchos casos a tal punto de “adaptarse o desaparecer”.

El mejoramiento del desempeño empresarial de estas firmas se ha transformado en un objetivo de alta relevancia para el desarrollo económico de las naciones, esto debido a que ellas concentran un alto porcentaje del empleo, uno de los mayores déficit de los modelos económicos implantados en los países de la Asociación. Además, con la suscripción de los acuerdos comerciales estas empresas estarán cada vez más expuestas a la competencia mundial, particularmente en el sector manufacturero, área en la que las compañías de origen asiático parecen llevar la delantera.

Si bien se trata de un universo empresarial de significación en las economías, las PYME enfrentan severas limitaciones y obstáculos. Es así como, en la mayoría de los países, ellas sólo representan un pequeño porcentaje de la producción, las ventas y exportaciones de los países, reafirmando la brecha que las separa en términos de productividad con las grandes empresas.

#### La MiPYME: crítica en generación de empleo y abismo en PIB y comercio

- Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99% del universo empresarial
- General el 80% del empleo
- La cuarta parte del PIB nacional
- El 7% de las exportaciones.



Estas empresas se caracterizan además, porque tanto sus dueños como sus trabajadores, tienen formación profesional muchas veces insuficiente, se enfrentan a precarias condiciones de trabajo y perciben bajas remuneraciones. A su vez, muchas de estas empresas operan en la más completa informalidad, lo cual, evidentemente repercute en sus posibilidades de desarrollo.

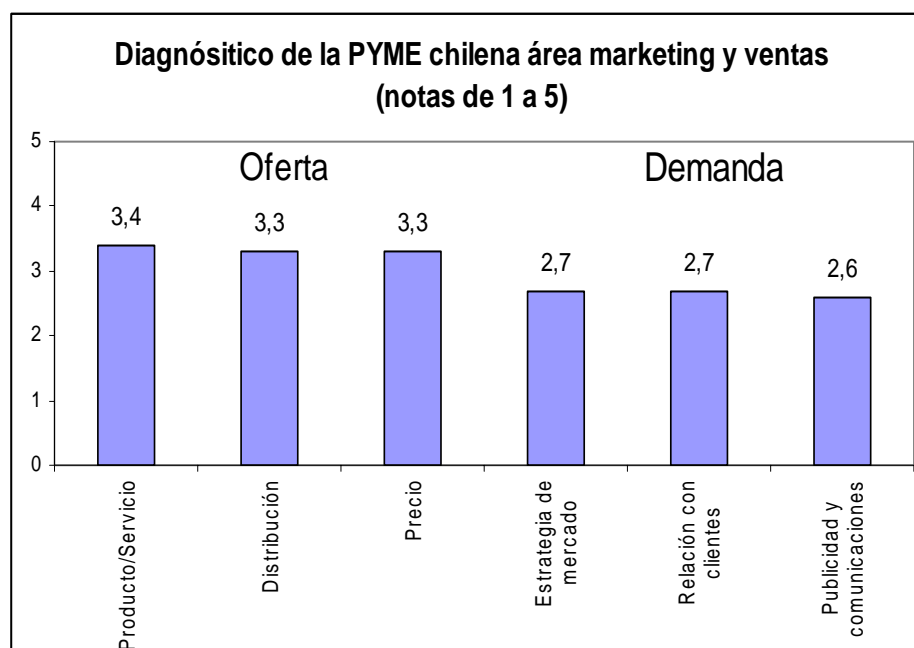
Por lo general, (las que) consiguen financiamiento con tasas mayores respecto de los créditos obtenidos por las empresas de mayor tamaño, y tienen acceso limitado a las posibilidades de capacitación y de mejoramiento tecnológico de sus empresas.

Adicionalmente, muchas de estas firmas no se encuentran agremiadas o permanecen asociadas a entidades empresariales débiles, en cuanto a la calidad de los servicios que prestan a sus asociados.

En cuanto al modelo de negocios, se constata que la PYME de la región aún se mantiene operando o anclada en una economía del pasado, caracterizada por el predominio de la industria como centro de creación de valor, no obstante que empresas más modernas e innovadoras (sea cual sea el rubro) han entendido que la economía del mañana se centra en los servicios, y en cómo la empresa es capaz de abordar aspectos relativos a la oportunidad y la calidad de las prestaciones: Este elemento cualitativo será cada vez más crítico para el éxito de las organizaciones.

## PYME anclada en un enfoque de oferta: el olvido del cliente

La PYME, por ejemplo, sigue pegada al modelo de la gestión de la era industrial: preocupada de aspectos productivos más que del cliente.



La economía del futuro requiere cambios trascendentales por parte de las empresas: De la gestión de la producción hacia una gestión centrada en el conocimiento, incorporando los flujos de datos en reemplazo del flujo de papeles; desde el proteccionismo comercial hacia una etapa de mayor apertura e integración; desde una producción masiva a una más diferenciada con productos y servicios personalizados.

Estas empresas operan en un clima desventajoso y anti-competitivo. Los principales factores que han conformado dicho ámbito son:

- Desventajas en el financiamiento crediticio y de capitales
- Baja profesionalización en la gestión
- Baja calificación de la mano de obra
- Escasa información estratégica y oportuna
- Escaso énfasis en la calidad y retraso en TICs en la gestión
- Escaso tamaño para generar una oferta atractiva
- No optimiza los canales de comercialización ni la cadena logística
- Escasa innovación y uso de tecnologías

Y sus principales efectos son:

- Grandes brechas de productividad
- Pérdida de competitividad local y global
- Bajos índices de internacionalización

La PYME exportadora también enfrenta importantes dificultades que restringe sus posibilidades de expansión en los mercados externos, tales como: Oferta poco atractiva en términos de calidad y volúmenes, escasamente estandarizada y certificada tanto en su producción como en los procesos incorporados. A su vez, las prácticas de exportación aplicadas por estas empresas también son deficientes, tanto respecto de los canales de comercialización como de distribución. Estudios realizados recientemente muestran por ejemplo que, la PYME exportadora chilena paga, en promedio, un flete de exportación 20% superior al flete de transporte de las grandes empresas.

**El acceso al financiamiento y a los seguros** en condiciones competitivas, es en la actualidad uno de los aspectos más críticos en el desempeño internacional de la PYME. Estas empresas están enfrentando un proceso de apertura comercial con una capacidad financiera muy limitada y con escaso acceso a instrumentos para desenvolverse en un clima de incertidumbre.

El *Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI*- que funcionó eficientemente hasta mediados de los noventa y que establecía, entre otros aspectos, un sistema de garantías para facilitar y asegurar las transacciones comerciales entre los países miembros- ha perdido vigencia en vista de una serie de cambios y modernizaciones de los sistemas financieros y de comercio producidos al interior de los países.

La obsolescencia del Convenio de Pagos, se precipitó básicamente por un mayor desarrollo y liberalización del mercado financiero en los países y el desarrollo de productos que han perfeccionado los instrumentos financieros inherentes al comercio internacional; y por otro lado, por el creciente grado de autonomía de los Bancos Centrales respecto de las políticas económicas de los países.

Esta situación está implicando, una cada vez menor participación de los Bancos Centrales en el comercio exterior, dando paso a un ascendente accionar de los bancos comerciales establecidos en los países. No obstante, la mayor variedad de oferta existente en términos de productos financieros, las PYME tienen serias dificultades para acceder y beneficiarse del sistema. En el caso de la PYME exportadora, la situación es más compleja, ya que para concretar los negocios el importador evalúa, además de las condiciones de precio y calidad de las mercancías, las posibilidades de crédito para sus pagos, restringiendo las posibilidades y competitividad de la PYME exportadora, que muchas veces no puede otorgar esas facilidades a sus clientes por su limitado acceso al financiamiento.

El caso de los seguros al comercio exterior, la situación es similar. Debido a los mayores riesgos subyacentes en la PYME sus primas son más onerosas y por lo tanto, se traducen en menor competitividad conformando un círculo vicioso.

A medida que se profundice la liberalización de los servicios financieros en la región, más y mejores instrumentos estarán disponibles para la PYME, por lo que el "cuello de botella" en materia de financiamiento, se irá desplazando cada vez a las posibilidades de acceso al sistema en condiciones ventajosas, o por lo menos similares a las posibilidades de acceso de la gran empresa.

¿Qué puede hacerse entonces ante esta realidad? Más aún desde el prisma regional que no tiene las competencias para aplicar políticas dirigidas sectorialmente.

No hay dudas, que el trabajo principal debiese ser encarado al interior de los países por parte de los miembros de la Asociación. No obstante, la ALADI puede realizar una serie de acciones de apoyo de gran relevancia para promover la participación de la PYME en los flujos regionales, entre ellas:

- Favorecer las condiciones de acceso de la PYME al sistema financiero, mediante el control y reducción de los riesgos inherentes a este tipo de empresas. Este trabajo puede materializarse a través del desarrollo de estándares de calidad mínimos que deben cumplir las empresas para funcionar en condiciones competitivas en plano regional
- Establecer un sistema de certificación de dichos niveles de calidad. La ALADI puede desempeñar un papel co-certificador de empresas certificadas por organismos públicos y privados locales, estableciéndose una red regional de seguridad.
- Favorecer la asociatividad mediante la conformación de gremios o formación de empresas exportadoras. Esta actividad no puede desarrollarse en forma independiente de los organismos de fomento productivo de los países miembros
- Generar confianzas entre empresas para favorecer la asociatividad y el desarrollo de alianzas estratégicas. El trabajo puede realizarse organizando ruedas de negocios y encuentros y la ALADI a través de las asociaciones gremiales puede generar las confianzas ínter empresariales necesarias.
- Certificación ( PROCESOS, PRODUCTOS, SERVICIOS, PROFESIONALES)

**Otros instrumentos de fomento exportador** que facilitarían la internacionalización de la PYME dice relación con el:

- Fortalecimiento del trabajo público privado con el fin de eliminar las trabas burocráticas domésticas
- Realizar encuentros empresariales dirigidos en conjunto con los gremios locales
- Realizar encuentros entre organismos de fomento productivo

Sin embargo, queda claro que el primer trabajo de ordenamiento y de fijación de necesidades debiera surgir al interior de los países, ya que la materialización de los Acuerdos Comerciales suscritos trae consigo la consolidación de las empresas grandes (*commodities*) en los mercados de destino, sin embargo, también vienen acompañados por grandes oportunidades y desafíos para las empresas PYME, los cuales en la medida que cumplan con los estándares de calidad exigido en dichos mercados, podrán salir también a los mercados externos con sus productos.

Por tanto, hoy más que nunca los gobiernos de los países deberían buscar una coordinación más estrecha entre el sector público y el privado, de manera de vencer los obstáculos externos e internos que se presentan y fomentar la mejor manera de tener productos de calidad para llegar a los mercados exigentes y sofisticados.

En tal sentido, en el año 2003. luego de la materialización de los Acuerdos Comerciales de Chile con la Unión Europea, Estados Unidos y Corea, se creó una

nueva institucionalidad público-privada llamada Consejo Público-Privado para el Desarrollo Exportador, conformado por los Ministros del área comercial y sus asesores por el lado público y todos los gremios exportadores del país, con el único objetivo de buscar todas las fórmulas posibles para lograr que la mediana y pequeña empresa fuera más eficiente, tanto en el plano interno como en el externo.

Para lograr dicho objetivo, se crearon 5 grupos de trabajo encargados de las siguientes materias, que se estimaron trascendentales para las PYME chilena:

1. Facilitación del Comercio: este Grupo de trabajo interactúa con el Ministerio de Hacienda y se ha encargado de identificar todas aquellas medidas que se necesiten para hacer más eficiente el comercio exterior chileno, buscando la más alta eficiencia en las tareas que se desarrollan. Es así, que se han identificado una serie de medidas que se deberían realizar para mejorar el funcionamiento del servicio de aduana y de los otros organismos del Estado que intervienen en el comercio exterior.
2. Fomento Exportador: Este Grupo de trabajo interactúa con la Corporación de Fomento de Chile (CORFO) y su quehacer radica fundamentalmente en los temas de innovación y tecnología, asociatividad, desarrollo de proveedores, entre otros. También se analiza en esta área los temas de certificaciones y normas, que hoy resultan vitales para el ingreso de las empresas PYME a los mercados desarrollados, tales como, Estados Unidos, la Unión Europea, Corea del Sur y Canadá.
3. Inserción Internacional: Este Grupo de trabajo interactúa con el Ministerio de Relaciones Exteriores y su objetivo central es acercar los Acuerdos Comerciales a la pequeña y mediana empresa, mediante el desarrollo de talleres, seminarios, cursos de capacitación en diferentes materias, que les permite tener un buen conocimiento de los requisitos pactados en los diferentes capítulos negociados en los Tratados, tales como, acceso a mercados, reglas de origen, salvaguardias, solución de controversias, etc.

También en este Grupo, se hace un seguimiento público-privado a los contenciosos comerciales que van surgiendo a raíz de la suscripción de los Acuerdos Comerciales vigentes, a fin de preparar una buena defensa de dichos casos, si es que son productos de importación, o bien, presentar una buena línea argumental si es que surge un problema en las exportaciones.

4. Promoción de Exportaciones, Inversión y Turismo: este Grupo de trabajo interactúa con el Ministerio de Economía y tiene en su agenda de trabajo diversas materias relacionadas con la imagen-país, con Chile, País plataforma y otros instrumentos de apoyo a las exportadores y a los agentes de turismo.

Este Grupo ha concentrado su actividad en la elaboración de una Imagen-País con financiamiento público – privado, para posteriormente buscar la mejor forma de aprovechar los Acuerdos Comerciales suscritos, ya que hoy Chile tiene un tremendo mercado preferencial en el mundo (3.400 millones de potenciales consumidores) pero no tiene productos del área manufacturera en calidad y volumen para llegar a esos mercados.

5. Transporte y Logística: este Grupo de trabajo interactúa con el Ministerio de Transporte y su aporte fundamental es buscar la mayor eficiencia del comercio que se realiza por la vía terrestre, aérea y marítima.

La experiencia de estos 3 años trabajando estrechamente entre el sector público y privado han permitido una transparencia y efectividad pocas veces alcanzadas en un trabajo de esta envergadura. La “sintonía fina” que existe en ambos sectores (público y privado) permite mirar con optimismo el futuro, en donde se debe estrechar aún más la alianza en esta materia, como asimismo, buscar vinculaciones estratégicas con otros países de la región, para llegar en forma conjunta a las grandes economías del mundo (China, Japón, Corea del Sur, Estados Unidos, la Unión Europea, etc.).

## **VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

1. Principalmente en el último quinquenio, los países de la ALADI han venido otorgando una importancia central a los mercados extrarregionales, materializando dicho interés a través de iniciativas de integración tipo acuerdos bilaterales o plurilaterales de libre comercio con países foráneos. Sin embargo, este fenómeno no es cautivo de la región sino que ha sido una tendencia mundial.

Las exportaciones hacia países de fuera de la región han crecido más rápidamente que las exportaciones intra regionales, pero dicho dinamismo comercial no ha sido consecuencia directa de los acuerdos comerciales suscritos. Esta situación evidencia, que las empresas exportadoras están apostando definitivamente por mercados más lejanos, pero a la vez más previsibles, rentables y dinámicos.

2. La integración regional en su conjunto, atraviesa por momentos difíciles y en paralelo se han debilitado los pactos subregionales que coexisten al interior de la ALADI. Esta problemática que atañe a la integración regional es netamente endógena y estructural, es decir, se encuba al interior de los países y de los bloques subregionales, cuyo origen va más allá de las dificultades de frontera, relacionadas básicamente con la facilitación del comercio o de factores exógenos como podría ser la mayor apertura de mercados de fuera de la región.
3. Se requiere modernizar en forma urgente el actual modelo de integración basado principalmente en desgravaciones arancelarias y en otras materias relacionadas.

El enfoque integracionista debe tener como propósito la búsqueda de un mayor dinamismo en los negocios entre los países miembros de la Asociación, objetivo que no se alcanza solamente con la reducción o eliminación de las barreras comerciales en las fronteras, sino que debe incluir una visión más profunda que tiene relación, entre otras materias, con las estructuras productivas de los países, el clima de negocios, las estrategias comerciales y de acciones concretas en materia de fomento exportador, en resumen tienen relación directa con la generación de incentivos y políticas favorables para incrementar el dinamismo de los negocios entre los países.

Este proceso de integración debiese involucrar una serie de materias cuyo grado de desarrollo común hacen a una mayor o menor calidad de dicho proceso, tales como: facilidades para el libre movimiento de mercancías, servicios, capital, personas, tecnología e inversiones, así como canales de cooperación en materia energética e infraestructura, teniendo en consideración para el caso de la ALADI, la situación de los países de menor desarrollo económico relativo.

4. La globalización ha implicado entre otras cosas, una mayor facilidad para la movilidad internacional ya sea de productos, inversiones, capital, mano de obra,



servicios, tecnología, lo que ha implicado que los países busquen diferenciarse de los demás, así se observa en aquellos países que han logrado dar un salto económico importante: Excepciones tributarias, condiciones favorables para la inversión, buen clima para los negocios, etc.

La región como unidad, entonces debiera diferenciarse de otras, para favorecer los negocios al interior de ella.

5. En materia de acceso a los mercados la agenda regional debe circunscribirse a acciones de carácter subsidiario, en particular el suministro de información oportuna sobre los beneficios de los acuerdos y sobre facilitación del comercio, es decir, la administración e implementación de los convenios.
6. Los acuerdos bilaterales están conformando redes cada vez más complejas en materia de preferencias con distintos alcances y profundidades, tanto en materia de compromisos como de sectores incluidos. Los problemas que genera este entramado de convenios son más relevantes en materia de comercio de mercancías y en compras públicas, ya que en ambos tópicos se están creando condiciones discriminatorias entre los países y la administración de estos acuerdos podría hacerse cada vez más engorrosa. Por lo tanto, la convergencia en estas materias puede ser más significativa en términos de impacto en el comercio.
7. Resulta fundamental alcanzar un grado de consenso en materia de convergencia en materia de los acuerdos Comerciales suscritos hoy en el ámbito de ALADI, ya que conviven una serie de Convenio con distintos alcances (Acuerdos parciales que contienen un pequeño grupo de productos negociados con preferencias fijas, o bien, acuerdos amplios que no tienen listas de exclusión y que llegan a arancel cero en cronogramas claramente fijados).

En este contexto, se requiere tener una clara voluntad política de los países miembros para saber hasta donde se desea avanzar en el proceso de integración regional. De esto depende el grado modernización que se pueda efectuar en el marco de la Asociación.

8. En materia de nomenclatura arancelaria se visualiza un gran problema para los operadores comerciales, que deben convivir con nomenclaturas arancelarias nacionales y de la Asociación (NALADISA), que se encuentran vigentes con distinto grado de actualización, ya que el 1° de enero de 2007 entró en vigencia la cuarta enmienda del Sistema Armonizado.

Hoy se puede apreciar la mayoría de los países que tienen aprobada la NALADISA en su legislación interna, no la tienen actualizada (tienen un desfase de a lo menos tres enmiendas), como es el caso de Chile en que los Acuerdos de Complementación Económica suscritos con Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y MERCOSUR, se encuentran en NALADISA (93), lo que implica que aún no se asume la NALADISA (96), NALADISA (02) y por supuesto la del año 2007.

Lo anterior, requiere una clara voluntad política de los países miembros de ALADI, en el sentido de validar prontamente los trabajos de transposición de los Acuerdos que realiza la Secretaría General de ALADI, de manera de mantener la nomenclatura de ALADI actualizada en los Acuerdos vigentes.

Asimismo, se debiera definir en que nomenclatura arancelaria se van a efectuar las negociaciones de los países miembros de ALADI, ya que en algunos casos se

emplea el Arancel Nacional de cada país, por lo cual se requiere tomar una definición al respecto.

Sin lugar a dudas que los grandes ganadores en alcanzar un consenso en esta materia, serán los agentes operadores (Agentes de Aduana, importadores y exportadores y las empresas pequeñas que tienen dificultades para entender con claridad estas materias).

9. En materia de Normas de Origen, se puede apreciar que el Régimen General de Origen de ALADI ha quedado desactualizado y muchas veces resulta impreciso para los agentes operadores, ya que se elaboró hace bastante tiempo. En este contexto, resulta vital trabajar en la construcción de un nuevo régimen de origen moderno, que los países miembros de ALADI puedan utilizar en los acuerdos comerciales suscritos, en donde se debe trabajar en el articulado de dichos requisitos, en la construcción de los nuevos requisitos específicos de origen, en la conveniencia o no, de tener una acumulación de origen amplia entre los países miembros.

En el caso de Chile, tiene 5 normas de origen distintas con los países de ALADI con los que ha suscrito Acuerdos Comerciales (ACE N° 35 Chile – MERCOSUR; ACE N° 38 Chile – Perú, ACE N° 22, ACE N° 23, ACE N° 32, Chile – Bolivia, Chile – Venezuela y Chile – Ecuador, respectivamente; TLC Chile – Colombia y TLC Chile – México.

Por tanto, resulta indispensable fijar una posición en ALADI en esta materia, de manera de encarar un trabajo profundo para elaborar una nueva normativa de origen, en donde se tenga en cuenta la acumulación regional entre los países miembros.

10. Por el lado del comercio de servicios la situación es comparativamente más relajada, ya que los acuerdos suscritos no significan mayor acceso efectivo a los mercados, y por ende, lo relevante para el establecimiento del ELC será la capacidad para obtener información sobre las condiciones para la prestación de servicios en los mercados extranjeros. Lo cual puede hacerse en dos niveles: Primero, a través de la recopilación de regulaciones discriminatorias existentes en los países y que están reflejados en los TLC y, en segundo lugar, la sistematización de información de aquellas normativas no discriminatorias pero que son necesarias tener presente para prestar servicios en los países.
11. El trabajo en el área de los servicios puede ser de gran impacto en la conformación del ELC. La conformación de un marco jurídico pro-exportador de servicios en los países es de vital importancia para el despegue del sector.

En muchos países las normas que regulan el comercio de servicios son excesivamente acotadas en su alcance y por tanto no reconocen en forma amplia la multimodalidad de formas de hacer comercio de servicios.

En variados países miembros de la ALADI ni siquiera existen como conceptos jurídicos la exportación ni la importación de servicios, lo cual genera una serie de ineficiencias internas, traduciéndose en sesgos anticompetitivos para las empresas de servicios domésticos y regionales.

Otro elemento es la organización de los sectores exportadores de servicios de los países. Por lo general, los miembros de la Asociación no tienen organizaciones que aglutinen al sector servicios como un todo, más bien funcionan agrupaciones

de carácter sectorial (gremios) pero que solo representan los intereses específicos de las empresas socias del rubro. Hay un vacío organizacional respecto de la interpretación de los intereses y principios del sector en su conjunto, marcando una desventajosa diferencia con relación a otras áreas de la economía, en que si existe una institucionalidad empresarial solvente, como es el caso de la industria, la agricultura y la minería.

En este sentido, la ALADI en conjunto con organizaciones de los países puede desarrollar un trabajo en torno a propiciar la creación de Coaliciones de exportadores de servicios al interior de los países de la Asociación. Un buen modelo para ello es la experiencia acumulada por la Coalición de Exportadores de Servicios de Chile (CES).

12. Otro elemento de la agenda regional es la posibilidad de crear una base de datos sistematizada de la oferta de servicios a distancia de los países de la ALADI, así como formular una estrategia con miras a crear una plataforma que fomente estos servicios a nivel regional como extrarregional. Los aspectos tributarios (en materia de beneficios) serán relevantes para desarrollar este proyecto.
13. En materia de implementación y de difusión de instrumentos existentes, hay un trabajo regional relevante acerca de los acuerdos de doble tributación así como los instrumentos unilaterales para reducir la doble tributación. La doble tributación afecta en forma critica la internacionalización de los prestadores de servicios regionales (en los modos 1, 3 y 4 de comercio de servicios establecidos por el GATS ).
14. Un elemento esencial para fortalecer la integración regional dice relación con la incorporación de la PYME a los flujos intra regionales.

Como se ha mencionado en el trabajo, los problemas de la PYME son cuantiosos y las soluciones no son fáciles de implementar. Hay un trabajo interno de gran relevancia en los países, el mejoramiento de los procesos productivos, incorporación de tecnologías e innovación, mejoramiento de la gestión, elementos imprescindibles para desarrollar competitividad .

No obstante, a que la labor central esta al interior de los países con sus políticas de fomento productivo, hay un significativo espacio para la agenda regional en esta materia.

El elemento central de la agenda es el desarrollo de estándares para la PYME, trabajo a desarrollar en conjunto con los organismos públicos y privados de los países, al igual que la certificación de dichos estándares (de productos, servicios, procesos productivos y también de profesionales). Por ejemplo, no es posible que una empresa exportadora de servicios no tenga un sitio web en el cual "tangibilice" su oferta.

Otro de los problemas de la PYME son las escalas productivas, por ello debe incentivarse la asociatividad y superar las desconfianzas ínter empresariales. Un trabajo regional conjunto con los gremios e instituciones de fomento productivo de los países, permitirá alcanzar estos objetivos.

15. Se necesita una institucionalidad fuerte (Fortalecer la ALADI) y creíble, y el centro de las fortalezas de dicha institucionalidad recae en la existencia de un mecanismo de solución de controversias eficiente y vinculante. La credibilidad de las instituciones se explica en gran medida en la capacidad para hacer cumplir los

compromisos. Esta recomendación pasa por la real voluntad política de parte los países con miras a fortalecer la integración regional, es decir, transformar los discursos en hechos concretos.

---