



Universidad de Chile

**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO
DEPARTAMENTO DE DERECHO INTERNACIONAL**

**REGULACIÓN DE SERVICIOS EN LOS PRINCIPALES
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CELEBRADOS POR CHILE**

Memoria para optar al Grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y
Sociales

ALEJANDRO DAVID NILO GALLARDO

Profesor Guía: Carlos Dettleff Beros.

Santiago, Chile
2006

TABLA DE CONTENIDO

- INTRODUCCIÓN.....	1
- CAPÍTULO PRIMERO	
ACUERDO GENERAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS.....	12
- I.1 Visión General.....	12
- I.2 Principios básicos. Enunciación.....	18
- I.3. Finalidad del Acuerdo.....	19
- I.4- Alcance del AGCS.....	22
- I.5- Servicios abarcados por el AGCS.....	26
- I.6- Obligaciones básicas que surgen del AGCS.....	26
- a) Obligaciones generales.....	27
- *Trato de la nación más favorecida (NMF).....	27
- *Transparencia.....	29
- * Otras obligaciones.....	31
- b) Compromisos específicos.....	31
- *Acceso a los Mercados.....	31
- *Trato nacional.....	33
- I.7- Disposiciones Institucionales.....	35

- I.8- Disposiciones Finales.....	38
- I.9- Listas de Compromisos Específicos.....	39
- I.10- Anexos al AGCS y Decisiones Ministeriales.....	47
- I. 11- Programa Incorporado.....	48
- I. 12- Ronda de negociaciones sobre Servicios.....	49
- CAPÍTULO SEGUNDO	

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y LA UNIÓN

EUROPEA.....	52
- II.1- Visión general.....	52
- II.2- ¿Qué es la Unión Europea?.....	53
- II.3- Evolución de las Relaciones entre Chile y la Unión Europea...54	
- II.4- ¿En qué consiste la Asociación?.....	61
- II.5- Importancia de la Asociación.....	66
- II.6- El Comercio de Servicios entre Chile y la Unión Europea.....	72
- II.6.1- Objetivos.....	74
- II.6.2- Cooperación en el Sector de los Servicios.....	75
- II.6.3- Ámbito de Aplicación.....	76

- II.6.4- Definiciones.....	79
- II.6.5- Acceso al Mercado y Trato Nacional.....	80
- II.6.6- Reglamentación Interna.....	82
- II.6.7- Reconocimiento Mutuo.....	83
- II.6.8- Transparencia.....	85
- II.6.9- Evolución.....	86
- II.6.10- Comercio Electrónico.....	89
- II.6.11- Transporte Marítimo internacional.....	92
- II.6.11.1- Ámbito de Aplicación.....	92
- II.6.11.2- Definiciones.....	93
- II.6.11.3- Acceso al Mercado y Trato Nacional.....	94
- II.6.12- Servicios de telecomunicaciones.....	96
- II.6.12.1. Ámbito.....	97
- II.6.12.2. Contenidos.....	97
- II.6.13- Excepciones a las Normas sobre Servicios.....	104

- **CAPÍTULO TERCERO**

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE-ESTADOS UNIDOS.....	108
---	-----

- III.1- Visión General.....	108
- III.2- Una Negociación con Historia.....	109
- III.3- ¿Por Qué un TLC con Estados Unidos?.....	113
- III.4- Objetivos de la Negociación.....	119
- III.5- Comercio e Inversión entre Chile y los Estados Unidos.....	125
- III.6- ¿Y cómo se puede competir con un país tan eficiente como Estados Unidos? ¿No se hundirá la industria nacional?.....	128
- III.7- Características Generales del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile.....	130
- III.8- Regulación del Comercio de Servicios en el Tratado de Libre Comercio celebrado por Chile y Estados Unidos.....	137
- III.8.1- Chile y el Comercio de Servicios.....	139
- III.8.2- Inversión de Estados Unidos en Chile en el Sector Servicios.....	141
- III.8.3- Regulación del Comercio Transfronterizo de Servicios en el Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. Aspectos Generales.....	145
- III.8.4- Ámbito de Aplicación.....	147

- III.8.5- Trato Nacional.....	159
- III.8.6- Trato de Nación Más favorecida.....	160
- III.8.7- Acceso a los Mercados.....	161
- III.8.8- Presencia Local.....	163
- III.8.9- Transparencia en el Desarrollo y Aplicación de las Regulaciones.....	164
- III.8.10- Reglamentación Nacional.....	165
- III.8.11- Reconocimiento Mutuo.....	168
- III.8.12- Implementación.....	172
- III.8.13- Denegación de Beneficios.....	173
- III.8.14- Definiciones.....	176
- III.8.15- Medidas Disconformes.....	179
- III.8.16- Anexo sobre Servicios de Envío Urgente.....	181
- III.8.17- Anexo sobre Servicios Profesionales.....	183
- III.8.18- Ingenieros Civiles.....	193
- III.8.19- Otras Materias que tienen Relevancia para el Sector Servicios.....	193
- III.8.19.1- Entrada Temporal de Personas de Negocios.....	194
- III.8.19.2- Telecomunicaciones.....	196

- III.8.19.3- Servicios Financieros.....	197
- III.8.19.4- Comercio Electrónico.....	200
- III.8.20- Aspectos Finales del Capítulo de Servicios en el Tratado con Estados Unidos.....	202
- CAPÍTULO CUARTO	

POSIBILIDADES DE EXISTENCIA DE UN ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS.....	207
---	-----

- IV.1- Aspectos Preliminares.....	207
- IV.2- Historia.....	208
- IV.3- Complejidad del ALCA.....	224
- IV.4- Beneficios del ALCA.....	232
- IV.5- Críticas al ALCA.....	244
- IV.6- Perspectivas de los Países Participantes en las Negociaciones del ALCA.....	248
- IV.7- Regulación del Comercio Transfronterizo de Servicios en el ALCA.....	261

- IV.7.1- Aspectos Generales.....	262
- IV.7.2- Alcance del Acuerdo: Su Carácter Comprehensivo.....	263
- IV.7.3- Trato Nacional y Acceso a Mercados.....	266
- IV.7.4- Regulación.....	267
- IV.7.5- Trato Especial y Diferenciado.....	270
- CONCLUSIÓN	275
- BIBLIOGRAFÍA	289
- ANEXO I	
ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CHILE Y LA UNIÓN	
EUROPEA.	
TÍTULO III COMERCIO DE SERVICIOS Y DERECHO DE	
ESTABLECIMIENTO.....	300

- **ANEXO II**

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y ESTADOS
UNIDOS. CAPÍTULO ONCE: COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE
SERVICIOS.....320

- **ANEXO III**

ALCA- ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS
BORRADOR DEL ACUERDO: CAPÍTULO XVI SERVICIOS.....343

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: Arcadia – Lista de Compromisos Específicos.....	46
TABLA 2: Intercambio Comercial Chile – Unión Europea 1996-2001.....	71
TABLA 3: Intercambio Comercial Chile – Unión Europea 1996-2002.....	72
TABLA 4: Evolución Exportaciones de tendencia a EE.UU. (2001=100).....	124
TABLA 5: Comercio de Chile con Estados Unidos 1997-2003.....	127
TABLA 6: Efectos de Largo Plazo de TLC Chile-USA.....	135
TABLA 7: Principales Inversiones de los EE.UU. Período 1974-2002...	143
TABLA 8: Transporte (Distribución) como facilidad esencial en el Sistema Eléctrico.....	151

TABLA 9: Cocientes de las Exportaciones potenciales frente a las	
Exportaciones efectivas 1995-2000.....	236

TABLA 10: Potenciales de exportación de 20 países ALCA en el año	
2000.....	238

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es mostrar cómo en nuestros días los servicios han alcanzado un desarrollo aún más significativo que el comercio de bienes. Para ello estudiaremos el Acuerdo General de la Organización Mundial de Comercio que regula el Comercio de Servicios, para luego revisar los principales Tratados de Libre Comercio que Chile ha celebrado, poniendo énfasis en la relevancia que adoptan los servicios en dichos Tratados. Finalmente, revisaremos las posibilidades de existencia del Área de Libre Comercio de las Américas que representa un proyecto nunca antes visto e incluso mayor que la propia Unión Europea, enfocándonos desde una visión crítica en sus beneficios y bemoles que este proyecto pueda tener no sólo para Chile, sino para Latinoamérica como conjunto.

Podemos señalar que con este estudio logramos alcanzar la convicción de que Chile con su política de regionalismo abierto cada vez tiende a consolidarse como un país emergente y posiblemente se transforme en una gran plataforma en el comercio transfronterizo de servicios en el mundo, generando nuevas posibilidades de empleo y con ello impulsando la economía nacional para poder dar el salto a transformarse en una economía desarrollada.

INTRODUCCIÓN

Para comenzar a analizar el presente tema es preciso situarnos en el contexto en el que nos moveremos y por ello es necesario precisar que la actividad económica se divide en tres grandes sectores económicos desde la publicación de las obras del australiano Colin Clark en 1940¹. Tales sectores son los denominados: Primario, Secundario y Terciario.

El sector primario agrupa las actividades que implican la extracción y obtención de materias primas procedentes del medio natural, así son la agricultura, ganadería, minería, silvicultura y pesca.

El sector secundario incluye las actividades que suponen la transformación de las materias primas en productos elaborados, es decir, la industria y la construcción. Por ejemplo podemos señalar la siderurgia, sector agroalimentario y la producción de bienes en general.

El sector terciario es un conjunto mal definido que incluye todas las actividades y prestación de servicios que no pertenecen a los otros dos sectores y que podrían considerarse como actividades de suministro de bienes inmateriales a las personas, a las colectividades o a las empresas. Este sector agrupa los servicios mercantiles y no mercantiles, especialmente

¹ Biblioteca de Consulta Microsoft ® Encarta ® 2005. © 1993-2004 Microsoft Corporation.

el comercio (al por mayor y al detalle), el negocio de automóviles y las reparaciones, el alquiler de viviendas, el correo y las telecomunicaciones, los seguros, el turismo, la sanidad, la educación la cultura y los servicios ofrecidos por las administraciones públicas. Tal es la importancia de este sector que normalmente en los países desarrollados más del 60% de la población activa trabaja en este sector productivo.

La división de la economía en distintos sectores permite estudiar su evolución a lo largo del tiempo, pero sigue siendo bastante convencional. Las fronteras entre sectores suelen ser imprecisas. Por ejemplo, es muy difícil determinar si las actividades de servicios presentes en el seno de las organizaciones industriales (servicios informáticos o de gestión) pertenecen realmente al sector terciario o, a la inversa, si la utilización de productos industriales en los servicios (transportes, telecomunicaciones) no modifica la definición del sector secundario.

Así, a estos tres sectores tradicionales de la economía (primario o agrario, secundario o industrial y terciario o de servicios) se les empieza a añadir un nuevo sector, el cuaternario, que aglutina actividades empresariales y políticas con un alto grado de especialización y relacionadas con la gestión y distribución (compra, venta y alquiler) de la información, el bien

económico fundamental. La sociedad se centraba antes en actividades materiales de tipo industrial y ahora se aglutina en torno a tareas que tienen que ver con el valor intangible de la información, tales como la dirección, la alta investigación, las nuevas tecnologías y la toma de decisiones. Se dice que ha surgido una nueva sociedad en el nuevo milenio, la sociedad de la información (cuyos antecedentes se encuentran en el concepto de Daniel Bell sobre la sociedad postindustrial) o la sociedad del conocimiento, que plasma la revolución tecnológica que se vive, de similares proporciones a la industrial de finales del siglo XVIII. Se consideran dentro del sector cuaternario las empresas que tradicionalmente se integran en el sector industrial, pero que están ligadas con las tecnologías de la información, como los fabricantes de ordenadores, programas de ordenador y nuevas tecnologías (como los CAD/CAM, SIG, GPS, los portales de Internet, etc.); las actividades relacionadas con las finanzas (cuestiones bancarias y bursátiles, seguros, grandes negocios mercantiles, etc.); algunos consideran también dentro del cuaternario ciertos trabajos ligados a la información, como el realizado en las editoriales, los medios de comunicación, las bibliotecas, consultorías y hasta las empresas telefónicas. Muchos asocian este sector sólo con el ocio y la cultura; otros pocos con los receptores de

subvenciones y pensiones. El sector cuaternario sólo aparece en las ciudades de gran tamaño y dinamismo económico (como las conurbaciones y megalópolis) y en las regiones socialmente más avanzadas.

Luego, ¿Qué entendemos por Servicio?

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, en su Vigésima primera edición, Servicio es: “Prestación humana que satisface alguna necesidad del hombre”.

Esta definición es acertada, pero parece ser incompleta, pues está definido en términos negativos, sin hacer alusión a lo que comprende realmente y por ello, siguiendo lo anteriormente planteado, servicio es toda prestación humana que satisface alguna necesidad del hombre que no consiste en la producción de bienes materiales sino en el suministro de bienes inmateriales a las personas, a las colectividades o a las empresas.

Así en términos generales, un servicio “es una actividad económica intangible, invisible y perecedera, que exige la interacción directa entre consumidor y proveedor”².

² <http://www.prochile.cl/servicios>. GOBIERNO DE CHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, ProChile, “Chile exporta servicios”, mayo, 2001.

Para Kotler, servicio es “cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es esencialmente intangible y no da como resultado la propiedad de algo”. Su producción puede o no estar ligada a un producto físico.³

Por otro lado el “**Acuerdo General Sobre El Comercio De Servicios**” en su Artículo Primero, número 3, letra b, señala que para los efectos de tal tratado el término “Servicio” comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales.

Cabe destacar que este Acuerdo no define los servicios, sino que fija cuales están contemplados dentro del mismo, por lo cual es necesario atender al concepto que ya entregamos con anterioridad sin desprendernos del alcance que el Acuerdo tiene respecto de los servicios, lo que más tarde analizaremos. Esto nos hace pensar que por la variada gama de definiciones que existen en la doctrina respecto de los servicios el AGCS no adoptó una definición, pues cada vez que se adopta una definición doctrinaria se pueden dejar fuera algunos aspectos que si pueden ser relevantes para el Acuerdo, por lo tanto, como toda definición por naturaleza es excluyente y

³ KOTLER, PHILIP, “Mercadeo de servicios, organizaciones, personas, lugares e ideas”, en Mercadotecnia, México, D.F., Prentice- Hall, 1998, p. 668.

considerando la amplitud de lo que estudiamos como servicios el no adoptar una definición es una buena medida para dejar abierta la posibilidad para los nuevos servicios que se puedan generar con el constante evolucionar del mercado.

Por tanto, habiéndonos adentrado al concepto de servicio es necesario responder a una segunda interrogante ¿Por qué Regular?. Y para responderla podemos recordar a Stephen Breyer⁴, quien nos plantea cuatro advertencias a saber:

- a) ¿Pertenece la industria que queremos regular al tipo de industria que debería ser regulada?, ¿Tiene características económicas tales que, si dejáramos que el mercado libremente, terminaría en las manos de una empresa única con poder monopólico?. Por lo tanto, debemos analizar el mercado de esa industria y ser capaces de determinar si la regulación es la medida adecuada para el sector que estamos analizando. Ello necesariamente nos llevara a buscar la existencia o ausencia de fallas del mercado;

⁴ BREYER, STEPHEN, “Cuando y cómo regular los servicios de utilidad pública”, Revista Estudios Públicos, N° 78, Otoño de 2000, pág. 28ss.

- b) No se puede olvidar que la regulación es un instrumento extremadamente tosco que no se puede afinar. Por lo tanto, tendremos resultados imprecisos en modelos que no dan resultados perfectos y por ello al regular no se puede presumir que se va a obtener un resultado afinado (fine tuned);
- c) Hay diferentes sistemas de regulación y todos tienen sus tendencias. Por ello se debe atender a la finalidad que queramos obtener para luego pensar en cómo regular, es decir, la regulación que adoptemos dependerá en gran medida en nuestras concepciones y finalidades, por lo cual no sería neutra;
- d) Un sistema de regulación reemplaza el mercado por la decisión de un ser humano. Es por esto, que debemos tener cuidado con las buenas intenciones de ese ser humano, pues puede buscar una solución a un problema que él estima importante solucionar, pero con esa decisión puede llegar a crear un desincentivo a una cierta actividad económica y con ello generar un problema aún más grande.

Por otro lado, debemos tener presente como concluye Patricio Meller que “la filosofía básica de un marco regulatorio eficiente sería:

Introducir competencia donde sea posible; aplicar regulación donde es inevitable, existe un Monopolio Natural”⁵.

A lo anterior podemos precisar que existen tres escalones los cuales son:

- Donde la competencia es posible es preciso **no intervenir**;
- Donde no funciona la competencia debe procederse a la **Autorregulación** cuando hay un costo muy alto de introducirse el Estado a regular. En este caso los regulados se reúnen y crean una autorregulación. El problema es la fiscalización, pues no hay incentivos para fiscalizar, ya que son los mismos fiscalizados los que deben realizar tal función. Otro problema es la publicidad de los controles;
- Finalmente, la **Regulación** es la última opción cuando las anteriores no funcionan y existen fallas en el mercado que no permiten la existencia de un mercado competitivo y es preciso salvar o aminorar esas fallas para que el mercado funcione correctamente. Tales fallas

⁵ MELLER,PATRICIO, “Regulación y competencia en los Servicios de Utilidad Pública. Una Introducción general”, Revista perspectivas (Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile), Vol. VI, N°1, 2002, pp. 3-10.

de mercado consisten en la presencia de: Asimetrías de información, bienes públicos, externalidades, costos de transacción, monopolios⁶.

Por otro lado, los servicios son un importante factor de la economía nacional debido al costo de los mismos y por ello es de tal importancia su regulación interna. Además, dado lo avances en el incremento del comercio internacional de servicios, también se hace necesaria su regulación más allá de las fronteras nacionales.⁷

Hoy en día este sector requiere un estudio a nivel internacional y nos ha llevado a nosotros a estudiarlo, pues el sector de los servicios es el sector de más rápido crecimiento de la economía mundial y representa el 60% de la producción, el 30% del empleo y cerca del 20% del comercio mundial. Esto mismo ha llevado que se hayan incorporado normas sobre servicios en el sistema multilateral de comercio, creándose el **“Acuerdo General Sobre El Comercio De Servicios”**, que permite un alto grado de flexibilidad, tanto en el marco de las normas como también en lo que se refiere a los compromisos de acceso a los mercados. Es por ello que

⁶ COOTER, ROBERT y ULEN, THOMAS, “Derecho y Economía”, Fondo de Cultura Económica, Primera edición en español, México, 1998, p. 22 y ss.

⁷ MICHINEAU T., PAULETTE, “Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica: Análisis de las normas del Capítulo XI sobre comercio transfronterizo de servicios”, Tesis para optar al grado de Magíster con mención en Derecho Económico, Universidad de Chile, Facultad de Derecho, Santiago, Año 2002, p. 46.

en el desarrollo de este trabajo analizaremos este Acuerdo en sus aspectos más fundamentales para luego analizar como se ha tratado este sector en los diferentes Tratados de Libre Comercio que ha celebrado Chile. Cabe hacer notar en este momento que este trabajo se limitará a analizar sólo algunos de los tratados celebrados por Chile y finalmente revisar las posibilidades de existencia de un Área de Libre Comercio de las Américas. Así esta decisión de limitar nuestro estudio se basa en una visión estratégica de revisar los tratados que a mi entender resultan ser los más trascendentales para nuestro país, pues tanto el tratado con la Unión Europea como el con Estados Unidos representan un claro ejemplo del regionalismo abierto que inspira las políticas comerciales de Chile. Respecto a Estados Unidos es evidente que para Chile representa un avance gigantesco, ya que este Tratado de Libre Comercio le permite a Chile consolidar y ampliar el acceso de sus productos y servicios a la economía más grande y estable del mundo: Estados Unidos representa cerca del 22% del Producto Interno Bruto Mundial y constituye un megamercado de 285 millones de habitantes, con un ingreso anual per capita de US\$ 35.400. Por otro lado, la Unión Europea es el principal socio comercial e inversionista extranjero de Chile y con este Tratado la

Unión Europea busca consolidar el lugar que ocupa como primer inversionista, en especial como primer proveedor de servicios de Chile. Por su parte, Chile tendrá acceso al mayor mercado mundial de consumo. Finalmente, el ALCA es un proyecto ambicioso, nunca antes visto que crearía una inmensa zona de libre comercio, de la que participarían todos los Estados americanos desde Alaska hasta Tierra del Fuego con la sola excepción de Cuba. Esta área de libre comercio comprendería aproximadamente 800 millones de personas que generarían un producto interno bruto de 12.400.000 de millones por año. Así podemos comprender que estos tres Tratados significan los principales para una economía como la nuestra, aunque no podemos desmerecer los otros tratados celebrados por Chile con otros países, pero tales tratados son muy parecidos a los que analizaremos y probablemente los que vendrán después seguirán el mismo camino trazado por estos tratados, lo que permitirá finalmente alcanzar la unificación de la Regulación del Comercio Transfronterizo de Servicios.

Con esta tarea dejamos invitado al lector a acompañarnos en el análisis de un sector que internacionalmente se ha ido posicionando como uno de los más relevantes en una economía globalizada como en la que vivimos.

CAPÍTULO PRIMERO

ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

I.1. Visión general.

En 1948, en la realización de una conferencia de las Naciones Unidas, una cincuentena de países aceptó la Carta de la Habana mediante la cual se contemplaba la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIC) que regulara el intercambio de bienes y servicios. Más, este proyecto fue abandonado por falta de ratificación, lo que impulsó posteriores discusiones en Ginebra que luego dieron lugar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, cuyo acrónimo en inglés es GATT. En este marco, las seis rondas que precedieron a la de Uruguay únicamente se centraron en el intercambio de bienes⁸. Ya en la década del '80 e iniciadas las conferencias preparatorias de la Ronda de Uruguay, surgió el interés por el intercambio de servicios.

⁸ Las únicas referencias a los servicios se hicieron en los códigos sobre barreras no tarifarias decididas en Tokio, más ellas tenían que ver con los servicios que incidían en el intercambio de bienes. Fuera de ello, sólo en ciertas discusiones y acuerdos se trató el tema, tal como ocurrió con el transporte aéreo en la Asociación Internacional de Transporte Aéreo, en la Unión Europea y en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD) mediante su “código de liberación de las operaciones invisibles corrientes”. Ver CHANEKUNE, Bernard y Nanno Mulder, “La apertura internacional de los servicios”, Capítulos del SELA, N° 59, Caracas, Venezuela, mayo – agosto, 2000, p.49.

La globalización fue el fenómeno que favoreció el papel de los servicios en las negociaciones, ya que se llegó a reconocer su importancia en el comercio de bienes.

Al respecto, Estados Unidos propuso que la materia de los servicios se integrara al GATT, logrando para ello el apoyo de Japón, la Unión Europea y de algunos países en desarrollo (PED). Por otro lado, la mayoría de los PED, especialmente el Grupo de los Diez –dirigido por Brasil e India-, no estaban de acuerdo con la propuesta estadounidense. Finalmente, en 1986 se llegó al compromiso de iniciar conversaciones fuera del marco del GATT, creándose más tarde el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS o GATS).

La creación del Acuerdo General sobre el comercio de Servicios (en adelante AGCS) fue uno de los logros principales de la Ronda Uruguay, cuyos resultados entraron en vigor en Enero de 1995 y es el primer y único conjunto de normas multilaterales que regulan el comercio internacional de servicios. Se elaboró en respuesta al enorme crecimiento de la economía de servicios durante los treinta últimos años y al mayor potencial de comercialización de los servicios como consecuencia de la revolución de las comunicaciones.

El AGCS consagra por primera vez normas y compromisos convenidos en el ámbito internacional, comparables en términos generales a los del GATT, en este vasto sector del comercio internacional, que aún sigue creciendo rápidamente. Si bien son pocas las estadísticas fiables relativas a los servicios, se admite en general que el valor del comercio de éstos, medido con arreglo a los criterios habituales, equivale a la cuarta parte del comercio internacional de mercancías. Pero una proporción adicional, no medida pero sin duda muy grande del intercambio internacional de servicios, no atraviesa las fronteras nacionales, ya que lo hace en cambio el proveedor (por ejemplo, una sucursal de un banco extranjero) o el consumidor (por ejemplo, un turista extranjero). El alcance de las normas del AGCS se extiende a todas las formas del comercio internacional de servicios. Esto significa que el Acuerdo representa un importante nuevo factor para un amplio sector de la actividad económica mundial. Significa también que, dada la tan importante proporción de ese comercio que tiene lugar en el interior de las economías nacionales, sus prescripciones influirán necesariamente desde el primer momento en las leyes y reglamentos

nacionales internos, de una manera en que el GATT sólo ha influido en los últimos años⁹.

Es necesario agregar que las normas del AGCS no son totalmente completas y aún están sujetas a perfeccionamiento para poder llenar las lagunas que puedan presentarse en el futuro, lo cual exigirá varios años más de negociaciones y para ello existe el compromiso de realizar en el futuro sucesivas rondas de negociaciones a fin de proseguir la apertura del comercio mundial de servicios. Por otro lado, el hecho de que las normas del AGCS no se hayan podido poner a prueba aún, y que las listas relativas a los servicios sean mucho más complejas que las que se refieren a las mercancías, hace aún más difícil determinar exactamente qué derechos han adquirido y que obligaciones han asumido los Miembros de la OMC en virtud del conjunto de resultados alcanzados en este campo.

El AGCS consta de tres elementos: El texto principal, que contiene obligaciones y disciplinas generales; Los Anexos, que tratan de normas aplicables a determinados sectores; y los compromisos específicos contraídos por los distintos países de otorgar acceso a sus mercados, en los que se incluye la oportuna indicación cuando los países no aplican

⁹ <http://www.wto.org>. Secretaria de la OMC. División del Comercio de Servicios, “Introducción al Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios (AGCS)”, Octubre de 1999, p.1.

temporalmente el principio de la “nación más favorecida” (no discriminación).

El AGCS cuenta con 29 artículos (32, si se cuentan por separado los tres artículos *bis*). El Acuerdo completo tiene seis partes. En la sección inicial se establece el alcance del Acuerdo y se formulan las definiciones correspondientes. La Parte II, la más larga, trata de las obligaciones y disciplinas generales, esto es, de normas que se aplican, en su mayor parte, a todos los servicios y a todos los Miembros. La Parte III fija las normas que rigen los compromisos específicos contenidos en las listas. La Parte IV se refiere a las negociaciones futuras y a las listas en sí mismas. Las Partes V y VI contienen las disposiciones institucionales y las disposiciones finales.

Con anterioridad a este instrumento internacional, quien exportaba servicios debía enfrentarse a la legislación nacional y a la del país destinatario de la exportación; todo ello en las condiciones establecidas por cada normativa, la cual no siempre garantizaba condiciones ventajosas para el comerciante. Esto acarreaba grandes costos y, en ocasiones, los comerciantes buscaban otras jurisdicciones donde ofrecer sus servicios. La solución, entonces, era la firma de acuerdos bilaterales que en ese entonces

no contaban con la fiscalización necesaria, por lo que su cumplimiento quedaba un poco al arbitrio de los gobiernos de turno. Lo anterior suponía un problema incluso para la solución de las controversias y los perjudicados debían recurrir a la jurisdicción del país infractor con los gastos de honorarios correspondientes. Por su parte, las inversiones en el área servicios debían realizarse conforme la normativa interna a las inversiones.

El AGCS proporciona normas y principios para que los gobiernos negocien compromisos relacionados con las políticas de intercambio comercial de servicios, y de esta forma crea el marco jurídico internacional necesario para competir en mejores condiciones. Claro que los países mantienen una lista de compromisos en la cual señalan cuáles son los sectores y subsectores que incluirán dentro del Acuerdo¹⁰

Finalmente debemos señalar que todos los Miembros de la OMC, es decir, actualmente 140 economías, son miembros del AGCS y han asumido compromisos específicos en sectores determinados.

¹⁰ MICHINEAU T., PAULETTE, “Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica: Análisis de las normas del Capítulo XI sobre comercio transfronterizo de servicios”, Tesis para optar al grado de Magister con mención en Derecho Económico, Universidad de Chile, Facultad de Derecho, Santiago, Año 2002, p. 53.

I.2- Principios básicos. Enunciación.

En este acápite señalaremos cuáles son los principios básicos que informan el AGCS, sin desarrollarlos, pues en el desarrollo de este trabajo los iremos explicando con más detalle. Basta por ahora enunciarlos para tenerlos presente en el estudio posterior que seguiremos.

- a) El AGCS abarca todos los servicios.
- b) Se aplica el trato de la nación más favorecida a todos los servicios, excepto en el caso de las exenciones temporales inicialmente establecidas.
- c) Se aplica trato nacional en las esferas en que se haya contraído compromisos.
- d) Transparencia de las reglamentaciones; servicios de información.
- e) Las reglamentaciones han de ser objetivas y razonables.
- f) Pagos internacionales: Normalmente sin restricciones.
- g) Compromisos de los distintos países: Negociados y consolidados.
- h) Liberalización progresiva: Mediante nuevas negociaciones.

I.3- Finalidad del Acuerdo.

El AGCS sigue básicamente los mismos objetivos que su equivalente en el comercio de mercancías, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), por lo tanto al celebrarse este Acuerdo se tuvieron en mente como finalidades principales el crear un sistema creíble y fiable de normas comerciales internacionales, garantizar un trato justo y equitativo a todos los participantes (principio de no discriminación), impulsar la actividad económica mediante consolidaciones garantizadas y fomentar el comercio y el desarrollo a través de una liberalización progresiva.

Me parece necesario destacar la gran importancia que considero tiene la liberalización de los servicios, ya que en aquellos mercados donde los suministros carecen de eficiencia, la importación de servicios se vuelve tan necesaria como la importación de productos. Ello ocurre dado que los productores y exportadores necesitan acceder al sistema financiero, a las telecomunicaciones y a los medios de transporte para llevar adelante su actividad.

Se suele afirmar que los servicios comerciales tienen una modesta participación en el intercambio internacional de bienes y servicios. Sin

embargo, ello - lejos de ser la realidad-, es el resultado de las limitaciones en los mecanismos de contabilización. Muchas veces se cometen errores de clasificación y de registro, como ocurre con las telecomunicaciones y las transacciones de servicios Inter-empresariales, las cuales no suelen registrarse en las balanzas de pagos. Aunado a estos errores está el hecho de que gran parte de los servicios se dirige a la economía interna, dada la naturaleza de no ser intercambiables las actividades que los componen. Finalmente, se encuentran las barreras cambiarias a las que son sometidos los servicios, sea por razones sociales, culturales, estratégicas o de protección a los consumidores¹¹.

Por otro lado, Butelmann señala que la “liberalización del sector servicios es complicada puesto que la mayoría de las barreras para el intercambio internacional no se encuentran en medidas aplicables en la frontera sino que a (sic) una serie de disposiciones que regulan cada mercado interno” Agregando, la misma autora, que hay dificultad para identificarlas y que dada la –a veces- necesaria interacción de vendedor y comprador, deben

¹¹ CHANEKUNE, Bernard y Nanno Mulder, “La apertura internacional de los servicios”, Capítulos del SELA, N° 59, Caracas, Venezuela, mayo – agosto, 2000, p.48 y ss.

entrar a regularse materias como las migraciones, permisos temporales de trabajo, revalidación de títulos, etc.¹²

Así por ejemplo, en el ámbito de los bienes con el GATT se ha promovido la liberalización del comercio en los últimos cincuenta años, lo que ha sido uno de los principales factores de crecimiento económico mundial. Ello gracias a que los países dejaron a un lado las políticas proteccionistas y las sustituyeron por la cooperación internacional.

Como muestra de lo anterior, tenemos que en 1999 el valor del comercio transfronterizo de servicios llegó a US\$ 1.350.000 millones; esto es, el 20% del comercio transfronterizo total. Sin embargo, los cálculos de esta cifra adolecen de las limitantes mencionadas anteriormente. El turismo, por su parte, ocupa un lugar muy importante. Según datos del Fondo Monetario Internacional para el año 1999, las exportaciones relacionadas con el turismo equivalían al 33% de las exportaciones mundiales de servicios y al 6.5% de las exportaciones totales.

Para Chile, uno de los principales objetivos es la regulación de los intercambios comerciales internacionales de servicios e inversiones. En este sentido, se busca liberalizar progresivamente los mercados para los

¹² BUTELMAN, ANDREA “Acuerdos de Libre Comercio: ¿Qué se negocia?”, en Estrategia comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate, Santiago, Chile, CIEPLAN, 1992, p. 103.

prestadores de servicios y los inversionistas, así como fortalecer los procesos de integración que contribuyan a la formación de alianzas estratégicas que permitan ingresar a distintos mercados.

Internamente, los servicios han cobrado gran protagonismo en la economía chilena, sobre todo lo que respecta a los servicios no financieros. La exportación de estos en la década de los '90 creció a una tasa del 8,3% promedio anual, lo cual supera el crecimiento anual experimentado por las exportaciones de bienes, que ha sido de 7,1%¹³

I.4- Alcance del AGCS.

En el artículo primero del Acuerdo se establece el alcance del mismo, al señalar que el Acuerdo se aplica a las medidas adoptadas por los miembros de la OMC que afecten al comercio de servicios. Pero para entender más el alcance luego define en forma bastante amplia lo que entiende por “comercio de servicios”, en términos de cuatro modos de suministro diferentes: el suministro transfronterizo, el consumo en el extranjero, la

¹³ MICHINEAU T., PAULETTE, “Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica: Análisis de las normas del Capítulo XI sobre comercio transfronterizo de servicios”, Tesis para optar al grado de Magíster con mención en Derecho Económico, Universidad de Chile, Facultad de Derecho, Santiago, Año 2002, p. 50 y 51.

presencia comercial en el país consumidor, y la presencia de personas físicas.

- **Modo 1. El suministro transfronterizo de servicios:** En el vocabulario especializado, corresponde a la forma normal de comercio donde existen corrientes de servicios del territorio de un Miembro al territorio de otro Miembro, como por ejemplo, los servicios bancarios o los servicios de arquitectura prestados a través del sistema de telecomunicaciones o de correo.
- **Modo 2. El consumo en el extranjero:** Es el suministro de un servicio en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro. Típicamente, esto implicará el traslado del consumidor al país proveedor, quizás como turista o para asistir a un establecimiento de enseñanza. Otro ejemplo de consumo en el extranjero consistiría en la reparación de un buque o aeronave fuera del país al que pertenece. Al igual que el suministro transfronterizo, ésta es una forma directa de comercio que plantea pocos problemas, dado que no exige que el proveedor del servicio sea admitido en el país consumidor.

- **Modo 3. La presencia comercial en el país consumidor:** Consiste en el suministro de un servicio mediante la presencia comercial del proveedor extranjero en el territorio de otro Miembro de la OMC. Esto implica que un proveedor de servicios de un Miembro estable una presencia en el territorio de otro Miembro, mediante la adquisición en propiedad o arrendamiento de locales con el fin de suministrar un servicio. Ejemplos de ello serían el establecimiento de sucursales o agencias para suministrar servicios tales como los bancarios, de asesoramiento jurídico o de comunicaciones. Éste es probablemente el modo más importante de suministro, por lo menos en cuanto al desarrollo futuro, y plantea también las cuestiones más difíciles para los gobiernos de los países receptores y para las negociaciones del AGCS. Una gran proporción de las operaciones de suministro exige que el proveedor y el consumidor se encuentren en el mismo lugar. Así el AGCS se ha visto obligado a abordar desde el primer momento cuestiones de política interior, tales como los derechos de establecimientos inherentes en la presencia comercial de empresas extranjeras. Al hacerlo y al fijar normas multilaterales que garantizan la posibilidad de que empresas y personas individuales se

establezcan en un mercado extranjero, el AGCS ha abierto sendas nuevas. Este modo no exige necesariamente la presencia de personas extranjeras (el personal de la oficina del proveedor extranjero puede ser exclusivamente local). No obstante es muy posible que el proveedor estime necesario emplear ciertos administradores o especialistas extranjeros. En tal caso este modo se aplicará conjuntamente con el modo 4 “*la presencia de personas físicas*”.

- **Modo 4. La presencia de personas físicas:** Consiste en el desplazamiento de personas de un Miembro al territorio de otro Miembro para prestar un servicio. Este modo también puede darse en forma separada, sin una presencia comercial permanente, y las personas que viajen al país pueden pertenecer al personal del proveedor extranjero o proporcionar servicios individualmente, en forma independiente. Por ejemplo podemos citar los servicios contables y los servicios proporcionados por médicos y profesores. En el Anexo sobre el Movimiento de Personas Físicas se especifica, no obstante, que los Miembros siguen siendo libres de aplicar las medidas relativas a la ciudadanía, la residencia o el acceso al mercado de trabajo con carácter permanente.

I.5- Servicios abarcados por el AGCS.

En principio, según el artículo I.3. Letra b, el AGCS es aplicable a todos los sectores de servicios, excepto a dos:

- Los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales, los cuales son todos aquellos servicios que no se suministren en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios, como serían por ejemplo los sistemas de seguridad social y cualquier otro servicio público, como la sanidad o la educación, que no se preste en condiciones de mercado.
- Además, el Anexo sobre Servicios de Transporte Aéreo en su artículo segundo prescribe que el AGCS, incluido su procedimiento de solución de diferencias, no será aplicable a las medidas que afecten a los derechos de tráfico, ni a los servicios directamente relacionados con el ejercicio de los derechos de tráfico.

I.6- Obligaciones básicas que surgen del AGCS.

Las obligaciones que surgen del AGCS se pueden clasificar en dos grandes categorías: obligaciones generales aplicables de forma directa y

automática a todos los Miembros y sectores de servicios, y compromisos en materia de acceso a los mercados y de trato nacional en determinados sectores. Dichos compromisos se recogen en las listas de cada país, cuyo alcance puede variar ampliamente según los Miembros.

a) Obligaciones generales:

***Trato de la nación más favorecida (NMF):** El artículo II.1 establece la regla general señalando que “Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país”. Esta disposición es una prohibición, en principio, de acuerdos preferenciales entre grupos de Miembros en determinados sectores o de disposiciones de reciprocidad que limitan los beneficios de la adhesión a los interlocutores comerciales que otorgan un trato similar, lo cual obedece a mantener el principio de no discriminación y darle un trato justo a todos los Miembros del AGCS.

Pero la Regla general tiene excepciones en el número 2 del mismo artículo II, el cual dispone que “Un Miembro podrá mantener una medida incompatible con el párrafo 1 siempre que tal medida esté enumerada en el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II y cumpla las condiciones establecidas en el mismo”. Así se permitió que los Miembros solicitaran esas exenciones antes de que entrara en vigor el Acuerdo. Sólo pueden concederse nuevas exenciones a los nuevos Miembros, en el momento de su adhesión, o, en el caso de los Miembros actuales, mediante la concesión de una exención al amparo del párrafo 3 del artículo IX del Acuerdo sobre la OMC. Todas las exenciones concedidas por un plazo de más de cinco años están sujetas al examen de el Consejo del Comercio de Servicios, y en principio no deben exceder de un plazo de 10 años.

Por último, el artículo II.3 señala que no se impide que un Miembro confiera o conceda ventajas a países adyacentes con el fin de facilitar intercambios, limitados a las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente, con lo cual permite a grupos de Miembros la adhesión a acuerdos de integración económica o el reconocimiento mutuo de normas de reglamentación, certificados y similares si reúnen ciertas condiciones.

***Transparencia:** El artículo III obliga a cada Miembro a publicar con prontitud y, salvo situaciones de emergencia, a más tardar en la fecha de su entrada en vigor, todas las medidas pertinentes de aplicación general que se refieran al presente Acuerdo o afecten a su funcionamiento. Se publicarán asimismo los acuerdos internacionales que se refieran o afecten al comercio de servicios y de los que sea signatario un Miembro. Pero cuando no sea posible la publicación de la información, ésta se pondrá a disposición del público de otra manera. Además cada miembro deberá informar con prontitud, y por lo menos anualmente, al Consejo del Comercio de Servicios del establecimiento de nuevas leyes, reglamentos o directrices administrativas que afecten significativamente al comercio de servicios abarcado por sus compromisos específicos en virtud del presente Acuerdo, o de la introducción de modificaciones en los ya existentes. Por otro lado, cada miembro deberá responder con prontitud a todas las peticiones de información específica formuladas por lo demás Miembros acerca de cualesquiera de sus medidas de aplicación general o acuerdos internacionales y para ello se establecerán uno o más servicios encargados de facilitar esa información, los cuales deberán crearse en un plazo de dos

años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC, sin perjuicio de los plazos más amplios que se puedan dar para los países en desarrollo.

Por último, todo Miembro podrá notificar al Consejo del Comercio de Servicios cualquier medida adoptada por otro Miembro que, a su juicio, afecte al funcionamiento del presente Acuerdo.

Todas estas son medidas necesarias para mantener la transparencia en el Comercio de servicios, facilitando a todos los Miembros la información necesaria para el buen desarrollo de las relaciones entre los Miembros, pues las empresas estarían en una situación de gran desventaja al desarrollar actividades en un país extranjero, si no se conociesen las leyes y reglamentos que se les aplicarían. Este problema es de particular gravedad en el comercio de servicios, ya que tantas de las normas gubernamentales aplicables son reglamentaciones internas. A ello se agregó un artículo *III bis* que dispone que ningún miembro estará obligado a facilitar información confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes o ser de otra manera contraria al interés público, o pueda lesionar los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas, lo que evidencia que la información no siempre se debe

comunicar, pues existen casos de información confidencial donde no existirá tal obligación por protegerse otros intereses que en este Acuerdo se entienden de mayor envergadura.

* **Otras obligaciones:** Otras obligaciones de aplicación general son el establecimiento de procedimientos de revisión administrativa y de recurso y de disciplinas aplicables a las actividades de monopolios y proveedores exclusivos, los cuales no deberán abusar de su posición monopólica.

b) Compromisos específicos:

***Acceso a los Mercados:** El artículo XVI señala que cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de los demás Miembros un trato no menos favorable que el previsto en su lista de compromisos. Así los compromisos relativos a los servicios son consolidaciones que fijan el trato mínimo, o el trato más desfavorable que puede darse al servicio extranjero o a su proveedor y, como es natural, no impiden que en la práctica se les conceda un trato mejor. Luego, en su número 2 del mismo artículo se establece que en los sectores en que se

contraigan compromisos de acceso a los mercados, las medidas que ningún Miembro mantendrá ni adoptará, ya sea sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, a menos que en su lista se especifique lo contrario, y posteriormente enumera seis tipos de medidas que afectan al libre acceso a los mercados que abarcan todos los aspectos de las limitaciones de acceso a los mercados que pueden especificarse en las listas nacionales. Éstos son:

- Limitaciones al número de proveedores de servicios;
- Limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios;
- Limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios.
- Limitaciones al número total de personas que pueden ser empleadas en un determinado sector o por un proveedor dado;
- Medidas que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona o de empresa conjunta por medio de los cuales pueda suministrarse un servicio; y
- Limitaciones porcentuales a la participación de capital extranjero, o limitaciones al valor total de las inversiones extranjeras.

***Trato nacional:** El artículo XVII señala que en los sectores inscritos en su lista, y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios extranjeros, con respecto a las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios y proveedores similares. Así las condiciones o reservas estipuladas representan el trato más desfavorable que puede aplicarse, y no hay nada que impida que se conceda en la práctica un trato más favorable.

Un compromiso de trato nacional implica que el Miembro de que se trate no aplica medidas discriminatorias que beneficien a los servicios nacionales o a los proveedores nacionales de servicios. La prescripción fundamental es que un Miembro no puede adoptar medidas que puedan modificar, de hecho o de derecho, las condiciones de competencia a favor de su propio sector de servicios. Asimismo, la concesión del trato nacional, en un sector determinado, podrá supeditarse a determinados requisitos y estar sujeta a ciertas salvedades.

Los miembros pueden realizar las adaptaciones que consideren necesarias en lo que respecta al alcance sectorial y el contenido

sustantivo de dichos compromisos. En consecuencia, los compromisos tienden a reflejar los objetivos y limitaciones de la política nacional, tanto en general como en sectores concretos. En tanto que algunos Miembros únicamente han consignado un escaso número de servicios, otros han asumido disciplinas de acceso a los mercados y de trato nacional de más de 120 de un total de más de 160 servicios.

La existencia de compromisos específicos impone otras obligaciones relativas, entre otras cosas, a la notificación de nuevas medidas que tengan repercusiones considerables sobre el comercio y a la no imposición de restricciones a los pagos y transferencias internacionales. Así el artículo XVIII establece que los Miembros también pueden negociar compromisos adicionales (no restricciones adicionales) con respecto a otras medidas que afecten al comercio de servicios, tales como las que se refieran a los títulos de aptitud, las normas o las licencias. Dichos compromisos se consignaran en las Listas de los Miembros.

I.7- Disposiciones Institucionales.

La Parte V del AGCS contempla el trámite de las Consultas donde un miembro podrá presentar representaciones a otro Miembro con respecto a toda cuestión que afecta al funcionamiento del Acuerdo, el cual deberá brindar las oportunidades adecuadas para la celebración de las consultas sobre dichas representaciones. A tales consultas le serán aplicables el Entendimiento sobre Solución de diferencias (ESD). Pero si tales consultas no dieran una solución satisfactoria a la cuestión un Miembro podrá solicitar al Consejo del Comercio de Servicios o el Órgano de Solución de diferencias (OSD) celebren consultas con uno o más Miembros.

Luego una disposición especial excluye la posibilidad de recurrir a estas disposiciones en las diferencias sobre cuestiones abarcadas por acuerdos de doble imposición entre los países en cuestión, pero si existe desacuerdo entre los Miembros en cuanto a que la medida esté o no comprendida en el ámbito de tal acuerdo entre ambos, cualquiera de ellos podrá plantear esta cuestión ante el Consejo del Comercio de Servicios que someterá la cuestión a arbitraje y la decisión del arbitro será definitiva y vinculante para los Miembros.

Después en el artículo XXIII se contempla la *Solución de diferencias y cumplimiento de las obligaciones*, por la cual si un Miembro considera que otro no cumple con las obligaciones o compromisos específicos por él contraídos en virtud del Acuerdo, podrá recurrir al ESD. Luego contempla la posibilidad que ante circunstancias suficientemente graves el OSD podrá autorizar a uno o más Miembros para que suspendan, con respecto a otro u otros Miembros, la aplicación de obligaciones y compromisos específicos, de conformidad con el artículo 22 del ESD. Finalmente si un Miembro considera que una ventaja cuya obtención podía razonablemente haber esperado en virtud de un compromiso específico contraído por otro Miembro en el marco de la Parte III del presente Acuerdo se halla anulada o menoscabada a consecuencia de la aplicación de una medida que no está reñida con las disposiciones del presente Acuerdo, podrá recurrir al ESD. Si el OSD determina que la medida ha anulado o menoscabado esa ventaja, el Miembro afectado tendrá derecho a un ajuste mutuamente satisfactorio con arreglo al párrafo 2 del artículo XXI, que podrá incluir la modificación o el retiro de la medida. En caso de que los Miembros interesados no puedan llegar a un acuerdo, será aplicable el artículo 22 del ESD.

El artículo XXIV contempla el *Consejo del Comercio de Servicios* el cual deberá desempeñar las funciones que le sean encomendadas para facilitar el funcionamiento del AGCS y la consecución de sus objetivos y para ello podrá establecer los órganos auxiliares que estime apropiados para el desempeño eficaz de sus funciones. En tales órganos auxiliares podrán participar, a menos que el Consejo decida lo contrario, los representantes de todos los Miembros. Por último se dispone que los Miembros elegirán al Presidente del Consejo.

En su artículo XXV trata sobre la *Cooperación técnica* donde los proveedores de servicios de los Miembros que necesiten asistencia técnica tendrán acceso a los puntos de contacto a que se refiere el párrafo 2 del artículo IV. Por otro lado, la asistencia técnica a los países en desarrollo será prestada a nivel multilateral por la Secretaria y será decidida por el Consejo del Comercio de Servicios, lo cual demuestra la preocupación que existe con respecto a ayudar a que los países en desarrollo tengan mejores oportunidades para poder participar en el comercio internacional de servicios.

I.8- Disposiciones Finales.

En la Parte VI, el artículo XXVII permite a un Miembro negar las ventajas dimanantes del Acuerdo a los servicios que se suministran desde el territorio de un país no miembro y el artículo XXVIII define algunos términos clave utilizados en el AGCS. Entre estas definiciones, que podrían tener importancia a la hora de decidir si se aplican las normas del AGCS en un caso determinado, se encuentran las de "suministro de un servicio" ("producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio") y "persona jurídica" (esta definición no considera que una entidad jurídica sea propiedad de residentes de un Miembro determinado a no ser que éstos tengan la plena propiedad de más del 50 por ciento de su capital social o estén bajo el control de personas de un Miembro si éstas tienen la facultad de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente de otro modo sus operaciones).

I.9- Listas de Compromisos Específicos.

En virtud del artículo XX del AGCS cada Miembro consignará en una lista los compromisos específicos que contraiga de conformidad con la Parte III del Acuerdo. En tales listas se especificarán:

- Los términos, limitaciones y condiciones en materia de acceso a los mercados;
- Las condiciones y salvedades en materia de trato nacional;
- Las obligaciones relativas a los compromisos adicionales;
- Cuando proceda, el marco temporal para la aplicación de tales compromisos; y
- La fecha de entrada en vigor de tales compromisos.

Tales compromisos específicos se contraen en relación con cada uno de los cuatro modos diferentes de servicios.

En la mayor parte de las listas existe una sección de compromisos sectoriales y una sección de compromisos horizontales. La Sección de compromisos horizontales” contiene consignaciones aplicables a todos los

sectores incluidos con posterioridad en la Lista. Las limitaciones horizontales se refieren a menudo a un determinado modo de suministro, particularmente a la presencia comercial y a la presencia de personas físicas. En la “Sección de compromisos en sectores específicos” figuran consignaciones aplicables únicamente a un sector concreto.

Por otro lado, es importante consignar que tales Listas de compromisos específicos se anexarán al AGCS y formarán parte integrante del mismo. Así cabe destacar que la mayoría de los compromisos vigentes entró en vigor el Primero de Enero de 1995, fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. Desde entonces, los participantes y los nuevos Miembros que se han adherido a la OMC han consignado nuevos compromisos en negociaciones ampliadas.

Finalmente, el artículo XXI contempla la posibilidad de modificar las Listas de compromisos específicos con arreglo a determinados procedimientos. Los países que puedan verse afectados por esas modificaciones pueden pedir al Miembro modificante que negocie ajustes compensatorios; que deben llevarse a cabo en régimen de la nación más favorecida.

No se puede entender cuáles son las obligaciones en materia de servicios que incumben a cada Miembro de la OMC tomando como referencia solamente las normas generales del AGCS. Las obligaciones de un Miembro dependen en gran medida de los compromisos específicos que haya consignado en su lista nacional. Las listas de servicios son complejas y por ello la forma más fácil de comprender cómo funciona una lista de servicios es ver una de ellas. Es por ello que a continuación examinaremos una pequeña lista de un Miembro de la OMC imaginario que llamaremos Arcadia. (Ver recuadro en página 46).¹⁴

Para la tarea que emprenderemos es preciso recordar los elementos de una lista como son los modos de suministro, los requisitos básicos sobre acceso a los mercados, trato nacional y posibles compromisos adicionales. Como estos elementos ya los analizamos con anterioridad nos remitimos a lo ya expuesto. Pero a estos elementos debemos agregar otro cual es la clasificación de los servicios que se utiliza para consignar los compromisos.

. La mayoría de las listas del AGCS siguen una clasificación, basada en el sistema de Clasificación Central de Productos de las Naciones Unidas, que

¹⁴<http://www.wto.org>. Secretaria de la OMC. División del Comercio de Servicios, “Introducción al Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios (AGCS)”, Octubre de 1999, p.12 y ss.

distingue 11 sectores básicos de servicios (más una duodécima categoría para servicios diversos). Estos sectores se subdividen en unos 160 subsectores o actividades de servicios independientes. (El número de actividades que cubren actualmente los compromisos del AGCS es algo menor.) Los 12 sectores son los siguientes:

- servicios prestados a las empresas (incluidos los servicios profesionales y los servicios de informática)
- servicios de comunicaciones
- servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos
- servicios de distribución
- servicios de enseñanza
- servicios relacionados con el medio ambiente
- servicios financieros (incluidos los servicios de seguros y los servicios bancarios)
- servicios sociales y de salud
- servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes
- servicios de esparcimiento, culturales y deportivos

- servicios de transporte
- otros servicios n.e.p.

Por ejemplo, la categoría de los servicios de turismo se divide en subsectores para los hoteles y restaurantes, los servicios de agencias de viaje y organización de viajes en grupo y los servicios de guías de turismo.

La lista de servicios de "Arcadia" se divide en cuatro columnas. En la primera se especifica el sector o subsector al que se refieren las anotaciones de las demás columnas. En la segunda columna se indican cualesquiera limitaciones al acceso al mercado del sector o el subsector en cuestión, cuando el servicio se presta con arreglo a un modo particular de suministro, que estén comprendidas en los seis tipos de restricciones mencionados en el artículo XVI. (Se evita tener que añadir otra columna en la que se repitan incesantemente los cuatro modos de suministro con la introducción de un número del 1) al 4) al principio de cada entrada. Una nota en la parte superior de la lista nos recuerda que, por ejemplo, 1) se refiere al suministro transfronterizo del servicio.) La tercera columna especifica, de la misma forma, las limitaciones impuestas al trato nacional de los proveedores extranjeros de servicios de conformidad con las normas del artículo XVII.

Se incluye una última columna para otros compromisos consolidados que se hayan ofrecido, como está previsto en el artículo XVIII. La última columna de Arcadia está vacía, como la de la mayoría de los Miembros no ficticios de la OMC. La lista en su conjunto se divide en dos partes. En la Parte I se enumeran "los compromisos horizontales": en otras palabras, las disposiciones que se aplican a los proveedores extranjeros de cualquier servicio que se haya consignado en la lista. En la Parte II se indican los compromisos consignados para cada sector o subsector incluido en la lista. No se han asumido compromisos específicos para ningún sector o subsector que no figure en la lista.

La lista de Arcadia incluye ejemplos de los tres tipos de anotaciones que pueden encontrarse en todas las listas. En un extremo, la entrada "ninguna" significa que el Miembro en cuestión ha decidido no imponer ninguna limitación al acceso a los mercados (o, según sea el caso, al trato nacional) del suministro extranjero de ese servicio en el modo de que se trate. En el extremo opuesto, "sin consolidar" significa que el Miembro no ha asumido ningún compromiso y, por tanto, tiene total libertad para actuar como desee. Entre los dos extremos se encuentra la anotación que indica de forma detallada la naturaleza de la limitación al acceso a los mercados o al trato

nacional. Estas limitaciones se aplican exactamente de la misma forma que la consolidación que afecta a un determinado producto en el marco del GATT: representan el compromiso consolidado de que, cuando el servicio en cuestión se suministre mediante ese modo concreto, recibirá un trato no menos favorable que el establecido en la lista.¹⁵

Ahora se puede leer y entender fácilmente la lista de Arcadia. Los compromisos horizontales indican que cualquier proveedor extranjero de servicios que desee establecer una presencia comercial en Arcadia para el suministro de un servicio que figura en la lista tendrá que satisfacer las prescripciones de notificación y examen, y necesitará autorización para comprar tierra. Arcadia no asume ningún compromiso, excepto los especificados, que permita la entrada de extranjeros en su territorio nacional para prestar servicios. Los proveedores extranjeros de servicios de venta al por menor son totalmente libres de ofrecer tales servicios a los nacionales de Arcadia que vayan a los países extranjeros en cuestión o de suministrarlos por correo, pero, en lo que respecta a los demás modos de suministro, tienen que hacer frente a las limitaciones indicadas.

¹⁵ No obstante, hay que tener en cuenta una posible complicación. Es posible que, si el Miembro en cuestión ha incluido una excepción del trato NMF que comprenda ese servicio, pueda tal vez dar *mejor* trato a determinados Miembros de la OMC.

Este ejemplo de una lista de compromisos específicos sobre servicios es corto porque incluye compromisos solamente para un subsector, aunque las de algunos países en desarrollo no son mucho más largas.

TABLA 1.

Arcadia- Lista de Compromisos Específicos.

Modo de suministro: 1) Suministro Transfronterizo 2) Consumo en el extranjero 3) Presencia Comercial 4) Presencia de personas físicas.

I. COMPROMISOS HORIZONTALES.

Sector o subsector	Limitaciones al Acceso a los mercados	Limitaciones al trato nacional	Compromisos adicionales
Todos los sectores comprendidos en la lista.	3) Notificación y examen de conformidad con la Ley de Arcadia sobre Inversiones Extranjeras de 1993. 4) Sin consolidar, aparte de a) la presencia temporal, como personas transferidas dentro de las compañías de ejecutivos superiores y especialistas, que son esenciales y b) la presencia por un período de hasta noventa días de representantes de un proveedor de servicios para negociar la venta de servicios.	3) Se precisa autorización para la adquisición de tierra por extranjeros.	

II. COMPROMISOS RELATIVOS A SECTORES ESPECÍFICOS.

Sector o subsector	Limitaciones al Acceso a los mercados	Limitaciones al trato nacional	Compromisos adicionales
4. SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN. C. Servicios de venta al por menor. (CPC 631, 632)	1) Sin consolidar (excepto la venta por correo). 2) Ninguna. 3) Prueba de necesidades económicas para los supermercados de más de 1.500 metros cuadrados. 4) Sin consolidar, excepto lo indicado en las medidas horizontales.	1) Sin consolidar (excepto la venta por correo). 2) Ninguna. 3) Algunos incentivos fiscales solamente se otorgan a empresas controladas por nacionales de Arcadia. 4) Sin consolidar.	

I.10- Anexos al AGCS y Decisiones Ministeriales.

Son ocho los anexos al AGCS, ocho Decisiones Ministeriales adoptadas en Marrakech el mismo día que se firmó el AGCS y un entendimiento adjunto al Acta Final de la Ronda Uruguay atañen a las normas del AGCS y las negociaciones sobre servicios. Algunos de estos textos, en concreto los cinco anexos cuyas disposiciones seguirán aplicándose a largo plazo, son parte integrante e importante del conjunto de acuerdos sobre el comercio de servicios alcanzado en la Ronda.

Dos de los Anexos más importantes y con carácter más definitivo son los que se refieren a las exenciones del artículo II y al movimiento de personas físicas y se han examinado ya junto con las disposiciones de los artículos II y I del AGCS, respectivamente. Los demás se refieren a cuatro sectores específicos del comercio de servicios: el transporte aéreo, los servicios financieros, las telecomunicaciones y los servicios de transporte marítimo.

I. 11- Programa Incorporado.

El AGCS, incluidos sus anexos e instrumentos conexos, establece un programa de trabajo al que normalmente se denomina “Programa incorporado”, el cual refleja el hecho de que no fue posible concluir todas las negociaciones relacionadas con los servicios en el marco temporal de la Ronda Uruguay y que los Miembros ya se han comprometido en virtud del artículo XIX a celebrar rondas sucesivas destinadas a lograr progresivamente un nivel de liberalización cada vez más elevado. Por otra parte, varios artículos del AGCS prevén la celebración de negociaciones específicas encaminadas a definir normas y disciplinas en materia de reglamentación nacional (artículo VI), medidas de salvaguardia urgentes (artículo X), contratación pública (artículo XIII), y subvenciones (artículo XV). Estas negociaciones están en curso.

A nivel sectorial, las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas concluyeron satisfactoriamente en febrero de 1997 y las negociaciones en la esfera de los servicios financieros a mediados de diciembre de 1997. En esas negociaciones, los Miembros consiguieron compromisos significativamente mejorados, con la participación más amplia.

I. 12- Ronda de negociaciones sobre Servicios.

En materia de servicios, la Ronda de Uruguay no fue sino el primer paso de un proceso a largo plazo de elaboración de normas multilaterales y liberalización del comercio. Los observadores señalan que las negociaciones lograron establecer la estructura fundamental del Acuerdo, pero los efectos de liberalización han sido relativamente poco importantes, pues la mayoría de las listas, salvo las de servicios financieros y de telecomunicaciones, se han limitado a confirmar el statu quo en lo que respecta a la situación del mercado en un número relativamente pequeño de sectores. Esto puede deberse en parte al carácter novedoso del Acuerdo y a que los Miembros necesitan adquirir experiencia antes de e compromisos de mayor amplitud y profundidad. Además, muchos gobiernos han necesitado tiempo para elaborar la reglamentación necesaria - incluidas las normas de calidad, el trámite de licencias y las prescripciones en materia de títulos de aptitud- que garantice que la liberalización externa sea compatible con los objetivos de política fundamentales (calidad, equidad, etc.), y conduzca a alcanzarlos, en servicios importantes desde el punto de vista social e infraestructural.

En el AGCS los gobiernos Miembros de la OMC se comprometieron a liberalizar progresivamente el comercio de servicios. En virtud del artículo XIX, debían iniciar una nueva ronda de negociaciones en el año 2000.

Las directrices y procedimientos para las negociaciones sobre el comercio de servicios señalan que el enfoque de peticiones y ofertas será el principal método de negociación. En el plazo establecido para las negociaciones en general hasta el primero de enero de 2005, el párrafo 15 del “Programa de Doha para el Desarrollo” establece que “los participantes presentarán las peticiones iniciales de compromisos específicos no más tarde del 30 de junio de 2002 y las ofertas iniciales no más tarde del 31 de marzo de 2003”.

De conformidad con el mandato de Doha, los participantes en las negociaciones de servicios han intercambiado peticiones iniciales bilaterales desde el 30 de junio de 2002.

Entre el 31 de marzo y el 30 de octubre de 2003, 39 Miembros han presentado ofertas iniciales: Argentina; Australia; Bahrein; Bolivia; Bulgaria; Canadá; Chile; China; Colombia; Comunidades Europeas y sus Estados Miembros; Eslovenia; Estados Unidos; Fiji; Guatemala; Hong Kong, China; Islandia; Israel; Japón; Liechtenstein; Macao, China; México;

Noruega; Nueva Zelandia; Panamá; Paraguay; Perú; Polonia; República Checa; República de Corea; República Eslovaca; Saint Kitts y Nevis; Senegal; Singapur; Sri Lanka; Suiza; Tailandia; Taipei Chino; Turquía; Uruguay.

La primera de esas rondas debía comenzar a más tardar cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo y, por consiguiente, comenzó en enero de 2000. Inicialmente se centró en el programa incorporado, con miras a establecer una base sólida para la negociación de nuevos compromisos específicos. En una reunión de balance celebrada en marzo de 2001, los Miembros acordaron las directrices y procedimientos para las negociaciones de la nueva ronda y examinaron la primera serie de propuestas sectoriales por determinados países.

Los Miembros de la OMC están presentando actualmente propuestas relacionadas tanto con la estructura como con el contenido de las nuevas negociaciones que se iniciaron a principios de 2000.

CAPÍTULO SEGUNDO

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y LA UNIÓN EUROPEA

II.1- Visión general.

En este Capítulo comenzaremos haciendo una breve reseña de qué es la Unión Europea, sus relaciones con Chile y a grandes rasgos en que consiste el Tratado celebrado con Chile para luego adentrarnos al detalle del capítulo de este Tratado que trata de los servicios. Dejo bien en claro que la parte general de este capítulo es sólo introductorio, ya que el análisis de esas materias no es el tema fundamental de esta monografía y por tanto nuestro interés es sólo ubicarnos en el contexto dentro del cual se encuentra la materia que analizaremos con más detalle y que es el relativo a la regulación de servicios. Aclarado esto procederemos al estudio de este capítulo.

II.2- ¿Qué es la Unión Europea?.

La Unión Europea, UE, es un sistema político y económico integrado por quince países de Europa –Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Suecia-. En términos más específicos, la UE corresponde al ámbito político, ya que es la Comunidad Europea, CE, heredera de la Comunidad Económica Europea, CEE, a que vela por el plano económico.

Resultado de un largo trabajo de coordinación y conciliación, la Unión Europea está basada, principalmente, en tres acuerdos: el Acta Única Europea, el Tratado de Maastricht, y el Tratado de Ámsterdam. Cada uno de estos convenios ha asumido los avances y compromisos de anteriores acuerdos, nombrados en los textos comunitarios como “tratados constitutivos”¹⁶.

Unión Europea (UE), organización supranacional del ámbito europeo dedicada a incrementar la integración económica y política y a reforzar la cooperación entre sus estados miembros. La Unión Europea nació el 1 de noviembre de 1993, fecha en que entró en vigor el Tratado de la Unión

¹⁶ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “¿Qué es la UE?”, Junio de 2004.

Europea o Tratado de Maastricht, ratificado un mes antes por los doce miembros de la Comunidad Europea (CE): Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Reino Unido, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y España. Con la entrada en vigor del Tratado, los países de la CE se convirtieron en miembros de la UE, y la CE se convirtió en la UE, que en 1995 se vio ampliada con el ingreso en su seno de Austria, Finlandia y Suecia. Los antecedentes de la UE se remontan a la CE, precursora de la UE, surgió de lo que en principio eran tres organizaciones independientes: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), creada en 1951, la Comunidad Económica Europea (CEE, también denominada a menudo Mercado Común) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (o EURATOM), ambas fundadas en 1957. Los organismos ejecutivos de las tres instituciones se fusionaron en 1967, dando vida a la CE, cuya sede se estableció en Bruselas (Bélgica).

II.3- Evolución de las Relaciones entre Chile y la Unión Europea.

Hay dos antecedentes históricos que simbolizan la lógica que ha caracterizado las relaciones UE-Chile y el papel de la cooperación internacional en ellas. En 1962, la CEE instaló en Chile su primera

Representación en América Latina y en 1990, firmó con Chile un Acuerdo Marco de Cooperación –de los denominados de tercera generación-, siendo nuestro país el primer latinoamericano con el cual la Comunidad ponía en vigencia ese tipo de tratados¹⁷.

Debemos considerar además que luego del golpe de Estado de 1973 y las violaciones a los derechos humanos durante el régimen militar, distanciaron a Chile de la Comunidad. Sin embargo, las relaciones de cooperación con la iglesia y las organizaciones no gubernamentales (ONG) se mantuvieron, a pesar de las vicisitudes políticas internas. En ese período, la Comunidad desarrolló principalmente un programa de ayuda alimentaria encaminada a través de organizaciones humanitarias. Luego desarrolló un vasto programa también de características humanitarias, orientado a la protección, defensa y promoción de los derechos humanos, así como a las actividades de promoción y desarrollo social. Finalmente a partir, a partir de 1988, el Parlamento Europeo encabezó los esfuerzos de la Comunidad para incentivar el retorno a la democracia mediante la asignación en el presupuesto comunitario de una línea que favoreció a las ONG activas en

¹⁷ FERNÁNDEZ AMUNÁTEGUI, MARIANO, “Estado actual de las relaciones entre Chile y la Unión Europea”. En “Relaciones con la Unión Europea: Una visión latinoamericana”, Ediciones Celare, Año 1995, p.44.

Chile, así como por la creación de otra línea presupuestaria destinada a sostener el proceso de democratización chileno. Todo lo cual reafirma que Europa siempre ha considerado a Chile como un país con posibilidades de surgir y ser un buen socio para luego entrar al comercio de América latina, utilizando a Chile como un puente para ello.

Luego, el 20 de diciembre de 1990 se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación que fue denominado en su oportunidad como un acuerdo de tercera generación que basa su articulado en el respeto a los principios democráticos y de los derechos humanos, además de contener otras innovaciones; entre estas resaltan las disposiciones ampliadas acerca de la cooperación en materia científico-tecnológica, la formación profesional y el medio ambiente; otras cláusulas abren la posibilidad de una cooperación en el ámbito comercial, social, cultural, de la administración pública, así como de la información y de la comunicación. Tal acuerdo se utilizó de manera muy activa y exhaustiva, haciendo posible que la UE mantuviera una presencia importante en vastos sectores de nuestra sociedad y que contribuyera de manera relevante al proceso de desarrollo de nuestro país. Por lo demás, dicho instrumento entregó el espacio el espacio para un diálogo institucionalizado que contribuyó a resolver problemas sociales,

políticos y económicos, y lo que es más importante aún, término ayudando a crear las condiciones que permitirían llegar a un nuevo acuerdo, que superaría al ámbito de la cooperación para proyectarse al conjunto de las relaciones Chile-UE como la liberación recíproca del comercio y las inversiones, como normas que promuevan los intercambios en servicios y las inversiones recíprocas. Es por ello que este acuerdo ya no podía mantenerse como el único instrumento de las relaciones entre Chile y la UE particularmente por el potencial económico de los socios latinoamericanos. Por lo mismo, tal acuerdo debió ser revisado años más tarde. Así el 9 y 10 de diciembre de 1994, durante la reunión del Consejo Europeo efectuada en Essen, se ratificó el interés de la UE de iniciar una nueva y amplia relación de partenariado con los Estados de Latinoamérica y del Caribe, como también se instruyó a la Comisión y al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, para que concretaran con celeridad las reflexiones sobre el desarrollo de las relaciones con Chile, basándose en el informe de dicho Consejo aprobado el 28 y 29 de Noviembre de 1994, el cual insta a la Comisión a examinar, lo antes posible, todas las posibilidades y vías apropiadas para fortalecer los vínculos con Chile y resolvió volver a estudiar este expediente en el curso del primer trimestre de 1995. Para tal

efecto, la Comisión deberá emitir un informe de evaluación que servirá como antecedente.

Los principales elementos que consideró el Consejo de Ministros de la UE para adoptar estas decisiones fueron:

- Reconocimiento de Chile como interlocutor importante, pionero de las reformas económicas y ejemplo de éxito en su proceso democratizador en América Latina.
- El interés de Chile en fortalecer sus vínculos bilaterales con la Unión Europea.
- Los vínculos políticos, económicos y culturales estrechos que de nuevo se han desarrollado entre Chile y Europa y que se han contractualizado en el Acuerdo Marco de Cooperación de tercera generación.
- Reconocimiento al compromiso de Chile para enriquecer, profundizar y elevar a un nuevo nivel el diálogo entre la Unión Europea y América Latina.

Este interés en el fortalecimiento de las relaciones recíprocas es plenamente compartido entre la Unión Europea y Chile.

Un ejemplo claro de lo anterior lo dio el Presidente Eduardo Frei, en su primer mensaje al Parlamento, el 21 de mayo de 1994, al destacar la posición de su Gobierno a negociar “un esquema de Asociación con Europa que dé estabilidad a nuestros flujos comerciales y financieros”¹⁸.

De esta forma, en Florencia, Italia, se suscribió el 21 de junio de 1996 el Acuerdo Marco entre Chile y la Unión Europea con el objeto de fortalecer las relaciones existentes entre las partes, sobre la base de los principios de reciprocidad y de intereses comunes, especialmente “mediante la liberalización progresiva y recíproca de todos los intercambios, con el fin de sentar las bases de un proceso destinado a establecer, en un futuro, una asociación de carácter político y económico entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y Chile, de conformidad con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos”¹⁹²⁰. Tal Acuerdo entró en vigencia el 1 de febrero de 1999 y de él podemos destacar que en el sector servicios, las partes se comprometieron a reforzar e intensificar la cooperación en el

¹⁸ YUNGE B., GUILLERMO, “El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y Chile”. En “Relaciones América Latina-Unión Europea: Nuevas perspectivas”, Ediciones Celare, Año 1995, p.39 y ss.

¹⁹ Artículo 2.1 del Título I. Acuerdo Marco de Cooperación Chile-Unión Europea.

²⁰ IRIGOIN BARRENNE, JEANNETTE, “Las relaciones de Chile y el Mercosur con la Unión Europea”. En Revista de Estudios Internacionales, Año XXXIII, Abril – Junio 2000, N° 130, p.3 y ss.

marco de sus competencias y de conformidad con las normas del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, AGCS o GATS. Las actividades en este sector estarán concentradas principalmente en simplificar el acceso a las pequeñas y medianas empresas a los recursos de capital y de tecnologías; fomentar el comercio con terceros; estimular el aumento de la productividad, competitividad y la diversificación; intercambiar informaciones sobre las normas que regulan el comercio de servicios, el otorgamiento de licencias y certificados a los prestadores de servicios profesionales, y el reconocimiento de títulos profesionales. Además, el texto acota diversas metas y medidas en los campos de la energía, la información, las telecomunicaciones y los transportes (Ver artículo 14 y siguientes del Acuerdo)²¹. Con este Acuerdo se fortalecieron las relaciones entre Chile y la Unión Europea lo que posteriormente llevo a que se concretarán las negociaciones conducentes a un amplio acuerdo de asociación.

²¹ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Resumen del Acuerdo Marco de Cooperación”, Junio de 2004.

II.4- ¿En qué consiste la Asociación?.

La Asociación se basa en la reciprocidad, el interés común y la profundización de las relaciones entre Chile y la Unión Europea en todos sus ámbitos, y se construirá sobre la base de tres pilares: político, cooperación y económico.

En el ámbito político se busca fortalecer el diálogo entre las Partes. Un objetivo principal es promover, difundir y defender los valores democráticos, especialmente, el respeto de los derechos humanos, la libertad de las personas y los principios del estado de derecho. El respeto a estos principios constituye un elemento esencial del Acuerdo. Las Partes debatirán sobre cualquier tema de interés común y, en particular, procurarán coordinar sus posiciones en los foros internacionales y cooperar en materia de política exterior. En tanto se trata de un diálogo político, implica cooperar en temas de mutuo interés. Las Partes mantienen su autonomía de decisión en estos temas y ninguna decisión de una de ellas será vinculante para la otra.

El diálogo político se realizará a nivel de Presidentes o Jefes de Estado y de Gobierno, Ministros de Relaciones Exteriores, Ministros de otras Materias y Altos Funcionarios. Además, se crea la Comisión Parlamentaria

de Asociación, el Comité Consultivo Mixto de Empresarios y Trabajadores, y se promoverán reuniones periódicas de representantes de la sociedad civil.

El ámbito de cooperación tiene por objetivo contribuir a la aplicación de los objetivos y principios del Acuerdo. Se destacan cinco áreas: económica y financiera; ciencia, tecnología y sociedad de la información; cultura, educación y audiovisual; reforma del Estado y administración pública; y la cooperación social. Uno de los elementos más significativos establece la posibilidad para Chile de participar en programas de cooperación a los cuales hoy sólo tienen acceso los Estados Miembros de la Unión Europea.

El ámbito económico y comercial tiene por finalidad liberalizar en forma progresiva y recíproca el acceso a los mercados para los bienes, servicios y compras gubernamentales; establece disciplinas comunes para el mejor desarrollo de los intercambios comerciales; consolida un ambiente de confianza para los inversionistas; y establece un mecanismo de solución de controversias más expedito y directo que el que hoy rige en la Organización Mundial de Comercio (OMC)²².

²² <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Documento informativo del Acuerdo Chile-UE, 2002”, Junio de 2004.

El objetivo que se planteaba en el Acuerdo Marco de Cooperación de 1996 de que posteriormente las partes comenzaran negociaciones conducentes a un amplio acuerdo de asociación se concretaron con la celebración de la I Ronda para un Acuerdo de Asociación Política y Económica entre Chile y la UE, el 10 de Abril del año 2000, en Santiago de Chile, en la cual se dio inicio formal a las tratativas para alcanzar dicha asociación, con la constitución de los Grupos de Trabajo (Comercio de Bienes; Comercio de Servicios; Inversión, Movimiento de Capitales y Propiedad intelectual; y Contratación Pública, Competencia y Solución de Controversias). En tal oportunidad, se aprobó un documento con los acuerdos alcanzados tanto en materia de cooperación y diálogo político como en materia comercial. También se acordaron los subgrupos técnicos y el calendario de negociaciones a seguir. Por otro lado, se establecieron los principios generales de negociación comercial, estableciendo su alcance, el cual deberá ser comprensivo y balanceado, no excluyendo ningún sector, en conformidad con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y considerando las sensibilidades de ciertos productos y servicios. Además podemos señalar como los principales objetivos de la negociación comercial la liberalización sustancial, recíproca y bilateral del comercio en

bienes y servicios en conformidad con las normas de la OMC; el mejoramiento de las condiciones de acceso a las contrataciones públicas para bienes, servicios e infraestructura pública; el establecimiento de un clima de apertura y no discriminación para la inversión; la protección adecuada y efectiva a los derechos de propiedad intelectual; el establecimiento de una adecuada y efectiva política de competencia y de adecuadas disciplinas en materia de defensa comercial así como el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias vinculante.

De este modo las negociaciones se fueron desarrollando hasta que en la V Ronda de negociaciones que se llevó a cabo entre el 9 y el 12 de julio de 2001 en Santiago, donde en lo pertinente a nuestro estudio se acordó celebrar la VI reunión del Comité de Negociaciones en Bruselas en la primera semana de Octubre de 2001, en la cual se abarcaría todos los asuntos relevantes y, en particular, las discusiones sobre ofertas arancelarias, así como el sector servicios. Para estos últimos, la UE proponía que todos los servicios formaran parte de un Acuerdo de Libre Comercio con una liberalización sustancial desde la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación UE-Chile. Pero ya en IX Ronda de negociaciones, desarrollada entre el 4 y el 8 de marzo de 2002 en Santiago, se terminaron

los trabajos sobre los aspectos centrales de las normas que regirán la materia de servicios entre otras materias, caracterizando de este modo a esta Ronda en el ámbito económico comercial la profundización de las conversaciones que, a partir de julio del 2001 se dinamizaron, cuando la UE inició negociaciones en materia de aranceles y servicios, y decidió seguir las negociaciones con Chile y el MERCOSUR, conforme a los propios méritos de cada proceso. Con estos avances se llegó a la X Ronda de negociaciones para un Acuerdo de Asociación Política y Económica con la Unión Europea, la cual se llevo a cabo entre el 15 y el 26 de abril de 2002 en Bruselas, con la que se cerró exitosamente las negociaciones, alcanzando los equipos negociadores de ambas partes un consenso sobre los temas planteados, los cuales corresponden a las dimensiones política, comercial, y de cooperación de la relación bilateral. En jornadas de trabajo de hasta 24 horas continuadas, los especialistas de ambas partes cerraron todos los temas, entre los cuales se encontraba la liberalización del comercio de servicios. De este modo se cumplió el objetivo planteado por el Consejo de Ministros de la Unión Europea y el Gobierno chileno, en relación a anunciar este convenio en la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la

Unión Europea, América Latina y el Caribe, que sería realizado el 17 de mayo de 2002 en Madrid, España.

II.5- Importancia de la Asociación.

Este Acuerdo de Asociación tiene una relevancia extremadamente significativa para ambas partes y considero que será un elemento trascendental para que nuestra economía cumpla con sus afanes de transformarse en una economía desarrollada en el ámbito económico, sin perjuicio de que considero que no seremos un país completamente desarrollado mientras no logremos superar nuestro subdesarrollo cultural que aún nos mantiene sumidos en la situación en que vivimos, pero bueno, no es este el asunto que debemos tratar aquí, pero sería bueno considerarlo sobre todo al momento de diseñar nuestras políticas tanto internas como externas en el ámbito cultural de nuestro país.

Con este Acuerdo se logra concretar el principio inspirador de la economía chilena: “el regionalismo abierto”, es decir, la negociación de acuerdos regionales para favorecer la expansión del comercio y de las inversiones con miras a una liberalización general del comercio mundial. Como resultado de esta idea se inició no sólo el proceso de acercamiento a la UE,

sino que también a otros grupos regionales y subregionales como el de la integración a APEC, la negociación con NAFTA y la asociación con MERCOSUR²³ Con ello lo que pretende nuestro país es asegurar relaciones estables, dinámicas y equilibradas con cada uno de los espacios regionales que se han perfilado como claves para nuestro desarrollo. De este modo y desde una perspectiva regional, nuestra inserción en los centros más dinámicos de la economía mundial hacen que Chile se convierta cada vez más en una plataforma de negocios y finanzas, facilitando el flujo de productos, capitales y transferencia de tecnologías hacia América Latina, mejorando la posición negociadora regional en la búsqueda de un objetivo común: la liberalización del comercio mundial y la inserción de nuestra región en un mundo globalizado²⁴.

Pero para la UE este Acuerdo también representa una fórmula que significaría abrir un camino en América Latina que puede ser recorrido con

²³ FERNÁNDEZ AMUNÁTEGUI, MARIANO, “Estado actual de las relaciones entre Chile y la Unión Europea”. En “Relaciones con la Unión Europea: Una visión latinoamericana”, Ediciones Celare, Año 1995, p.43 y 44.

²⁴ FERNÁNDEZ AMUNÁTEGUI, MARIANO, “Estado actual de las relaciones entre Chile y la Unión Europea”. En “Relaciones con la Unión Europea: Una visión latinoamericana”, Ediciones Celare, Año 1995, p.55.

otros países o acuerdos subregionales²⁵ . Así Chile operaría como una puerta de entrada para los productores europeos tanto a nuestro mercado como también a las regiones con que Chile mantiene relaciones comerciales. Por ello es necesario entender que Chile, aunque gracias a este acuerdo tendrá múltiples ventajas, no es el único beneficiado con este acuerdo, pues la UE también obtiene grandes recompensas y la posibilidad de abrirse a nuevos mercados con lo que finalmente el comercio mundial se favorece al liberalizarse y asumirse completamente como un mundo globalizado.

En el plano económico cabe destacar que la Asociación presenta positivas proyecciones a nivel de mercado, debido a que la población de la UE sumaría 379,4 millones de personas ya en el año 2002 con una renta per cápita de US\$ 24.662, provocando un crecimiento en las exportaciones, aumento de inversión directa, desarrollo de empresas conjuntas, generación de empleo, etc. De este modo el Acuerdo generará un amplio mercado una vez que entre en vigencia el aspecto arancelario, lo que producirá estratégicos efectos para los productores nacionales, dado que la organización comunitaria representa el primer mercado para las

²⁵ YUNGE B., GUILLERMO, “El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y Chile”. En “Relaciones América Latina-Unión Europea: Nuevas perspectivas”, Ediciones Celare, Año 1995, p.42.

exportaciones de Chile, con ventas por US\$ 4.594,1 millones el año pasado. Éstas equivalen a un cuarto de los envíos totales efectuados al mundo – 26%-, y representan un incremento de 1,4% respecto del 2000.

Desde el punto de vista de las importaciones, la UE es el segundo abastecedor de las necesidades de compra de Chile, después de América Latina, y desplazando a Estados Unidos. El año 2001, Chile importó US\$ 3.064 millones desde la asociación de los 15, destacando Alemania como principal fuente de importaciones de nuestro país –US\$ 692,2 millones-, equivalente a una quinta parte del total. Luego, en orden de mayor a menor, están las compras en Francia –US\$ 575,3 millones-, España –US\$ 466,1 millones-, e Italia –US\$ 436,5 millones-.

De esta forma, como bloque económico, la UE fue el principal socio comercial de Chile el año pasado, con US\$ 7.658,1 millones de intercambio. En términos generales, Estados Unidos ocupó el segundo lugar, con exportaciones e importaciones por US\$ 6.240,3 millones el 2001.

Asimismo, cabe destacar que la UE es el primer inversionista externo en Chile, con inversiones por un valor de US\$ 17.449,9 millones a octubre de 2001. En contraste, a la misma fecha, EE.UU. acumuló inversiones por US\$ 14.929 millones. Las inversiones comunitarias se caracterizan por ser

altamente diversificadas, estando concentradas principalmente en los sectores Electricidad, Agua y Gas (31,6%), Servicios (27,5%), y en Transporte y comunicaciones (15,2%), mientras que Minería absorbe casi el 40% de los recursos que Estados Unidos dirige a Chile.

Cabe agregar que las inversiones de España representan el 54% del total que la organización comunitaria ha colocado en nuestro país. Además, España, que el I semestre del 2002 ocupa la presidencia de la UE, es el principal inversionista en Electricidad y Servicios. El Reino Unido, con inversiones equivalentes al 14%; Italia, con 9%; Holanda, con 8%; y Francia, con el 7%, son los más relevantes, cuantitativamente, en lo que toca a inversiones de la UE en Chile. Desde un punto de vista mundial, España es el segundo inversor, después de Estados Unidos, teniendo participaciones del 20% y del 31,4%, respectivamente. Después están Canadá, con 13,5%, y el Reino Unido, con 5,2% de la inversión total. Por lo tanto, de los cuatro principales inversionistas en Chile, dos -España y Reino Unido- son Miembros de la Unión Europea.

Además, la UE es la primera fuente de la cooperación internacional en Chile, con lo que las perspectivas del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea son amplias y diversas en todos los planos considerados en el texto

marco suscrito en Florencia en 1996. Estos corresponden al ámbito político, económico, comercial, de cooperación, e institucional²⁶.

Como apoyo y para comprender mejor las relaciones económicas de Chile y la UE insertaremos un cuadro resumen de ellas a continuación que representa el intercambio comercial entre los años 1996 y el 2001.

TABLA 2:

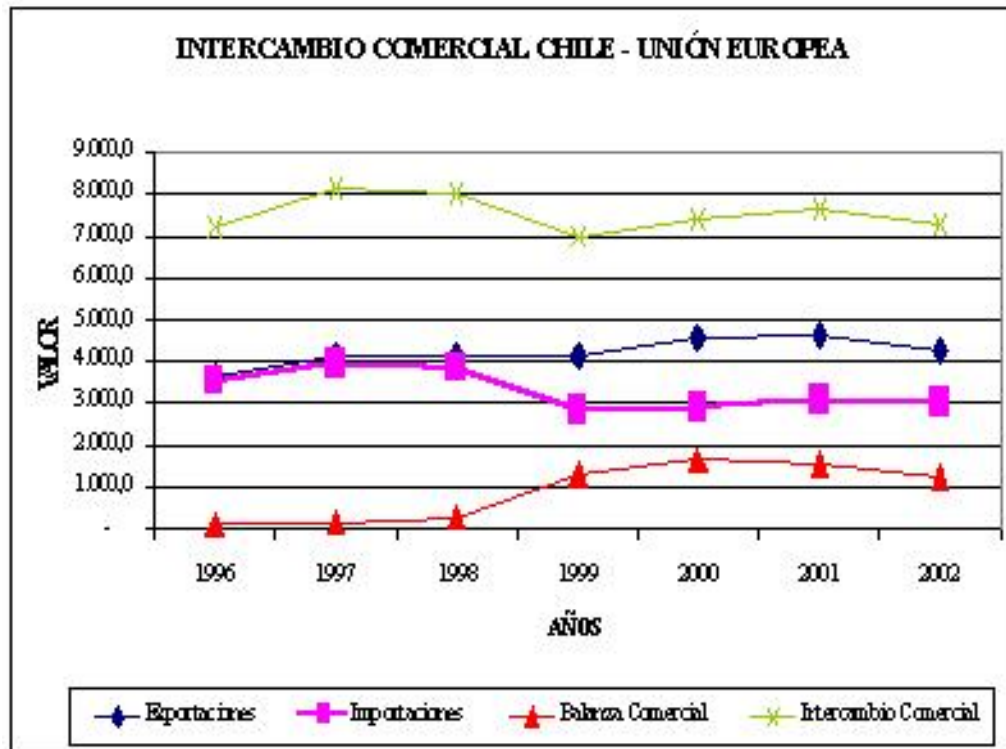
**INTERCAMBIO COMERCIAL CHILE - UNIÓN EUROPEA
1996-2001 (MILLONES DE US\$)**

AÑO	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
EXPORTACIONES	3.685,4	4.144,3	4.148,3	4.123,0	4.540,9	4.594,1	4.286,1
IMPORTACIONES	3.537,9	3.957,9	3.850,3	2.848,5	2.880,0	3.064,1	3.023,4
BALANZA COMERCIAL	147,5	186,5	297,9	1.274,5	1.660,9	1.530,0	1.262,7
COMERCIO GLOBAL	7.223,3	8.102,2	7.998,6	6.971,5	7.420,9	7.658,2	7.309,6

²⁶ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Chile y Unión Europea”, Junio de 2004.

TABLA 3:

**INTERCAMBIO COMERCIAL CHILE - UNIÓN EUROPEA
1996-2002**



FUENTE: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Junio de 2004.

II.6- El Comercio de Servicios entre Chile y la Unión Europea.

Podemos señalar que Chile es el primer país con el cual la UE ha concretado, en forma bilateral, un capítulo de servicios con un texto normativo y una lista de compromisos específicos. El Acuerdo contempla una cobertura y normas similares a las del Acuerdo General Sobre

Comercio de Servicios de la OMC (AGCS) y establece, entre otras, normas sobre reglamentación nacional, reconocimiento mutuo de títulos profesionales, trato nacional y acceso a los mercados.

El Comercio de Servicios tiene un tratamiento uniforme en el Título III, Capítulo I, del Acuerdo con la UE denominado “Comercio de Servicios Y Derecho de Establecimiento”, es decir, artículo 94 y siguientes del Acuerdo.

“Este Capítulo otorga certidumbre jurídica a los inversionistas de ambas partes para que puedan prestar sus servicios a través de la presencia comercial. Siendo en el caso de Chile los servicios profesionales el sector que probablemente un mayor potencial de exportación, se acordaron disciplinas sobre reconocimiento mutuo que tienen por objeto establecer procedimientos para facilitar el ingreso de nuestros profesionales a Europa. La UE mejoró sus compromisos en la OMC permitiendo que prestadores de servicios chilenos, contratados por europeos, puedan ejercer temporalmente por un período de tres meses en los países miembros. Se trata de un lapso demasiado breve y, por ello, el Acuerdo incorpora una cláusula evolutiva que, en dos años debiera permitir mejorar dicho plazo”²⁷.

²⁷ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea”, Junio de 2004.

Es necesario señalar que este Capítulo es casi una copia íntegra del AGCS, por lo cual para no repetir el análisis de todos los temas que ya tratamos con anterioridad en detalle cuando vimos el AGCS, nos remitiremos al apartado que corresponda y nos centraremos en los aspectos que parecen ser más relevantes y que son una innovación respecto al AGCS.

II.6.1- Objetivos.

“El objetivo de las disposiciones establecidas en el Acuerdo de Asociación es la liberalización recíproca del comercio de servicios, en forma compatible con el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, AGCS, de la Organización Mundial de Comercio”²⁸. Tal objetivo se plantea en el artículo 94.1 del Acuerdo y viene a clarificar las intenciones con las cuales se incluyó un capítulo relativo a la materia de servicios en este Acuerdo y es que al liberalizar el comercio de servicios se abren nuevos mercados donde ambas partes pueden buscar obtener beneficios que de no liberalizarse este mercado no podrían obtener como son claramente el que Chile pueda llegar a obtener un traspaso de tecnología y conocimientos

²⁸ LEIVA LAVALLE, PATRICIO, “La Asociación estratégica Chile- Unión Europea”, Ediciones CELARE, Abril de 2003, p.114.

de Europa y así Europa nutrirse de Chile y abrirse el camino al mercado latinoamericano que representa una tentativa muy provechosa para la UE.

II.6.2- Cooperación en el Sector de los Servicios.

No podemos dejar de mencionar que este Acuerdo contempla en su Parte III denominada “Cooperación”, Título I de la Cooperación Económica, artículo 20 un objetivo de cooperación que deberá imperar en las relaciones entre las partes en el sector de los servicios, donde de conformidad con las normas del AGCS y dentro del marco de sus respectivas competencias, las partes apoyarán e intensificarán su cooperación, reflejando la importancia creciente de los servicios en el desarrollo y crecimiento de sus economías. Se aumentará la cooperación destinada a promover el desarrollo y la diversificación de la productividad y competitividad de Chile en el sector de los servicios. Las partes deberán definir los sectores en los que se centrará la cooperación y se centrarán al mismo tiempo en los medios disponibles para tales efectos.

Cabe destacar que las actividades de cooperación se dirigirán particularmente a las PYME para facilitarles el acceso a las fuentes de capital y de tecnología de comercialización, lo cual me parece una buena

decisión para impulsar la economía y darle la posibilidad a los empresarios pequeños, pero emprendedores para que desarrollen su actividad y logren con ello producir más empleo en nuestro país donde el desempleo ha sido un problema grave de nuestros tiempos y que se puede ver remontado con nuevas inversiones que generen nuevas fuentes de trabajo.

Es necesario agregar que el mismo artículo señala finalmente que se prestará especial atención a la promoción del comercio entre las partes y con terceros países y ello resulta lógico dado que el interés de ambas partes es abrir el mercado de servicios para poder lograr obtener nuevas relaciones comerciales con otros países y así incrementar sus utilidades.

II.6.3- Ámbito de Aplicación.

El artículo 95 del Acuerdo trata sobre el ámbito de aplicación y en su numeral primero nos señala qué se entiende por comercio de servicios para efectos de este Capítulo, lo mismo que para el AGCS comprende el suministro de servicios a través de los cuatro modos que vimos en el apartado I.4 Alcance del AGCS de este trabajo y que son:

Modo 1. El suministro transfronterizo de servicios.

Modo 2. El consumo en el extranjero.

Modo 3. La presencia comercial en el país consumidor.

Modo 4. La presencia de personas físicas.

Para no repetir lo señalado en el análisis pormenorizado que hicimos en su oportunidad nos remitimos al apartado ya citado de este trabajo.

Luego en el número 2 del artículo 95 señala cuales son los servicios abarcados por el presente Capítulo, el cual comprende el comercio de servicios de todos los sectores, para luego establecer que algunos servicios quedan excepcionados. Tales servicios a los cuales no se les aplicará este Capítulo son:

Los servicios financieros, los cuales se regirán por el Capítulo II que trata en específico este sector;

Los servicios audiovisuales;

El cabotaje marítimo nacional;

Los servicios de transporte aéreo, incluidos los servicios de transporte aéreo nacional e internacional, regulares o no, y los servicios directamente vinculados al ejercicio de derechos de tráfico, salvo:- Los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante los cuales se retira una aeronave del servicio; la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo; y los servicios de sistemas de reserva informatizados

(SRI). Cabe destacar que esta excepción no es una creación originaria de este Acuerdo, ya que sólo es una copia del número 1 del Anexo Sobre Servicio de Transporte Aéreo del AGCS.

El comercio en servicios que corresponda a la contratación pública, el cual se registrará por lo convenido en el Título IV de esta parte del Acuerdo.

Luego, debemos señalar que las normas de este Capítulo no se aplicarán a las subvenciones otorgadas por las partes. Con ello se deja a las partes el revisar la cuestión de las disciplinas en materia de subvenciones relacionadas con el comercio de servicios, con objeto de revisar este Capítulo del Acuerdo, según lo dispuesto en el artículo 100, con el fin de incorporar las disciplinas que se acuerden en virtud del artículo XV de AGCS.

Por otra parte, señalaremos que esta sección que regula los servicios también resulta aplicable al transporte internacional y a los servicios de telecomunicaciones regulados por las disposiciones establecidas en las Secciones 2 y 3.

II.6.4- Definiciones.

El artículo 96 del Acuerdo tiene como misión definir algunos conceptos para los efectos de este Capítulo, los cuales como era lógico es una copia de las definiciones que establece el AGCS en sus diversas disposiciones así podemos señalar que:

Medida: su definición es tomada del artículo XXVIII letra a) del AGCS.

Medidas adoptadas o mantenidas por una parte: su definición es tomada del artículo I.3 letra a) del AGCS.

Proveedor de servicios: Su definición es tomada del artículo XXVIII letra g), aunque con un ligero cambio, pero en esencia dice lo mismo.

Presencia comercial: Su definición es tomada del artículo XXVIII letra d) del AGCS.

Persona jurídica: Su definición es tomada del artículo XXVIII letra l) del AGCS.

Persona jurídica de una parte: Su definición es tomada del artículo XXVIII letra m) del AGCS.

Persona física / natural: Esta definición no es igual a la dada por el artículo XXVIII letra k) del AGCS, dado que esta es mucho más breve y sencilla que la que da el AGCS, quizás por la misma razón de ser más compleja la

definición que adopta el AGCS, es que las partes decidieron definir a la persona natural como todo nacional de uno de los Estados miembros o de Chile con arreglo a sus respectivas nacionalidades, lo cual viene a clarificar y hacer más sencilla para las partes el entendimiento de esta definición que el AGCS se pone en supuestos más complejos y que considero no ayudan a clarificar el concepto. Por tanto, me inclino a pensar que la decisión en este caso fue acertada toda vez que permite un mejor entendimiento de un concepto que parece muy amplio y complejo en el AGCS.

II.6.5- Acceso al Mercado y Trato Nacional.

“Los compromisos de acceso al mercado y trato nacional son los más significativos que las Partes incorporaron en el proceso de liberación de los intercambios en estas actividades. Estos compromisos se inscriben en sendas Listas de Compromisos Específicos, las cuales constituyen el anexo VII del Acuerdo”²⁹.

En cuanto al Acceso a los Mercado debemos señalar que el artículo 97 del Acuerdo que trata de él, es una copia íntegra del artículo XVI del AGCS, al

²⁹ LEIVA LAVALLE, PATRICIO, “La Asociación estratégica Chile- Unión Europea”, Ediciones CELARE, Abril de 2003, p.115.

cual ya nos referimos al tratar en el apartado I.6 de este trabajo, al señalar que del AGCS surgen algunas obligaciones básicas y entre ellas en los Compromisos específicos existe la obligación de Acceso a los Mercados, por lo cual nos remitimos a lo ya expuesto en ese apartado.

Lo mismo ocurre con el artículo 98 que se refiere al Trato Nacional, el cual es una copia del artículo XVII del AGCS, el que ya revisamos en el apartado I.6 de este trabajo al analizar las obligaciones que surgen del AGCS y en la letra b) de ese apartado nos referimos a los Compromisos específicos de los que surge la obligación de otorgar un Trato Nacional. Es por ello que para no repetir lo allí expuesto nos remitimos a tal apartado.

Así también en referencia al artículo 99 del Acuerdo que trata de las Listas de Compromisos Específicos podemos señalar que es una copia del artículo XX del AGCS al cual nos referimos en el apartado I.9 de este trabajo y por ello nos remitimos a lo allí expuesto. Sin embargo, es necesario recalcar que entre Chile y la UE existen Listas de Compromisos Específicos respecto a servicios las cuales se encuentran en el Anexo VII del Acuerdo, la cual es un documento larguísimo que no tiene sentido analizarlo en este trabajo.

II.6.6- Reglamentación Interna.

Según el artículo 102 del Acuerdo, podemos decir que los compromisos en materia de reglamentación interna se refieren a los sectores en que una parte haya contraído compromisos en su respectiva lista. Su objetivo es garantizar que ninguna medida relativa a los requisitos y procedimientos de licencias y certificación de proveedores de servicios de la otra parte constituya un obstáculo innecesario al comercio. Por ello, se establece que tales medidas deben basarse en criterios objetivos y transparentes, como por ejemplo la competencia y la capacidad de suministrar el servicio; no sean más restrictivas para el comercio de lo necesario para lograr un objetivo legítimo en materia de política comercial; no constituyan una restricción encubierta del suministro de un servicio. Este artículo es similar al artículo VI del AGCS, pero éste es más simple en el tratamiento de estas materias, pero igual deben tenerse en cuenta las disposiciones del AGCS, pues como señala el número 2 del artículo 102 del Acuerdo, las disciplinas que señalamos con anterioridad podrán ser revisadas y ponerlas en concordancia con las que establece el artículo VI del AGCS que detalla una serie de medidas que se pueden adoptar en el ámbito de la Reglamentación Interna, decisión que nos parece otra vez acertada dado que deja abierta a las partes

la determinación de las disciplinas a adoptar y en subsidio podrán regir las normas del AGCS si las partes así lo deciden, lo que lleva a que las partes tengan mayor autonomía en estas materias y puedan determinar dentro del amplio campo de posibilidades las disciplinas a seguir que se encuadren dentro de los límites que se imponen en el artículo 102 del Acuerdo.

II.6.7- Reconocimiento Mutuo.

Con las disposiciones en esta área, tratada en el artículo 103 del Acuerdo, se persigue que las autoridades competentes de cada parte adopten su decisión, dentro de un plazo razonable, acerca de la presentación, por un proveedor de servicios de la otra parte, de una solicitud de licencia o certificación.

Del mismo modo, se espera que los organismos competentes de ambas partes emitan recomendaciones de reconocimiento mutuo con objeto de que los proveedores de servicios puedan cumplir, en todo o en parte, con los criterios aplicados por cada parte para la autorización, obtención de licencias, acreditación, operación y certificación de los proveedores de servicios, en particular, para los servicios profesionales.

Al Comité de Asociación se le recomienda decidir, en un plazo razonable, si tales recomendaciones se deben aplicar mediante un acuerdo sobre reconocimiento mutuo de los requisitos, cualificaciones, diplomas y otras reglamentaciones, el cual se negociará con las autoridades competentes.

Asimismo, se insta a los organismos competentes de las partes a desarrollar procedimientos de concesión de licencias temporales a los profesionales proveedores de servicios de la otra parte.

Tal artículo se refiere al artículo VII del AGCS donde se trata en forma detallada la materia sobre el reconocimiento, al cual deberán conformarse todos los acuerdos que se adopten respecto a este tema, lo cual nos parece una decisión acertada debido a que con esto podemos concordar las normas del Acuerdo bilateral celebrado entre Chile y la UE con el AGCS suscrito por todos los miembros de la OMC, con lo que al final podemos lograr unificar con otros países que adopten la misma decisión, la reglamentación de esta materia y así hacer más fácil la llegada de nuevos acuerdos con otros países y lograr liberalizar el comercio de servicios en un mundo globalizado como en el que vivimos y que necesita que todos los países interactúen dentro de un comercio normado de una manera lo más uniformemente posible para evitar los conflictos.

II.6.8- Transparencia.

El artículo 105 del Acuerdo trata este tema que ya habíamos tratado al hablar del AGCS y las obligaciones básicas que surgen de él en le apartado I:&. Letra a) Obligaciones generales, donde analizamos el tratamiento de esta obligación en los artículos III y III *bis* del AGCS, pero más allá de remitirnos lo dicho en esa oportunidad nos permitimos acentuar que mediante esta norma sobre transparencia se obliga a cada parte a responder, sin demora, en materia de información específica sobre cualesquiera medidas de aplicación general de los acuerdos internacionales relacionados con el Capítulo sobre servicios o que puedan afectar al mismo. Además se considera la existencia de un punto de contacto al que se refiere el artículo 190 del Acuerdo, que tendrá por misión facilitar la comunicación entre las partes y en este caso en particular estará destinado a proporcionar la información específica sobre todos estos asuntos a los proveedores de servicios de la otra parte que lo soliciten.

II.6.9- Evolución.

El Capítulo de servicios contiene diversas disposiciones relativas a la evolución de los compromisos en diferentes aspectos de los intercambios en servicios.

De este modo, en un plano general, en el artículo 100 del Acuerdo que trata precisamente sobre la Revisión, se ha convenido que las partes revisaran el Capítulo tres años después de la entrada en vigor del Acuerdo, con el fin de profundizar aún más la liberalización y de reducir o eliminar las restricciones restantes sobre una base favorable para ambas partes y de manera de garantizar un equilibrio global de los derechos y obligaciones. Con posterioridad, se contempla una revisión del funcionamiento de las normas sobre servicios cada tres años. Estas revisiones las efectuará el Comité de Asociación y presentará sus propuestas al Consejo de Asociación.

Tal revisión me parece ser aconsejable, dado que con el hecho de adoptar un Acuerdo como éste no se van a eliminar de un día para otro los problemas que paralizan la liberalización del comercio de servicios y con ello se consigue determinar los avances que se hayan tenido con el Acuerdo

y cuales serían los problemas que se debieran solucionar luego de identificarlos y prever las posibles soluciones.

Del mismo modo, el Acuerdo establece la revisión en cinco aspectos específicos: circulación de personas físicas, ciudadanía y residencia, reglamentaciones nacionales, subsidios y reconocimiento mutuo.

Respecto a la circulación de personas físicas, regulado en el artículo 101 del Acuerdo, se ha convenido que, dos años después de la entrada en vigor del Acuerdo, las partes revisarán las normas y condiciones aplicables a la circulación de las personas físicas (modo 4) con el objetivo de ampliar la liberalización. Este examen también podrá revisar la definición de persona física establecida en el Acuerdo.

Tal revisión me parece totalmente acertada, pues como ya señale, no podemos dejar de vista que el objetivo que se busca es la liberalización del comercio de servicios es preciso reformular las normas y condiciones establecidas si con ellas no se esta alcanzando el objetivo propuesto.

Por otra parte, según lo dispone el artículo 102 N°4, se realizarán consultas periódicas con el fin de determinar si es posible eliminar las últimas restricciones en materia ciudadanía o residencia permanente relativas a la concesión de licencias o certificaciones de sus proveedores de servicios

respectivos. Decisión que compartimos por los mismos argumentos que aceptamos las anteriores revisiones.

En cuanto a las reglamentaciones nacionales, en el artículo 102 N°2, el Acuerdo precisa que las disciplinas sobre la materia podrán ser revisadas en el marco del procedimiento de examen cada tres años para tener en cuenta las disciplinas acordadas en virtud del artículo VI del AGCS, a fin de integrarlas en el Acuerdo de Asociación. A esta medida ya nos referimos con anterioridad, por lo que aquí ratificamos que nos parece una solución adecuada para lograr la unificación a nivel mundial de las normas adoptadas respecto de esta materia.

Si bien las disposiciones sobre servicios no se aplicarán a las subvenciones, el Acuerdo en su artículo 95 N°3 señala que las partes revisarán, cada tres años, las subvenciones relacionadas con el comercio de servicios, con el objeto de incorporar las correspondientes disciplinas que se acuerden, en el marco del artículo XV del AGCS. Tal decisión también nos parece acertada, pues como señala el artículo XV del AGCS las subvenciones, en determinadas circunstancias, pueden tener efectos de distorsión del comercio de servicios y es por ello que una norma como ésta nos proporcionará la posibilidad de evitar tales distorsiones al permitir

determinar las subvenciones que se puedan aplicar, los límites y con ello lograr una unificación respecto a esta materia que al final permitirá acercarnos al objetivo de la liberalización del comercio de servicios.

La última norma evolutiva, contenida en el artículo 103 N°6 del Acuerdo, se refiere a las normas sobre reconocimiento mutuo; en este campo se establece que, en forma periódica y como mínimo una vez cada tres años, el Comité de Asociación examinará la aplicación de las normas correspondientes. Decisión que comparto por las mismas circunstancias que aceptó las anteriores normas sobre evolución.

II.6.10- Comercio Electrónico.

Esta es una norma totalmente nueva y que recoge la evolución tecnológica del mercado que se acerca a una era digital, donde las transacciones vía Internet podrían llegar a ser una forma sencilla y rápida de realizar intercambios comerciales en este mundo donde el tiempo se ha convertido en un bien valioso y todo medio que nos permita ahorrar un poco de ese bien pasa a convertirse en una mejora sustancial en nuestra calidad de vida.

El artículo 104 del Acuerdo dispone que las partes reconocen que la utilización de medios electrónicos incrementa las oportunidades

comerciales en muchos sectores y acuerdan promover el desarrollo del comercio electrónico entre ellas, en particular, cooperando en los aspectos de acceso a los mercados y de reglamentación planteados por dicho comercio electrónico.

“Para analizar esta norma debemos considerar que la UE esta desarrollando un esfuerzo para acelerar la adopción de tecnologías digitales en los negocios, consumidores y gobiernos”³⁰. Para ello los líderes del gobierno firmaron un Europe Actino Plan en junio de 2000, tiene tres amplios objetivos: una Internet más barata, rápida y segura; incrementar el acceso y las capacidades de la gente; y estimular el uso de la Internet. Se espera con ello, un rápido crecimiento del uso de Internet en Europa, debido a la gran diferencia en su uso respecto de los EEUU.

Una directiva que abordaba los aspectos legales relacionados con el comercio electrónico se adoptó en Julio de 2000 para entrar en vigor en enero de 2002. La Directiva diseñada para asegurar los beneficios del comercio electrónico desde los principios del mercado interno del libre

³⁰ GOBIERNO DE CHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “La Inserción Económica Internacional de la Unión Europea y su relación con Chile”, Septiembre de 2001, p.32.

movimiento de servicios y de libertad de establecimiento. Ésta sólo cubre a los prestadores de servicios establecidos en la UE.

En junio de 2000 la Comisión Europea emitió una Directiva sobre los impuestos al comercio electrónico. El principal elemento de esta propuesta es que no se podrán gravar con nuevos impuestos o impuestos adicionales al comercio electrónico y que, en vez de eso, los impuestos existentes serán adaptados y aplicados. En cada miembro de la UE, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que es un impuesto de consumo, se paga en el despacho de las mercancías y en la entrega de los servicios, la Comisión ha dicho que las transacciones de comercio electrónico que no implican el despacho de bienes físicos debieran tener una disposición de un servicio sujeto a IVA. En este sentido, el IVA se aplicaría a los servicios consumidos dentro de la UE, sin importar si fueron enviados desde dentro o fuera de la UE. Si los servicios fueron enviados desde la UE y consumidos fuera de la UE, el servicio no debiera estar sujeto a IVA.

Del análisis de la preocupación que ha tenido para la UE podemos comprender el por qué se insertó un artículo referente a esta materia en el Acuerdo. Luego, esta norma viene a reconocer la importancia de esta forma de comercio que incrementa las oportunidades comerciales en muchos

sectores, dado que una empresa al tener un sitio en Internet puede darse a conocer en el mundo y desarrollar comercio electrónico que disminuirá los costos de transacción relativos al tiempo invertido y una comunicación más expedita y rápida entre las partes contratantes. Por otro lado, y compartiendo el mismo espíritu las partes acuerdan promover el desarrollo del comercio electrónico entre ellas, para obtener los beneficios planteados, en particular, cooperando en los aspectos de acceso a los mercados y de reglamentación planteados por dicho comercio electrónico.

II.6.11- Transporte Marítimo internacional.

Debemos señalar que el Capítulo sobre servicios en su Sección Segunda contiene normas específicas sobre el Transporte Marítimo Internacional, las cuales pasaremos a analizar a continuación.

II.6.11.1- Ámbito de Aplicación.

El artículo 106 del Acuerdo establece que no obstante lo dispuesto en el párrafo 5 del artículo 95, las disposiciones de la presente Sección se aplicarán con respecto a las compañías navieras establecidas fuera de la Comunidad o de Chile y controladas por ciudadanos de un Estado miembro

o de Chile, respectivamente, si sus buques están registrados, de conformidad con su legislación respectiva, en ese Estado miembro o en Chile y enarbolan la bandera de un Estado miembro o de Chile. Agregando luego que las disposiciones especiales sobre transporte internacional incluyen las operaciones de transporte puerta a puerta e intermodal que contemplan un trayecto marítimo un trayecto marítimo.

II.6.11.2- Definiciones.

El Acuerdo contempla algunas definiciones de interés para el entendimiento de este capítulo, así el artículo 107 dispone que a los efectos de lo dispuesto en la presente sección, se entenderá por:

a) "operaciones de transporte intermodal", el derecho de proveer servicios de transporte internacional puerta a puerta y, a tal fin, de suscribir contratos directamente con los proveedores de otros modos de transporte;

c) "proveedores de servicios marítimos internacionales", los proveedores de servicios relacionados con el transporte internacional para los servicios marítimos, servicios de manipulación, almacenamiento y depósito de la carga, servicios de despacho de

aduana, servicios de aparcamiento de contenedores y de depósito, servicios de agencias y servicios de expedición de fletes.

II.6.11.3- Acceso al Mercado y Trato Nacional.

El artículo 108 contempla una regulación respecto a estos temas de real relevancia y que fueron regulados en forma específica, quizás para no dejar pie a dudas en este tipo de transporte que es importantísimo para que los productos de la UE lleguen a Chile y los de Chile lleguen a la UE. Por ello se establece que considerando los niveles existentes de liberalización entre las Partes en el transporte marítimo internacional:

- a) las Partes continuarán aplicando efectivamente el principio de libre acceso al mercado y al tráfico marítimo internacional sobre una base comercial y no discriminatoria; y
- b) cada Parte continuará otorgando a las embarcaciones que enarbolan pabellón o sean operadas por proveedores de servicios de la otra Parte, un trato no menos favorable que aquél que otorga a sus propias embarcaciones, entre otros, respecto del acceso a puertos, el uso de infraestructura y servicios marítimos auxiliares de los puertos, y las tarifas y cargas conexas,

instalaciones aduaneras y la asignación de atracaderos e instalaciones para carga y descarga.

Al aplicar los principios anteriores, el Acuerdo dispone que las partes deben considerar tres tipos de limitaciones:

a) se abstendrán de introducir cláusulas de reparto de los cargamentos en los futuros acuerdos bilaterales con terceros países, excepto en el caso excepcional de que las compañías navieras de la Parte afectada no tuvieran más posibilidad efectiva que ésta de participar en el tráfico de ida y vuelta al tercer país de que se trate;

b) prohibirán los acuerdos de reparto de los cargamentos en los futuros acuerdos bilaterales relativos al comercio a granel de cargamentos líquidos y sólidos;

c) abolirán, al entrar en vigor el presente Acuerdo, todas las medidas unilaterales y los obstáculos administrativos, técnicos y de otra índole que puedan tener efectos restrictivos o discriminatorios sobre la libre prestación de servicios en el transporte marítimo internacional.

Finalmente, se ha convenido que cada Parte permitirá a los proveedores de servicios marítimos internacionales de la otra Parte tener presencia comercial en su territorio, en condiciones de establecimiento y operación no

menos favorables que aquellas otorgadas a sus propios proveedores de servicios o los de cualquier tercer país, cualesquiera que sean mejores, según las condiciones inscritas en su respectiva Lista de Compromisos Específicos.

De estas normas podemos deducir que son nada más que una especificación de las normas generales ya estudiadas y que se adoptaron para dar una mayor certeza respecto a este tema que es muy relevante para que las partes realmente puedan llegar a tener real acceso a los productos de la otra parte. Cabe agregar que esta sección no regula la contratación de transporte internacional. La cual seguirá siendo regulada por las normas de la contratación internacional donde presentan gran relevancia los Incoterms, es decir términos de comercio internacional, que regulan las obligaciones de las partes, la transmisión de los riesgos y los costos que asumirá cada parte contratante.

II.6.12- Servicios de telecomunicaciones.

También respecto del Servicio de Telecomunicaciones se ha dispuesto una sección específica dentro del Capítulo de Servicios, ello dado al gran interés que representa. A continuación veremos en forma breve su reglamentación.

II.6.12.1. Ámbito.

Los compromisos se refieren al al transporte de señales electromagnéticas: sonido, datos –imagen y cualquier combinación de los mismos, excluida la difusión. Por consiguiente en el suministro de contenido que requiera los servicios de telecomunicaciones para su transporte. El suministro de ese contenido, transportado por un servicio de telecomunicación, está sometido a los compromisos específicos asumidos por las partes en otros sectores pertinentes.

II.6.12.2. Contenidos.

Las normas sobre esta actividad se refieren a los aspectos principales siguientes: autoridad reguladora, prestación de servicios, proveedores importantes, interconexión, recursos escasos y servicio universal.

El Acuerdo señala definiciones y orientaciones sobre las normas a aplicar en dichos aspectos y, en particular, destaca la objetividad, transparencia y no discriminación³¹.

³¹ LEIVA LAVALLE, PATRICIO, “La Asociación estratégica Chile- Unión Europea”, Ediciones CELARE, Abril de 2003, p.121 y 122.

De estas normas podemos destacar que en cuanto a la Autoridad Reguladora de los Servicios de Telecomunicaciones deberá ser independiente, imparcial y permitir el recurso a sus decisiones por parte de todo proveedor afectado por la decisión. Estas exigencias permiten que la actividad regulatoria sea más transparente.

En cuanto a la Prestación de Servicios impera el mismo espíritu de dar más transparencia al otorgamiento de licencias y a su denegación donde en cada caso debe imperar la información que se debe otorgar al público y al interesado para determinar los términos y condiciones de dicha licencia y las razones de su denegación según sea el caso.

En cuanto a la materia denominada Proveedores Importantes para los cuales se entiende que un proveedor importante es un proveedor que tiene la capacidad de afectar de manera importante las condiciones de participación, desde el punto de vista de los precios y del suministro, en un mercado dado de servicios de telecomunicaciones básicas como resultado de:

- a) el control de instalaciones esenciales; o
- b) la utilización de su posición en el mercado.

En esta materia podemos señalar que se plantea el caso de una empresa que tiene un significativo poder de mercado que se da cuando “individualmente o en conjunto con otras, goza de una posición equivalente a la dominancia, es decir una posición de poderío económico que le confiere el poder de comportarse en manera apreciable en forma independiente de los competidores, clientes y consumidores”³². Es decir, estamos frente a una empresa posee un “poder de mercado consistente en la capacidad para influir sobre el mercado, en particular sobre el precio de mercado, a través de la influencia que se tiene sobre la cantidad total que se ofrece a la venta”³³. Es por ello que tales empresas pueden llegar a distorsionar el mercado al reducir su tamaño y provocar una pérdida social, distribuyendo los ingresos desde los consumidores al monopolista, por tanto tales conductas deben ser restringidas, pues atentan contra la libre competencia. Además debemos señalar que entendemos por control de instalaciones esenciales “el segmento monopólico por el que tienen que

³² UNIÓN EUROPEA, “Framework Directive”, 04 de Febrero de 2002.

³³ ESPEJO YAKSIC, SERGIO, “Apuntes de Clases del Curso Regulación de Servicios Públicos”, Universidad de Chile, Segundo Semestre de 2003.

pasar agentes (usualmente competitivos) para acceder a los usuarios finales”³⁴.

Por ello para evitar las prácticas que atenten contra la libre competencia se mantendrán medidas adecuadas para impedir que aquellos proveedores que, individual o conjuntamente, sean un proveedor importante empleen o sigan empleando prácticas contrarias a la competencia.

Luego se disponen ejemplos sobre prácticas contrarias a la competencia a que se refiere el párrafo anterior como son:

- a) realizar actividades de subvención cruzada contrarias a la competencia;
- b) utilizar información obtenida de competidores con resultados contrarios a la competencia; y
- c) no poner oportunamente a disposición de los demás proveedores de servicios la información técnica sobre las instalaciones esenciales y la información comercialmente pertinente que éstos necesiten para suministrar servicios.

En relación a la interconexión la presente Sección es aplicable al enlace con los proveedores que suministran redes o servicios públicos de

³⁴ ESPEJO YAKSIC, SERGIO, “Apuntes de Clases del Curso Regulación de Servicios Públicos”, Universidad de Chile, Segundo Semestre de 2003.

transporte de telecomunicaciones, con el objeto de que los usuarios de un proveedor puedan comunicarse con los usuarios de otro proveedor y tener acceso a los servicios suministrados por otro proveedor.

La interconexión con un proveedor importante debe estar asegurada en todos los puntos de la red en los que sea técnicamente posible. Esta interconexión se facilitará:

- a) en términos y condiciones (incluidas las normas y especificaciones técnicas) y con tarifas que no sean discriminatorios, y serán de una calidad no menos favorable que la facilitada para sus propios servicios similares o para servicios similares de proveedores de servicios no afiliados o para sus filiales u otras sociedades afiliadas;
- b) en una forma oportuna, en términos y condiciones (incluidas las normas y especificaciones técnicas) y con tarifas basadas en el costo que sean transparentes y razonables, tengan en cuenta la viabilidad económica, y estén suficientemente desagregados para que el proveedor no deba pagar por componentes o instalaciones de la red que no necesite para el suministro del servicio; y

c) previa solicitud, en puntos adicionales a los puntos de terminación de la red ofrecidos a la mayoría de los usuarios, a un precio que refleje el costo de construcción de las instalaciones adicionales necesarias.

Además se dispone que se pondrán a disposición del público los procedimientos aplicables a la interconexión con un proveedor importante.

Los proveedores importantes deberán poner a disposición de los proveedores de servicios de las Partes acuerdos de interconexión que aseguren la no discriminación y publicarán de antemano ofertas de interconexión de referencia, salvo que éstas ya estén a disposición del público.

Así en materia de Interconexión podemos señalar que rigen en nuestra Ley General de Telecomunicaciones donde se postula como un principio la “Obligatoriedad de interconexiones” en su artículo 25 donde se señala que quien tiene una red esta obligado a permitir las interconexiones que determine la Subsecretaria. Debe además proveer los medios para que se interconecten, ello para evitar las barreras de entrada. El problema que llevó a adoptar este principio fueron las conductas estratégicas que llevaron a establecer barreras de entrada al sector de telecomunicaciones por quienes eran dueños de las redes. Con esto lo que se consigue es romper tales

barreras de entrada y permitir al consumidor tener más opciones donde contratar los servicios de telecomunicaciones. Esto va también muy unido al “Principio de la no discriminación” que también orienta nuestra Ley General de Telecomunicaciones donde se establece que los propietarios de las facilidades esenciales no pueden favorecer a un competidor en el acceso a esas facilidades esenciales ni pueden favorecer a sus filiales con las cuales esté integrado verticalmente en desmedro de sus competidores.³⁵

En la materia denominada “Recursos escasos”, se dispone en el artículo 114 del Acuerdo que todo procedimiento para la asignación y utilización de estos recursos escasos, como serían por ejemplo, las frecuencias, los números y los derechos de paso, se llevarán a cabo de manera objetiva, oportuna, transparente y no discriminatoria. Con ello nuevamente se deja ver que el Acuerdo pretende eliminar las barreras de entrada que facilitarían el actuar indiscriminado de quienes poseen un cierto poder de mercado.

Finalmente, en materia de “Servicio Universal” se establece que cada parte tiene derecho a definir el tipo de obligación de servicio universal que desee mantener, lo cual parece totalmente adecuado, pues permite que la autonomía de la voluntad de las partes determine que obligación de servicio

³⁵ Ver Resolución 389 de la Comisión Resolutiva, referente a los Multicarrier, donde se aplicaron los principios que ya señale.

universal desee mantener, sin ser impuesta por la autoridad, pues como ya sabemos las partes deben decidir de acuerdo a sus intereses en que invertir y si se impusiera mantener servicio universal sería un desincentivo a invertir, pues como podemos señalar la ley puede incentivar o desincentivar la inversión, según las normas que se adopten y en este caso al imponer una carga tan fuerte desincentivaría la inversión en el sector de las telecomunicaciones, lo cual sería un retroceso en los planes de liberalización del comercio de servicios en este sector principalmente.

Por otro lado, se dispone como era de esperarse, que las disposiciones aplicables a un servicio universal deben ser transparentes, objetivas y no discriminatorias. Asimismo, deberán ser neutras, es decir mantener la imparcialidad, de no ser discriminatorias de algunos agentes en favor de otros, en el ámbito de la competencia y no ser más gravosas de lo necesario, pues sino serían un desincentivo a la inversión en el sector.

II.6.13- Excepciones a las Normas sobre Servicios.

El artículo 135 del Acuerdo contempla excepciones a las normas sobre Servicios, Servicios Financieros y Establecimientos, las cuales son similares a las contempladas en el artículo XIV del AGCS. Así el Acuerdo reconoce

tres tipos de situaciones respecto de las cuales las partes podrán aplicar medidas que constituyen excepciones a las normas convenidas.

En la primera situación se encuentran las siguientes medidas:

- a) Necesarias para proteger la moral o mantener el orden público y la seguridad nacional; esta excepción parece no tener más que decir, pues estos son intereses que cada Estado no puede dejar de defender sin perder su esencia.
- b) Necesarias para proteger la vida o la salud de las personas, los animales y los vegetales; Esta situación también obedece a la protección por la que debe velar cada Estado para con sus habitantes.
- c) Relativas a la conservación de los recursos naturales no renovables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones de la producción o el consumo nacionales de servicios o de las inversiones nacionales; Esta norma de carácter ecológico es relevante, pues lleva a los Estados a poner dentro de sus intereses primordiales la conservación de la naturaleza y los recursos naturales no renovables para que estos no se exploten de forma indiscriminada.

d) Necesarias para proteger el patrimonio nacional de valor artístico, histórico o arqueológico; Norma que busca crear conciencia en la protección por los Estados de su cultura.

e) Necesarias para garantizar la observancia de las leyes o reglamentaciones que no sean incompatibles con las disposiciones sobre el Comercio de Servicios y Derecho de Establecimiento, incluidas las relativas a:

1- La prevención de prácticas que induzcan a error y prácticas fraudulentas o los medios de hacer frente a los efectos del incumplimiento de los contratos de servicios; Con esto se busca mantener la buena fe en la contratación y donde cada Estado debe velar por el cumplimiento de los contratos.

2- La protección de la intimidad de los particulares en relación con el tratamiento y la difusión de datos personales y la protección del carácter confidencial de los registros y cuentas personales; Con esta norma se busca resguardar la intimidad y la protección de datos que son relevantes para una persona respecto a sus estado comercial por ejemplo, para evitar la divulgación de esos datos, lo cual puede llegar a afectar a la

persona en el desarrollo tanto de sus actividades comerciales como de su vida cotidiana.

3- La seguridad; Con esta norma no cabe más que expresar que es un deber de cada Estado velar por la seguridad nacional.

En todo caso, el Acuerdo faculta la adopción de las medidas anteriores a condición que no se apliquen en forma de discriminación arbitraria o injustificable entre las partes cuando prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta del comercio de servicios, los servicios financieros o el establecimiento.

La segunda excepción general sobre las normas relativas a los servicios, servicios financieros y establecimiento se refiere a los sistemas de seguridad social de las partes y las actividades que, en el territorio de cada parte, estén relacionadas con el ejercicio de una autoridad oficial.

Finalmente, la tercera excepción se refiere a la aplicación de leyes, reglamentos y requisitos con respecto a la entrada y permanencia, trabajo, condiciones laborales y establecimiento de personas físicas, siempre que, al hacerlo, no se les apliquen de manera que anule o limite los beneficios obtenidos por la otra parte en virtud de una disposición específica de las normas sobre Comercio de Servicios y Establecimiento.

CAPÍTULO TERCERO

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CHILE – ESTADOS UNIDOS

III.1- Visión General.

En este capítulo analizaremos la historia de cómo se desarrollaron las negociaciones de este tratado, la importancia de éste, sus desafíos, objetivos y ventajas. Revisaremos en forma muy leve la totalidad de este Tratado con el objeto de radicar nuestro estudio en la materia de nuestro análisis que es el Comercio de Servicios. Personalmente estimo que este Tratado y el análisis que haremos en este capítulo es en cierta forma introductorio al próximo capítulo donde trataremos las posibilidades de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), dado lo trascendental que resulta ser la posición que adopte Estados Unidos respecto a las negociaciones comerciales con los países latinoamericanos y la influencia crucial que este país tiene en el futuro de las negociaciones del ALCA.

III.2- Una Negociación con Historia.

Chile fue el primero en reaccionar a la “Iniciativa para las Américas” que el presidente George Bush padre anunció en 1990, luego del ALC Estados Unidos – Canadá (1989) y anticipando lo que sería la política norteamericana en la era post desarticulación soviética y consolidación europea. Era una agenda que incluía aspectos económicos, comerciales y políticos, enfatizando en la paz, democracia y prosperidad como objetivo regional. Una actualización de la Doctrina Monroe de “América para los americanos” en un amplio sentido político – económico. Así en la visita oficial del presidente norteamericano a Chile realizada en 1991 ya se hablaba de un Acuerdo entre ambos países e incluso ese mismo año se reunieron expertos de ambos países para explorar el camino que culminó en diciembre de 2002.

Tres años después, bajo la primera presidencia de Clinton, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA en su sigla inglesa) entre Estados Unidos, Canadá y México, marcaba el primer paso de esa agenda liberalizadora, que se consolidó a fines de año en la Primera Cumbre de las Américas con el “Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad, Democracia, Libre Comercio y Desarrollo

Sustentable en las Américas”. El medio para conseguirlo sería el “Acuerdo de Libre Comercio de las Américas” (ALCA) que conduciría el 2005 a un área de libre comercio entre los 34 países democráticos del hemisferio.

En la cumbre también se anunció la ampliación del NAFTA, planteándose la posibilidad de ampliarlo incorporando a Chile como primer socio invitado, “reconociendo” su desempeño económico y su vocación aperturista. Tal noticia revolucionó a las autoridades de la época, la expectativa de incluirse en un bloque que agrupaba 400 millones de consumidores movilizó los esfuerzos públicos y privados en la prioridad de política exterior del país.

Por desgracia para Chile, la ampliación del NAFTA requería que el Congreso estadounidense le otorgara la facultad correspondiente al ejecutivo para negociar nuevos tratados: “la vía rápida” o the Fast Track trade negotiating authority, que se conocería luego como Trade Promotion Authority (TPA). Dicha ley especifica los socios, acota las materias y define los objetivos negociadores estadounidenses, a cambio de garantizar un proceso parlamentario expedito de autorización o rechazo, sin debate ni modificaciones y en un plazo determinado, a los

acuerdos comerciales del Ejecutivo. Pero el Congreso negó durante ocho años la autorización al presidente para negociar nuevos acuerdos comerciales.

Al celebrarse la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago de Chile el año 1998, Chile mantenía como prioritario el Tratado con Estados Unidos. En esta Cumbre Chile firmó el acuerdo de libre comercio con México y cumplía diez meses de vigencia otro con Canadá, abarcando así a los socios del NAFTA que no requerían de Fast Track; había negociado parcialmente con todos sus vecinos, estaba asociado al MERCOSUR y anunciaba el inicio de negociaciones con Centroamérica para un acuerdo de libre comercio, en la misma Cumbre comenzó la negociación del ALCA. Por otro lado Clinton llega aún sin obtener la “Vía Rápida”, pero propone a Chile crear una Comisión de Comercio e Inversión para que adelante temas de la agenda bilateral con miras a un eventual Tratado. La Comisión efectuó varias reuniones, la última en octubre de 2000.

En noviembre del 2000, a pocos días de la Cumbre de Florianópolis, donde los países del MERCOSUR y Chile discutirían una estrategia común para enfrentar a Estados Unidos en el ALCA, llegó el anuncio

formal del (re) inicio de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. Pocos meses faltan para que Clinton abandone la Casa Blanca y pocos han pasado desde la llegada de Lagos a la Moneda. Como acto simbólico para con la administración saliente, la primera ronda de negociaciones se efectuó un mes después del anuncio, mientras que el verdadero inicio requería del equipo del presidente George W. Bush. Una vez asumido el nuevo gabinete, se negoció durante todo el 2001 sin TPA (Fast Track), el que finalmente se obtuvo por diferencia mínima de votos en agosto de 2002 (Tres votos en el Senado y uno en la Cámara que dieron la aprobación al TPA) y precipitó el cierre de las negociaciones cuatro meses después³⁶. Finalmente el 6 de junio de 2003 Chile y Estados Unidos firmaron un Tratado que liberaliza plenamente el comercio de bienes y servicios y establece amplios compromisos en otras materias.

³⁶ RAMOS, JOSEPH Y ULLOA URRUTIA, ALFIE, “El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, Abril – Junio 2003, N° 141, Pág. 46 a 48.

III.3- ¿Por Qué un TLC con Estados Unidos?

Lo primero que debemos considerar al hacernos esta pregunta es que la primera opción para el comercio es el Libre Comercio Internacional, es decir, donde no sólo Chile elimine sus aranceles sino donde todos los países del mundo hagan lo mismo, pero como ello aún no es posible como segunda mejor opción al libre comercio total, nos encontramos con el Libre Comercio Bilateral, pero siempre que la “creación” de comercio sea superior a la “desviación”. Lo anterior quiere decir, que conviene más mientras mayor y más dinámico sea el mercado del socio (USA y Europa más que Japón; los tres, más que otras economías); mientras más eficiente sea el socio potencial, pues estarás comprando donde es más barato (USA, Europa y Japón son excelentes en este sentido, MERCOSUR menos); mientras más altas sean las barreras actuales (Japón mayor que Europa mayor que USA); mientras mayor la inversión extranjera directa (IED) que pudiera atraerse al país (USA más que Europa más que Japón MERCOSUR menos); mientras más estable su economía y su moneda (USA, Europa y Japón, MERCOSUR menos); mientras menor los costos de transporte (MERCOSUR mejor, después

USA seguido por Europa y Japón)³⁷. Estos son factores determinantes para la toma de decisiones, pero es importante considerar que ambos países tuvieron sus motivos para buscar este Tratado de Libre Comercio.

Más allá de los detalles, este Tratado coloca a Chile en la exclusiva lista de países que han suscrito acuerdos de libre comercio con Estados Unidos: Israel (1985), Canadá (1989), México – Canadá (1994) y Jordania (2001). Estos países representan una combinación de razones geopolíticas y comerciales para Estados Unidos. Chile, en cambio, no tiene atractivo comercial, es un 0,3% de las importaciones y un 0,5% de las exportaciones estadounidenses, pero es un socio importante en la ampliación comercial latinoamericana. Es por ello que si la política de Estados Unidos hacia la región es la que esbozó en la primera Cumbre de las Américas y pretende hacerlo a través del ALCA, entonces este Tratado y sus repercusiones son un paso clave en su consecución.

La lógica chilena radica en que Estados Unidos es la primera economía mundial. Un mercado de 282 millones de habitantes con ingresos per capita sobre los 35.000 dólares, que representa más del 20% del PIB

³⁷ RAMOS, JOSEPH, “El Tratado de Libre Comercio con USA”, Revista Economía y Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, N° 146, Octubre – Noviembre, Año 2003, pág. 13.

global y es el país industrializado de mayor crecimiento. También ha sido el principal socio externo de Chile por más de veinte años, con un nivel de intercambio comercial que en la década pasada superó los 5.000 millones de dólares en promedio, recibió el 17% del total exportado por Chile y originó el 21,2% importado. En inversión extranjera directa, entre 1974 – 2000 se han materializado en nuestro país 13.545 millones de dólares provenientes de Estados Unidos, que lo convierten en el principal inversionista externo, con un 31% del total. En el contexto americano, Estados Unidos es el 60% de la economía del continente, mientras que Chile es apenas un 4%³⁸. Por lo tanto, Chile toma en cuenta los factores determinantes que describimos con anterioridad y que nos señalaba Joseph Ramos, pues mientras más grande la economía de Estados Unidos era un mayor incentivo para Chile celebrar un Tratado de Libre Comercio con él.

Por otro lado la lógica norteamericana radica, al igual que en los otros tratados ya celebrados por Estados Unidos, en un interés político. A nivel agregado, el intercambio comercial con Chile es insignificante para Estados Unidos y es fácil prever que el efecto en el PIB de ese país será

³⁸ RAMOS, JOSEPH Y ULLOA URRUTIA, ALFIE, “El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, Abril – Junio 2003, N° 141, pág 53.

imperceptible, sin embargo, hay sectores en que los proveedores chilenos son muy importantes. El 16% importado de frutas es chileno (sólo superado por México con un 18,5%), los vinos o pescados ocupan el 6% y maderas o frutas en conserva el 3%. Aunque señalar que Chile es a Estados Unidos lo que Dinamarca o Filipinas para Chile, apenas un 0,4 del comercio y el socio número 38.

La transición pacífica a la democracia puede haber sido uno de los atractivos chilenos. El Tratado sería visto por el mundo como un premio al proceso y un respaldo al nuevo gobierno. Más aún, dados la madurez política, el manejo macroeconómico, la apertura comercial y de inversiones, las privatizaciones y el crecimiento impresionante de la primera mitad de los 90', Chile era uno de los pocos países donde las recetas del Consenso de Washington parecían efectivas y ejemplarizantes: ¡si hasta tenía superávits fiscales!. La Teoría del “premio” otra vez³⁹.

Las autoridades estadounidenses saben cuán apetecido es su mercado, e históricamente han dosificado su apertura con estrategias políticas

³⁹ RAMOS, JOSEPH Y ULLOA URRUTIA, ALFIE, “El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, Abril – Junio 2003, N° 141, pág 55.

dirigidas a una extensa lista de países que quisieran ser “invitados” a un proceso de asociación y liberalización mutuo. Así, ha empleado unilateralmente el Sistema Generalizado de Preferencias⁴⁰(SGP) para inducir y premiar ciertos “logros” en los países subdesarrollados. Esos logros del SGP incluían por ejemplo cláusulas laborales. Ahora en cambio planea utilizar estos acuerdos amplios para imponer (¿acelerar?) cambios institucionales profundos en los países en desarrollo y puesto que los acuerdos comerciales se transforman en ley dentro de cada país, los acuerdos le permiten al gobierno de Estados Unidos transformarse en colegislador de sus socios, “guiándolos” hacia la institucionalidad requerida en el libre mercado.

En esta cruzada pro- mercado es muy importante el efecto “precedente” porque, aunque la tendencia empieza a cambiar, normalmente los acuerdos bilaterales se dan en el ámbito “norte- norte” o “sur- sur”, evidenciando la dificultad de negociaciones entre países de diverso estado de desarrollo. Si Estados Unidos quería demostrar la viabilidad de acuerdos “norte- sur”, para revertir su ausencia e imponer cambios

⁴⁰ Un mecanismo de los países desarrollados, a través del cual benefician a los subdesarrollados con rebajas arancelarias unilaterales. Estas preferencias son temporales, renovables y pueden ser modificadas sin aviso ni explicación, de modo que siempre está presente la incertidumbre de invertir a partir de un compromiso frágil. Chile recibía estas preferencias temporales, que tras el TLC han quedado consolidadas y llevadas a cero en forma permanente.

institucionales a través de tratados comerciales amplios, disciplinas más estrictas que la OMC y compromisos sociales (laborales y de medio ambiente), necesariamente debían conseguir un socio del “sur” capaz de enfrentar al desafío y salir airoso. De acuerdo con este criterio Chile es un objetivo estratégico, el candidato natural para redactar un acuerdo “base” que corrija las deficiencias del NAFTA, indique a los que resisten al ALCA (Brasil principalmente) que para Estados Unidos la bilateralidad es también una alternativa y le señale a quienes quieran acceder a su mercado, que espera que den algo a cambio.

Asociarse primero a Chile, uno de los países más abiertos (como Singapur en Asia) es más fácil que lidiar con un socio proteccionista, y que permite incorporar una serie de compromisos “base” que serían muy difíciles de aceptar para otros latinoamericanos (o asiáticos), pero que ahora Estados Unidos pondrá “sobre la mesa” como un nivel “mínimo” de cualquier futuro ALC. También se aplica en sentido contrario, lo que Estados Unidos no “entregó” a pesar de los compromisos por Chile (v.g. el levantamiento de los mecanismos antidumping), no se lo entregará a otros.

Por último, y aunque sea más accidental que provocado, llama la atención que la brecha ideológica entre los presidentes Lagos y Bush sea la más amplia de los pasados gobiernos respectivos: un “socialista” y un “republicano”. Esto en definitiva demuestra que el libre comercio como opción de política económica es ya un concepto general y no un sesgo partidista o ideológico⁴¹.

III.4- Objetivos de la negociación.

Chile en su negociación con Estados Unidos mantuvo una premisa central que consistió en entender que conseguir mayores tasas de crecimiento, mejorar la cantidad y calidad del empleo, así como las remuneraciones, supone acceder a mayores niveles de productividad y competitividad. Por ello, profundizar el avance hacia una modernización productiva con equidad supone también reforzar la inserción internacional de la economía. En ese objetivo, establecer un TLC con la economía más grande del mundo representa un paso histórico.

⁴¹RAMOS, JOSEPH Y ULLOA URRUTIA, ALFIE, “El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, Abril – Junio 2003, N° 141, pág 55 y 56.

En esa perspectiva, en las negociaciones con EE.UU., el gobierno se planteó los siguientes objetivos:

- a) Mejorar y consolidar las condiciones de ingreso de los productos y servicios chilenos al mercado de EE.UU., asegurando que ningún exportador desmejore sus actuales condiciones de acceso. Ello se tradujo en;
 - i. reducir o eliminar las barreras arancelarias al comercio de bienes, incluyendo el escalonamiento de los aranceles aduaneros;
 - ii. consolidar los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP);
 - iii. establecer plazos de desgravación mayores para los productos considerados más sensibles.
- b) Obtener reglas claras y permanentes para el comercio de bienes, de servicios y de las inversiones;
- c) Favorecer a los consumidores y usuarios de bienes y servicios que provienen de EE.UU., por la vía de una disminución y eliminación en los aranceles que Chile cobra por ellos a la fecha actual (6%);
- d) Regular adecuadamente los mecanismos de defensa comercial, tales como las salvaguardias y derechos compensatorios;

- e) Disponer de normas y estándares técnicos, sanitarios y fitosanitarios que aseguren el libre comercio, otorgando un trato no discriminatorio entre productos nacionales y extranjeros, a través del uso de normas internacionales homologables y permitiendo la certificación en Chile de bienes exportados a EE.UU.;
- f) Establecer mecanismos de solución de controversias conocidos, transparentes y eficaces que permitan defender adecuadamente los intereses nacionales en la resolución de conflictos comerciales, en el caso que ellos se produzcan;
- g) Estimular los flujos de comercio e inversión entre ambas Partes;
- h) Preservar flexibilidad y autonomía en el diseño y gestión de la política económica, particularmente en lo referente a la regulación de los servicios públicos y al movimiento de capitales⁴².

Como pudimos apreciar el Sector Servicios es un campo relevante dentro de los objetivos que se planteó Chile al negociar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos buscando así mejorar y consolidar las condiciones de ingreso de los servicios chilenos al mercado de EE.UU.,

⁴² <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Tratado de Libre Comercio Chile- Estados Unidos”, Agosto de 2003.

obtener reglas claras y permanentes para el sector, favorecer a los consumidores y usuarios de los servicios al disminuir y eliminar los aranceles que Chile cobra por ellos, y por supuesto, preservar flexibilidad y autonomía en el diseño y gestión de la política económica, particularmente en lo referente a la regulación de los servicios públicos. Todos estos objetivos me parecen concordantes con una política de liberalizar el comercio de servicios, objetivo final y fundamental en nuestros días tanto para los actores como son el prestador de servicios y el usuario como para el mundo entero por las consecuencias beneficiosas que estas decisiones acarrearán para todos.

El logro de estos objetivos está a la vista. Según estimaciones de la DIRECON⁴³, aún sin considerar el ritmo de incremento normal de las exportaciones chilenas a Estados Unidos, ni los nuevos nichos de mercado que se abren, ni futuras inversiones o el efecto multiplicador de la creación de comercio, el incremento global de exportaciones que se espera como consecuencia del tratado suscrito con Estados Unidos, una vez alcanzada la desgravación plena, ascendería a US\$ 504 millones de dólares. Respecto del

⁴³ Las fuentes utilizadas por DIRECON en este documento son el estudio “El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos: su impacto en la oferta exportable chilena y en el empleo (una perspectiva nacional y regional)” del consultor Cristián Sepúlveda; datos elaborados por los departamentos de Estudio, Acceso a los Mercados, ALCA y América del Norte; y Prochile.

nivel actual de exportaciones al año 2002 ello representa un incremento de 13,8% y el equivalente a un 0,76% de nuestro PIB. El aumento de las exportaciones tiene un efecto de arrastre importante en las actividades de servicios que las apoyan, es decir, en las telecomunicaciones, infraestructura portuaria, aeropuertos, transporte marítimo y aéreo (aumento en frecuencia de rutas, nuevos destinos, más vuelos directos; nuevos centros de operación y almacenaje, captación de demanda de fletes de países vecinos, Etc.). Esto quiere decir que nuestro sector en estudio, esto es el Sector Servicios será un gran beneficiario con este Tratado de Libre Comercio abriéndose nuevas posibilidades de negocios e inversión. Es más, es posible señalar que la estimación es altamente conservadora y, sin duda, será superada por el empuje de nuestros exportadores e inversionistas⁴⁴.

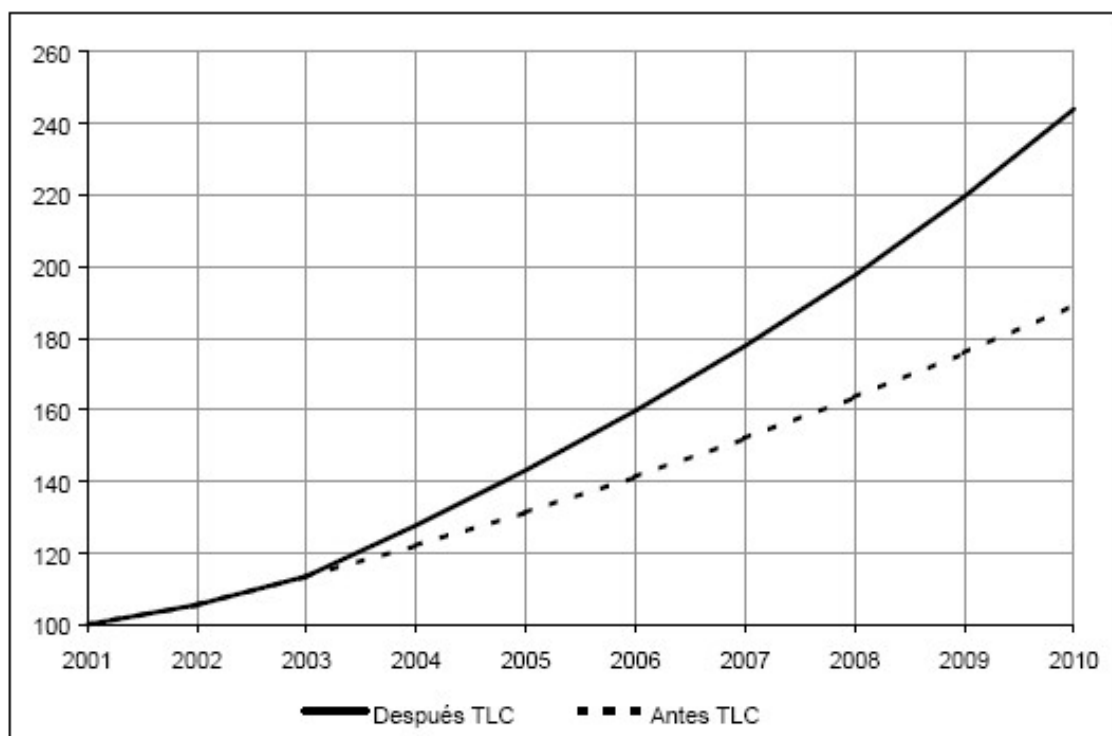
La estimación de las futuras tendencias de la relación comercial de Chile con EE.UU. se aprecia en forma más completa, incorporando a este cuadro el crecimiento tendencial de los envíos chilenos a los EE.UU. El siguiente gráfico ilustra este cálculo, que agrega los efectos de la desgravación a la

⁴⁴ La metodología estándar que se utiliza para estimar el incremento exportador en acuerdos comerciales subestima la magnitud de este impacto. En efecto, el modelo econométrico opera incorporando las desgravaciones arancelarias en el comercio existente y con las elasticidades históricas. Por ende, el modelo no es capaz de prever las decisiones de inversión que puedan tomar los exportadores al mejorar sus condiciones de acceso y tampoco pueden capturar el efecto de la desgravación sobre exportaciones que hoy no se realizan justamente en razón de altos aranceles que las afectan. Por ello, las estimaciones resultantes son sólo un modesto piso que, más que probablemente, será superado por los datos de la realidad.

curva de crecimiento tendencial de las exportaciones de Chile a EE.UU. Con esta tasa de crecimiento, las exportaciones podrían duplicarse en un lapso de 6 años.

TABLA 4:

Grafico: Evolución Exportaciones de Tendencia a EE.UU. (2001=100).



Fuente: Elaboración de DIRECON.

Respecto al impacto de las importaciones procedentes de Estados Unidos, se estima que, en virtud de este tratado, éstas aumentarán en US\$ 348

millones, lo que representa un incremento de 14% en las importaciones de dicho origen y de 2,2% respecto a la totalidad de las importaciones. En buena parte, este incremento no desplazaría la industria nacional ya que se estima que un 84% del aumento esperado en las importaciones de Estados Unidos correspondería a desviación de comercio importador chileno, es decir, importaciones estadounidenses desplazarían a importaciones que hoy provienen de terceros países que compiten con Estados Unidos, lo que demuestra el carácter complementario, y no directamente competitivo, de la relación comercial bilateral. Sólo el 16% restante correspondería a la creación de nuevos flujos importadores, la mayor parte de ellas en insumos especializados y bienes de capital que no producimos, favoreciendo la competitividad de nuestras empresas.

III.5- Comercio e Inversión entre Chile y los Estados Unidos.

Debemos señalar que Estados Unidos es el mayor socio comercial de Chile. El intercambio de bienes y servicios superó los US\$ 6.200 millones el 2003, concentrando el 18,6% del total del comercio chileno con el mundo. Las exportaciones chilenas hacia los EE.UU. representaron, en promedio, el 18% de los embarques de productos chilenos durante el

período 1997- 2003, en tanto que las importaciones de bienes estadounidenses el 21% del total de las importaciones para el mismo período. Para ello presentamos los siguientes gráficos que evidencian este intercambio comercial. Con esto pretendo dejar en claro que el comercio entre ambos países es un tema muy extenso y que daría lugar a muchos análisis, pero como este no es el tema fundamental de este trabajo sólo entregamos el siguiente gráfico con el objeto de resumir la materia para no asumir un trabajo que dejamos a otros estudios que se hagan respecto al tema⁴⁵.

⁴⁵ Véase <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Tratado de Libre Comercio Chile- Estados Unidos”, Agosto de 2003, pág. 18 a 26.

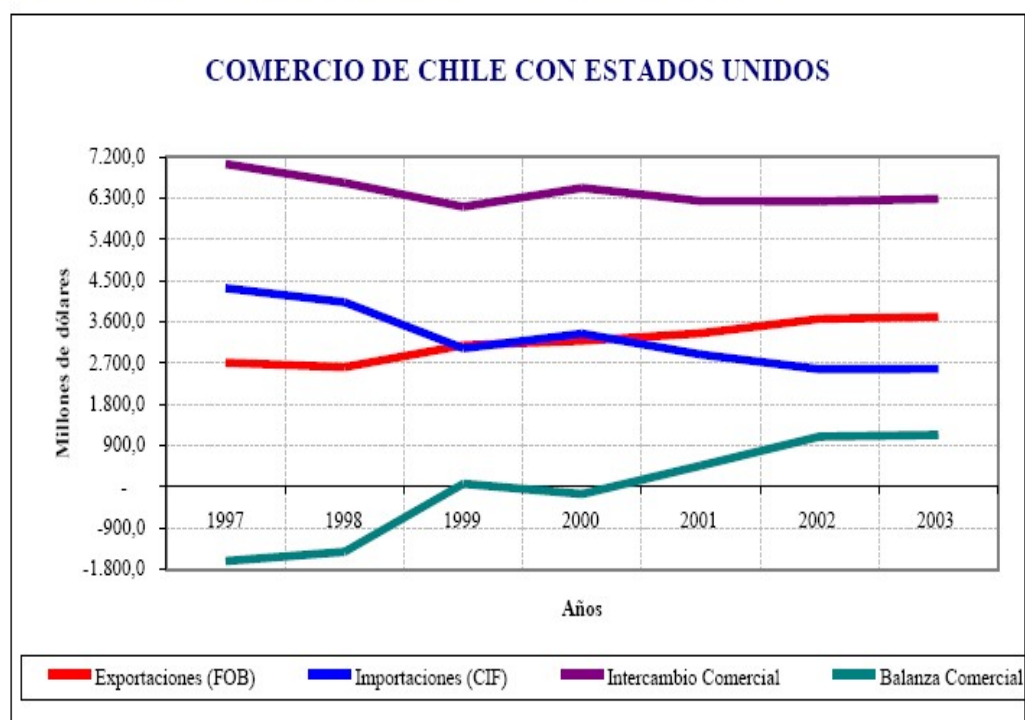
TABLA 5:

**COMERCIO DE CHILE CON ESTADOS UNIDOS
1997 - 2003**

(Cifras en millones de dólares de cada año)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones (FOB)	2.710,0	2.610,0	3.087,5	3.183,7	3.351,7	3.664,7	3.705,7
Importaciones (CIF)	4.331,6	4.025,8	3.022,5	3.338,4	2.888,6	2.568,6	2.576,5
Intercambio Comercial	7.041,6	6.635,9	6.110,0	6.522,1	6.240,2	6.233,3	6.282,2
Balanza Comercial	-1.621,6	-1.415,8	65,0	-154,7	463,1	1.096,2	1.129,2

Fuente: Dirección de Estudios, DIRECON (Agosto 2004), en base a cifras del Banco Central de Chile



III.6- ¿Y cómo se puede competir con un país tan eficiente como Estados Unidos? ¿No se hundirá la industria nacional?.

Estas son dos preguntas y dudas existenciales que ciertamente a nivel popular llevan a pensar a mucha gente que una consecuencia del libre comercio o un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos sería la generación en nuestro país de un desempleo masivo. En efecto, se piensa de cómo la productividad de la empresa chilena es varias veces inferior a la productividad de las grandes empresas norteamericanas (o Europeas o Japonesas) que el libre comercio o un TLC con esas economías corre el riesgo de resultar en una inundación de productos importados más baratos que terminarían con la industria nacional.

Este temor es esencialmente infundado, pues la gente olvida o más bien desconoce que para importar necesitamos divisas, de tal modo de que la cantidad de nuestras importaciones está limitada, en general, por nuestra capacidad de exportar. De ahí que sólo podría haber una inundación duradera de importaciones si nuestras exportaciones se incrementaran en forma similar. O sea, el incremento de nuestras importaciones a mediano plazo está limitado por el incremento de nuestras exportaciones. De haber una tendencia a que la demanda por importaciones exceda la demanda por

nuestras exportaciones, el valor de nuestro tipo de cambio tenderá a subir, lo que encarece las importaciones y abarata las exportaciones hasta que se equilibre el balance de pagos.

De ahí que no puede haber una pérdida masiva de empleo, pues, en general, se estarán generando tantos empleos en el sector exportador como se pierdan en las actividades perjudicadas por las importaciones. Y como el sector exportador goza de una productividad mayor al sector que compite con importaciones (pues por eso puede competir exitosamente en los mercados externos), los nuevos empleos generados tenderán a ser de mayor calidad y mejor remunerados⁴⁶.

Sin embargo, creó que el hecho que no se genere desempleo masivo no significa que no haya grupos particulares de actividades, empresas y trabajadores que sean perjudicados. Es muy posible que los haya, pero ese es un riesgo que Chile asume como país y para esas personas queda la posibilidad de cambiar de rubro, aunque como sabemos en este país el problema del desempleo para aquellas personas adultas que pierden su trabajo luego de varios años en ellos se ven postergados por un sistema que

⁴⁶ RAMOS, JOSEPH, “El Tratado de Libre Comercio con USA”, Revista Economía y Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, N° 146, Octubre – Noviembre, Año 2003, pág. 11 y 12.

los considera muy viejos para los nuevos puestos de trabajo que se generan y a la vez muy jóvenes para jubilar. Este es un problema social que podría acarrear este Tratado, pero no es este el momento de hacer conjeturas apresuradas, aunque si ello ocurriera el Gobierno debiera asumir una postura más social y generar nuevas posibilidades de reinserción a la vida laboral de esas personas con el objeto de combatir la pobreza que podría generarse.

Más allá de todo, podemos estar confiados, por las razones aludidas, que simultáneamente se estarán creando nuevos y mejores empleos en las empresas y actividades favorecidas por el libre comercio.

III.7- Características Generales del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile.

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) podría establecerse mediante un simple: “Las Partes en este Acuerdo establecen un área de libre comercio”, y de hecho es lo que dice el primer Artículo del capítulo inicial del Tratado, al señalar que “las Partes” son Chile y Estados Unidos. Poco habría que agregar, de no ser porque al primer capítulo le siguen otros veintitrés, de

una a cuarenta páginas y con decenas de artículos que limitan cuán libre será el comercio en esta área que ahora acuerdan.

En efecto, los acuerdos de libre comercio son complejos cuerpos legales que establecen las doctrinas, obligaciones y excepciones que regirán la relación comercial entre los socios, y mucho distan del utópico libre comercio de los modelos canónicos⁴⁷.

El Primero de enero entró en vigencia este Tratado que crea una sólida y profunda zona de libre comercio, equilibrada e integral, que incluye todos los aspectos de la relación económica bilateral, tales como el comercio de bienes, contratación pública, promoción y protección de inversiones extranjeras, servicios transfronterizos, propiedad intelectual, comercio electrónico, telecomunicaciones. Además aborda en forma amplia los temas relativos a asuntos ambientales y laborales, los que han ido adquiriendo una relevancia creciente en la agenda del comercio internacional.

El Tratado consta de 24 Capítulos, algunos de ámbito genérico o que afectan todas las materias transversalmente, mientras que los restantes abarcan asuntos específicos. En total suman 19 temas de negociación

⁴⁷ RAMOS, JOSEPH Y ULLOA URRUTIA, ALFIE, “El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, Abril – Junio 2003, N° 141, pág 45.

agrupadas en siete áreas: Comercio de Bienes, Mecanismos de Defensa Comercial, Normas y Estándares, Servicios e Inversiones, Asuntos Vinculados al Comercio, Institucionales, Laborales y Medioambientales. Recuerdo al lector que el análisis de este Tratado intenta dar una visión inicial del texto, enfatizando en el tema que nos reúne es el Comercio de Servicios pasando por alto las demás materias dejadas al análisis de otros estudios al respecto. No obstante lo anterior, quisiera hacer un breve comentario sobre materias que tienen el carácter de nuevas dentro de este marco y que demuestran el avance que representa este Tratado para ambas partes y evidencian un reconocimiento a materias que podrán servir de base para nuevos tratados. Que el TLC con Estados Unidos marca una nueva generación se demuestra en los compromisos sobre comercio electrónico, el primer capítulo mundial para mantener el ciberespacio libre de aranceles y barreras. Las Partes se comprometen a no aplicar aranceles a los productos digitalizados que sean transmitidos por medios electrónicos o vengán sobre un medio físico portador, y a no discriminar entre estos bienes y otros del mundo físico. Otra parte importante del acuerdo se relaciona con la cooperación mutua.

Otro tema nuevo corresponde al Capítulo de Contratación Pública que es un logro extraordinario de la negociación y acaso el único que puede asegurarse como creación pura de comercio respecto de Chile. La situación es simple: desde la década del '30 el Buy American Act prohíbe al Gobierno Federal de los Estados Unidos comprar bienes provenientes del extranjero, de modo que los productos chilenos eran “no elegibles” para ser adquiridos con el presupuesto estadounidense. La única forma de romper dicho impedimento y acceder con certeza a este mercado enorme y cerrado, es por medio de este capítulo y así se hizo, ampliándolo más allá del Gobierno Federal a varios Estados (34). Aunque aún se aplican restricciones sobre algunos bienes, preferencias locales (v.g. veteranos, pymes, etc.) y los beneficios se perciben sobre un umbral (50 mil dólares), cualquier proveedor chileno puede ser elegido para vender a las instituciones federales o estatales, recibiendo el mismo trato que un ciudadano estadounidense.

Este Tratado se estima que producirá bastantes efectos relevantes, sin embargo no es fácil determinarlos, pero los estudios disponibles sugieren

efectos a largo plazo (15- 20 años) y otros a corto plazo, es decir más inmediatos. Tales efectos, según Joseph Ramos⁴⁸, serían los siguientes:

- i) El PIB y la productividad se elevarían 10%, o sea, crecerá a un ritmo 1/2% anual adicional por 20 años.
- ii) El efecto principal no se debe tanto a la mayor división de trabajo y especialización sino a la mayor Inversión Extranjera Directa (IED) producto de una caída de 1/2 punto en el riesgo país para Chile (que elevaría el coeficiente de inversión en el PIB en dos puntos porcentuales), por lo que el stock de capital por trabajador crecería 16% en 10 años.
- iii) Las exportaciones crecerían del orden de 12%, 18% más a USA, 10% más al resto del mundo.
- iv) En particular las exportaciones de manufacturas crecerían 16%; las agrícolas 14%, las mineras 12%, y las pesqueras y servicios 9%.
- v) Las importaciones suben 13%; 14% las manufactureras (el grueso de bienes de capital más sofisticados y a precios menores) y 13% las agrícolas.

⁴⁸ RAMOS, JOSEPH, "El Tratado de Libre Comercio con USA", Revista Economía y Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, N° 146, Octubre – Noviembre, Año 2003, pág. 13 y 14.

vi) A corto plazo, la recaudación fiscal cae 0,4% del PIB; a largo plazo, por el mayor crecimiento, sube 0,5% del PIB.

Con todo, cabe insistir en lo problemático que es estimar estos efectos como esos derivados de mayor confianza y credibilidad y la mayor atracción para inversión extranjera como plataforma de exportación hacia USA o hacia el resto de la región. De ahí que, en general, los efectos medidos por nuestros modelos suelen subestimar los efectos reales. A continuación presentamos un cuadro en el cual se resumen los efectos a largo plazo estimados que tendrá el Tratado.

TABLA 6:

EFFECTOS DE LARGO PLAZO DE TLC CHILE- USA

	Total	Agro	Minería	Industria	Pesca
PIB	10%	11%	12%	13%	10%
Exportaciones A USA	12% 18%	14% 22	12% 13	16% 27	9% 10
Importaciones A USA	13% 35%	13% 35	12% 30	16% 39	9% 30
Stock de Capital Por trabajador	16%				
Recaudación Fiscal (% del PIB)	0,5% (lp) (-0,4, cp) ^a				

Fuente: Coeymans y Larraín, “Efectos de un Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos: un enfoque de equilibrio general”, Cuadernos de Economía N°94, Dic. 1994.

a) estimación ajustado por autor para tomar en cuenta que el arancel efectivo era 6% y no 11% como cuando Coeymans y Larraín hicieron el trabajo.

Por otro lado, debemos considerar que este Tratado no es perfecto y podemos señalar como sus defectos a los siguientes:

- i) Existen los problemas de la transición. Por mucho que los beneficios superen los costos, algunas empresas no podrán soportar la competencia y deberán cerrar o cambiar de rubro.
- ii) Por muy libre comercio que sea, no toca los subsidios agrícolas norteamericanos, que distorsionan enormemente el comercio agrícola mundial (pero obviamente no se debe esperar que en pos de un TLC con Chile, USA fuera a modificarlos. Eso se espera de un acuerdo entre USA, Europa y Japón en la OMC).
- iii) El acuerdo limita el uso de controles de capitales, como el encaje, salvo en “emergencias” y por plazos limitados (no más de un año, salvo se “justifiquen”). Para los economistas locales que se oponen al encaje, este no es un costo; para esos como yo, que consideran que este puede ser un instrumento conveniente para evitar burbujas producto de un sobreendeudamiento privado, esta es una limitación.

Como hemos visto este Tratado implica muchos beneficios para Chile, pero para cumplir tales expectativas es fundamental con un sector exportador pujante que incluya a todos los sectores y regiones del país. Estar bien informado y prepararse en forma adecuada para llevar la oferta exportadora de Chile a Estados Unidos es clave para que la extensión de los beneficios del TLC sea un éxito⁴⁹.

III.8- Regulación del Comercio de Servicios en el Tratado de Libre Comercio celebrado por Chile y Estados Unidos.

La prestación de servicios (profesionales, transporte, energía, financieros, telecomunicaciones) es un sector cada vez más importante en nuestra economía y el que más ha crecido en estos últimos años.

El TLC facilitará el comercio de servicios entre Chile y EE.UU. adoptando medidas que eviten barreras discriminatorias, creen un ambiente comercial y jurídico estable, previsible y transparente, que aumenten los flujos de comercio de servicios desde y hacia ambos países en:

⁴⁹ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Manual del Exportador: Cómo aprovechar los beneficios del TLC con Estados Unidos”, Marzo de 2005, pág. 1.

- La producción, distribución, venta, suministro de un servicio.
- La compra uso o pago de un servicio.
- El acceso a canales de distribución, transportes y telecomunicaciones y servicios relacionados con el suministro de un servicio.
- La presencia del proveedor en el territorio del país que usa el servicio.
- La entrega de fianzas u otro tipo de garantía financiera como condición a la prestación de un servicio.

Así los profesionales chilenos (ingenieros, abogados, arquitectos, entre otros), tendrán mejores oportunidades en el mercado de EE.UU. y podrán operar en condiciones de mayor estabilidad y transparencia⁵⁰.

Antes de revisar en detalle todo el Capítulo Once del TLC que trata del Comercio Transfronterizo de Servicios, los invito a conocer como se ha desarrollado el comercio de servicios entre Chile y Estados Unidos, las cifras y las posibilidades que surgen con este TLC.

⁵⁰ www.amchamchile.cl. “Beneficios Económicos del TLC con EE.UU.”, Marzo de 2005.

III.8.1. Chile y el Comercio de Servicios.

En los últimos años, Chile ha realizado una profunda reforma en materia de servicios, a través de la privatización de muchas industrias del sector servicios, una flexibilización de su marco regulatorio y una reducción de todas aquellas medidas que discriminan en el trato y el acceso otorgado a proveedores extranjeros de servicios. Existe consenso en que esta apertura ha sido beneficiosa para Chile, permitiendo que los sectores productivos y los consumidores accedan a servicios de mejor calidad y menor costo. Por otra parte, la apertura también ha generado una mayor capacidad exportadora de las industrias chilenas, lo que se ha traducido en un comercio exterior balanceado en materia de servicios. Considerando la intensidad del cambio tecnológico en curso, es cada vez más difícil trazar una frontera precisa y delimitada entre bienes y servicios, entre manufacturas y servicios y entre bienes transables y no transables. Por ende, la propia competitividad en bienes depende cada vez más del acceso fluido a los servicios de apoyo. Es decir, acceder a una oferta variada y de calidad en servicios, y a precios internacionales, es un rasgo distintivo de la competitividad del conjunto del aparato productivo.

Las exportaciones de servicios chilenos crecieron desde US\$ 1.849 millones el año 1990 a US\$ 4.119 millones en 2002, es decir, los servicios registraron una expansión media anual de 10,5%, en tanto las exportaciones de bienes se expandieron a una tasa media de 7,4% anual, en el mismo período.

La prestación de servicios, en especial los servicios profesionales, financieros, transporte, energía y telecomunicaciones, constituyen un sector cada vez más importante en nuestra economía y es el que más ha crecido⁵¹.

Como podemos apreciar el Comercio de Servicios vive un auge muy superior al de los bienes y ello a mi parecer demuestra una tendencia que en los próximos años se acrecentará generando un nicho donde los inversionistas nacionales pueden obtener buenos negocios y más aún si ven a los Tratados de Libre Comercio como una ventana al mundo y al auge de este sector. Será precisa la inversión, correr riesgos para que en unos años más podamos cosechar grandes y jugosos frutos que se obtendrán con el Comercio Transfronterizo de Servicios para los inversionistas nacionales.

Debemos agregar que el Comercio de Servicios entre Chile y Estados Unidos arroja un déficit de US\$ 500 millones en 2001 y 2002. La

⁵¹ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Tratado de Libre Comercio Chile- Estados Unidos”, Agosto de 2003, pág. 7 y 8.

exportación de servicios privados de EE.UU. a Chile en esos dos años fueron aproximadamente de 1300 millones de dólares y los servicios chilenos exportados a EE.UU. fueron del orden de los 800 millones de dólares⁵².

III.8.2. Inversión de Estados Unidos en Chile en el Sector Servicios.

Es preciso considerar que Estados Unidos representa el principal origen de las inversiones extranjeras directas realizadas en Chile. El 2002, las inversiones provenientes de ese país norteamericano representaron el 15,9% de la inversión materializada. Chile, por su parte, sólo captura el 1,3% de las inversiones estadounidenses en el extranjero. El ALC, al fortalecer la certidumbre jurídica de los negocios y consagrar la apertura a los inversionistas extranjeros, en conjunto con el efecto de arrastre del incremento en el comercio sobre actividades y servicios relacionados, contribuirá a que se incremente el flujo de inversiones desde los Estados Unidos, tal como ha sucedido en el pasado con Canadá.

⁵² <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Tratado de Libre Comercio Chile- Estados Unidos”, Agosto de 2003, pág. 44.

A continuación podemos apreciar un cuadro que muestra las principales inversiones de los Estados Unidos en Chile en el período 1974 – 2002. Analizaremos los aspectos relevantes para nuestro estudio.

TABLA 7:**Principales Inversiones de los EE.UU. Período 1974-2002
(cifras en miles de dólares).**

INVERSIONISTA(S)	EMPRESA RECEPTORA	MONTO MATERIALIZADO	AREA ECONÓMICA
Cyprus El Abra Corporation	Soc. Contractual Minera El Abra	1.349.458	Minería
Credit Suisse First Boston L.L.C.	CS First Boston (Chile) Limitada	750.000	Servicios Financieros
Sempra Energy International Holdings B.V./ PSEG Chilean Equity II Limited	Inversiones Sempra PSEG-Chile S.A.	514.010	Electr., gas y agua
PD Candelaria Inc.	Cía. Contractual Minera Candelaria	511.867	Minería
Mercury Cayman Co. II, Ltd. (The AES Corporation)	Inversioe C y C Limitada	492.721	Electr., gas y agua
United Chile Venture Inc./ United Chile, Inc.	VTR Global Com S.A.	321.288	Comunicaciones
IVAX Holdings C.I.	Inversiones Glaciar I Ltda..	316.375	Ind. Química
PMDC Chile, LLC.	PPL. Inversiones Pacifico Ltda. / PMDC Chile Desarrollo de Recursos Ltda.	300.800	Electr., gas y agua
Citibank N.A.	Citibank N.A.	294.908	Bancos
MetLife, Inc.	MetLife Chile Inversiones Ltda..	255.732	Seguros
Mirant Caribbean, Inc./ Mirant Corporation/ SEI Newco 1, Inc.	Enerpac Inversiones S.A.	255.410	Electr., gas y agua
Coca-Cola Interamerican Corporation/ Coca- Cola De Argentina S.A.	Embotelladora Andina S.A.	227.211	Ind. Bebidas
Mercury Cayman Holdco, Ltd. (The AES Corporation)	Inversiones Zapallar Limitada	224.377	Electr., gas y agua
PSEG Americas Ltd.	Inversiones PSEG Americas Chile Holding Ltda. / Servicios Técnicos PSEG Chile Ltda.	222.825	Electr., gas y agua/ Serv. A empresas
Principal International Inc.	Principal International De Chile S.A.	188.949	Seguros
United Chile Venture Inc.	UIH Chile Holding S.A.	142.726	Comunicaciones
McDonald's Restaurant Operations, Inc.	McDonald's de Chile Ltda.	137.631	Turismo
Desarrollo Industriales Cayman, LLC.	PPL Industrial Ltda.	137.556	Electr., gas y agua
The Procter & Gamble Company/ The Procter & Gamble Distributing Company	Procter &Gamble Inversiones S.A.	135.538	Ind. Química
Liberty Chile, Inc.	TCI Comunicaciones de Chile Uno Ltda.	126.500	Comunicaciones
Total principales Inversiones		6.905.882	
Otras Inversiones		8.945.706	
Total Período 1974-2002 *		15.851.588	

(*) Cifras Provisionales al 31 de Diciembre de 2002.

Fuente: Comité de Inversión Extranjera.

En el cuadro anterior hemos podido apreciar que se detallan las 20 principales inversiones estadounidenses materializadas entre 1974 y el 2002. Cabe destacar que entre ellas, las principales inversiones son el Sector Servicios estableciéndose los servicios financieros y seguros con una inversión cercana a los 1.500 millones de dólares, lo cual lo lleva a ser un sector que sigue los pasos a la tradicional inversión en el sector de la minería del cobre. También hay que resaltar la importancia de las inversiones realizadas en el sector de las comunicaciones, las principales de ellas por un monto superior a los 580 millones de dólares. Además, es necesario destacar las importantes inversiones efectuadas en el sector de servicios eléctrico, gas y agua.

Con lo anteriormente expuesto quise destacar el papel que juega en nuestras relaciones comerciales con Estados Unidos el Sector Servicios, el cual se posiciona como un sector relevante y principal de inversión extranjera proveniente de Estados Unidos en nuestro país. Este papel relevante se incrementará con el tiempo, debido a que el Tratado de Libre Comercio genera más posibilidades de inversión y por supuesto de Comercio Transfronterizo de Servicios, lo que unirá más a los países contratantes y diversificará más aún el Sector Servicios.

III.8.3- Regulación del Comercio Transfronterizo de Servicios en el Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos. Aspectos generales.

El Capítulo Once del Tratado de Libre Comercio regula el Comercio Transfronterizo de Servicios, con o sin movimiento del proveedor o consumidor del servicio. Las inversiones que recaen en empresas que prestan servicios se rigen por el capítulo de Inversiones y los servicios relativos al sector financiero se rigen por el capítulo sobre servicios financieros.

El capítulo otorga protección y acceso a la prestación de servicios transfronterizos a través de las disciplinas de trato nacional, nación más favorecida, la no obligación de presencia local y el acceso a mercados. Se tuvo como referente los respectivos capítulos de servicios contenidos en tratados bilaterales suscritos anteriormente, así como el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC.

El capítulo extiende las disciplinas de reglamentación nacional, transparencia y acceso a los mercados a las inversiones en servicios, pero los inversionistas no pueden impugnar su incumplimiento ante un tribunal

arbitral. También prevé una disposición sobre implementación, que consiste en una revisión anual de temas de interés mutuo, incluyendo la posible eliminación de requisitos de nacionalidad y residencia permanente, así como procedimientos para transparentar las mejoras unilaterales que realicen las partes respecto de las medidas que afectan el comercio recíproco de servicios.

Al igual que el capítulo de inversiones, el capítulo de servicios reconoce ciertas excepciones en los anexos I y II. El Anexo I agrupa todas las medidas existentes que estén en disconformidad con las obligaciones del capítulo; y el Anexo II señala aquellos sectores especialmente sensibles, respecto de los cuales las Partes se reservan el derecho de adoptar nuevas medidas disconformes con las obligaciones del capítulo⁵³.

Luego de esta breve introducción al Capítulo de Comercio Transfronterizo de Servicios nos avocaremos a revisar con detenimiento cada materia regulada en dicho capítulo.

⁵³ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Tratado de Libre Comercio Chile- Estados Unidos”, Agosto de 2003, pág. 43y 44.

III.8.4- Ámbito de Aplicación.

Esta materia esta regulada en el Artículo 11.1 del Tratado.

El párrafo primero de este artículo señala que este Capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte que afecten al comercio transfronterizo de servicios por un proveedor de servicios de la otra Parte. Luego, enumera las medidas que se entienden incluidas dentro de esta regulación. Esta enumeración recoge la mayor parte de lo ya expresado por el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios en su artículo XXVIII que define que se entiende por “medida” (significa cualquier medida adoptada por un Miembro, ya sea en forma de ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión o disposición administrativa, o en cualquier otra forma), “suministro de un servicio”(abarca la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio), y en la letra c) de ese artículo nos señala que “medidas adoptadas por los Miembros que afecten al comercio de servicios” abarca las medidas referentes a:

- i) la compra, pago o utilización de un servicio;
- ii) el acceso a servicios que se ofrezcan al público en general por prescripción de esos Miembros, y la utilización de los mismos, con motivo del suministro de un servicio;

iii) la presencia, incluida la presencia comercial, de personas de un Miembro en el territorio de otro Miembro para el suministro de un servicio.

De este modo la redacción del párrafo 1 del artículo 11.1 del Tratado no hizo más que repetir los términos establecidos en el AGCS, sin embargo incorporó algunas materias que resultan ser originales. Ahora la enumeración con su respectivo análisis es lo que presentamos a continuación:

1. Este Capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte que afecten al comercio transfronterizo de servicios por un proveedor de servicios de la otra Parte. Tales medidas incluyen a las medidas que afecten a:

a) la producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio;

Esta letra no es original del Tratado, sino que es una copia de lo señalado en el AGCS, sin embargo, se debe destacar la amplitud de aplicación que genera esta letra al abarcar todas las fases por las que pasa un servicio, es decir, el ámbito de aplicación es suficientemente amplio para abarcar toda la cadena por la que pasa un servicio desde su producción hasta el suministro de un servicio al consumidor final.

b) la compra o uso de, o el pago por, un servicio;

Esta letra también es una copia de lo señalado en el AGCS.

c) el acceso a y el uso de sistemas de distribución y transporte, o de redes de telecomunicaciones y los servicios relacionados con el suministro de un servicio.

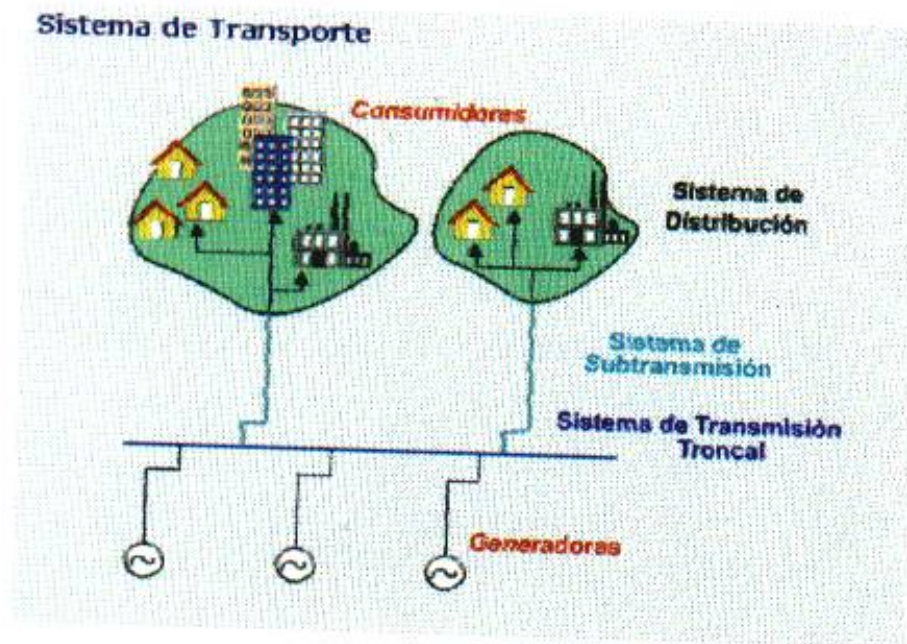
Esta letra es tomada del AGCS, pero la especifica más de lo que señala el AGCS, pues habla de sistemas de distribución y transporte, o de redes de telecomunicaciones. Este tema es bastante interesante, pues se nos presentan las denominadas “Facilidades esenciales” que son segmentos monopólicos de un servicio determinado y que es determinante para alcanzar a los usuarios. Así las firmas que participan en los segmentos competitivos normalmente requieren para llegar a sus clientes tener acceso al segmento monopólico, el cual es denominado facilidad esencial. Ejemplos de ellas son la Red Local de telecomunicaciones y el sistema de transmisión eléctrica en nuestro país. La regulación normalmente establece libre acceso a la facilidad esencial y fija su tarifa. A veces impone contratación forzosa. En nuestra regulación interna se reglamenta el acceso a esas facilidades esenciales inspirándose en el principio de no discriminación y en el sector específico de telecomunicaciones existe la

obligatoriedad de interconexiones, de acuerdo al artículo 25 de la Ley General de Telecomunicaciones. De este modo, quienes tengan facilidades esenciales en el sector transporte de telecomunicaciones están obligados a dar a las interconexiones que determine la Subsecretaria. Debe proveer los medios para que se interconecten a la red y debe permitir que se conecten en los puntos que fije la Subsecretaria de Telecomunicaciones para evitar barreras de entrada. Por tanto, en la regulación nacional ya se acepta la libre entrada que requiere y establece el Tratado de Libre Comercio celebrado con Estados Unidos.

A continuación presentamos un gráfico donde se puede notar el sistema de transporte en el sector eléctrico que presenta facilidad esencial, es decir, las generadoras o las distribuidoras mantienen un monopolio en el sistema de transmisión eléctrica.

TABLA 8:

Transporte (distribución) como facilidad esencial en el sistema eléctrico



d) la presencia en su territorio de un proveedor de servicios de la otra Parte;

Esta letra también es sacado del AGCS.

e) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.

Esta letra es original de este Tratado y señala que una medida adoptada por una Parte, por la cual solicite el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio, constituye una afectación al comercio transfronterizo de servicios al imponer limitaciones a la liberalización del comercio de servicios. Esta es una norma adecuada, pues permite regular por este capítulo toda restricción que de este modo se pueda causar al comercio de servicios, evitando así cualquier abuso de empresas más poderosas por sobre las pequeñas, esto es, libre competencia.

El párrafo segundo del artículo 11.1. señala que para los efectos de este capítulo, medidas adoptadas o mantenidas por una Parte significa las medidas adoptadas o mantenidas por:

- a) gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales;
- b) instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades en ellas delegadas por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales.

Este párrafo es una copia del artículo 1 N°3 letra a) del AGCS. Luego, esto permite señalar que existe uniformidad en los términos en que se entiende el concepto de medidas adoptadas o mantenidas por una Parte. Además

considero que el copiar el AGCS, aunque le quite originalidad al Tratado es un síntoma bueno en el sentido de unificar las normas que regulan el comercio de servicios y esto llevará a un mayor nivel de liberalización del comercio de servicios, pues si muchos tratados son similares estaremos unificando la normativa y aumentando la certeza jurídica para las partes contratantes.

El párrafo tercero señala que los artículos 11.4 (Acceso a los Mercados), 11.7 (Transparencia en el desarrollo y aplicación de las regulaciones) y 11.8 (Reglamentación nacional) también se aplican a las medidas de una Parte que afecten el suministro de un servicio en su territorio por un inversionista de la otra Parte, tal como se define en el artículo 10.27 (definiciones), o por una inversión cubierta.

Cabe destacar respecto a este último párrafo que las Partes entienden que ninguna disposición de este Capítulo, incluyendo este párrafo, está sujeta a la solución de controversias Inversionista – Estado conforme a la Sección B del Capítulo Diez (Inversión).

Este párrafo me parece adecuado, pues un inversionista del sector financiero necesita que no hayan restricciones al acceso al mercado que obstaculicen el comercio de servicios y que todas las normas y regulaciones

se apliquen con total transparencia. Este es un aspecto fundamental para los inversionistas del Sector Servicios, ya que mientras tengan las reglas claras, mayor certeza jurídica será aún mayor las posibilidades de permanencia de los inversionistas y más atractiva para nuevos inversionistas del rubro.

Los párrafos cuarto y sexto señalan cuales son los sectores o materias que no son contempladas por este capítulo. Este capítulo no se aplica a:

a) los servicios financieros, tal como se definen en el artículo 12.19 (Definiciones), excepto por lo dispuesto en el párrafo tercero.

Esto es completamente lógico, dado que los servicios financieros están regulados en un capítulo especial para ellos, el capítulo doce del Tratado. Por otro lado, es importante que se haya hecho la mención de que los artículos 11.4, 11.7 y 11.8 sí se aplican a los servicios financieros, pues cualquier inversión en este sector necesita de acceso al mercado sin restricciones innecesarias que obstaculicen el comercio de de servicios financieros y que todas las medidas o regulaciones de una Parte sean aplicadas con transparencia con el objeto de otorgar seguridad jurídica que proteja al inversionista. Además esta solución concuerda con lo establecido de igual forma en le artículo 95 n° 2 letra a) del Tratado de Libre Comercio celebrado por Chile con la Unión Europea.

b) Los servicios aéreos, incluidos los servicios de transporte aéreo nacional e internacional, regulares y no regulares, así como los servicios relacionados de apoyo a los servicios aéreos, salvo:

(i) los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante el período en que se retira una aeronave de servicio; y

(ii) los servicios aéreos especializados.

Similar disposición existe en el Tratado de Libre Comercio Chile – UE en su artículo 95 n° 2 letra d), ello también en concordancia con el Anexo Sobre Servicios de Transporte Aéreo del AGCS.

c) la contratación pública; o

Esta disposición concuerda con lo señalado en el TLC Chile – UE en su artículo 95 n° 3. Además esta materia es objeto de un capítulo particular en el Tratado, siendo el capítulo noveno de este Tratado el que trata en particular el tema de la contratación pública.

Por otro lado, quisiera aprovechar este momento para señalar las posibilidades que se abren no sólo para las empresas productoras de bienes de nuestro país con la Contratación Pública, sino también para las empresas del sector servicios, dado que el TLC entre Chile y Estados Unidos abre nuevas posibilidades de negocios, no solo por las oportunidades

arancelarias que se generan, sino que también por la posibilidad de entrar a un mercado que hasta ahora había estado cerrado al comercio internacional. Es así como a partir del 1 de enero de 2004, es posible para los empresarios chilenos abastecer de bienes y servicios nacionales a las entidades públicas de más de la mitad de los estados de EE.UU., a través de las Compras Gubernamentales o Públicas.

El mercado de compras públicas que se abre es de dimensiones muy grandes (Total Federal: 250 mil millones de dólares, estado de Maryland: 4 mil millones de dólares, estado de Nueva York: 6 mil millones de dólares), por lo que el acceso real es para aquellas empresas que puedan responder adecuadamente a la demanda.

El TLC abre un nuevo sector de oportunidades de negocios, pues exime a Chile de las restricciones del “Buy American Act”, por la cual se prohíben las compras gubernamentales a proveedores extranjeros que no posean acuerdos comerciales con EE.UU. Esto permite a las empresas chilenas participar del acceso de compras públicas del gobierno federal y de 37 estados de igualdad de condiciones con las compras estadounidenses⁵⁴. Con

⁵⁴ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Departamento ALCA y América del Norte. “Evaluación Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Marzo de 2005, pág. 29.

el objeto de lograr una mejor inserción de las empresas chilenas en el sistema de compras públicas estadounidense, se inició en febrero de 2004 un trabajo público privado⁵⁵. Como primera tarea se realizó una selección de Estados, entre los cubiertos por el capítulo, en los cuales se efectuaran, entre otros: un análisis de cómo operan las compras en el mercado estadounidense; determinar la oferta y demanda de los bienes y servicios; identificación de las formas y condiciones para participar en las licitaciones; identificación de los registros de proveedores, etc. Además se han desarrollado los siguientes estudios: a) estudio de la demanda potencial, b) manual de procedimientos para participar, c) análisis de la normativa de origen exigida. Por otro lado, ProChile ha hecho un completo catastro de las páginas Web relevantes de cada estado. Los resultados de estos estudios y análisis esperan darse a conocer este año.

Por lo tanto, las oportunidades que nacen con este tratado para los inversionistas del sector servicios son inmensamente amplias abriendo mercados que nunca antes se habían imaginado que podrían llegar. Esto es un gran desafío para la empresa nacional y una alerta para que transformen la eficiencia en un aspecto fundamental en sus empresas.

⁵⁵ Sofoca, CCS, Chile Compra, Amcham, Prieto y Cia., Direcon-ProChile.

d) los subsidios o donaciones otorgados por una Parte o empresa del Estado, incluyendo los préstamos, garantías y seguros apoyados por el gobierno.

Esta disposición es similar, pero no igual, a la contemplada en el artículo 95 n° 4 del TLC con la UE.

Por otro lado el párrafo sexto señala que **este Capítulo no se aplica a los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales.**

El mismo párrafo luego indica que **un servicio suministrado en el ejercicio de facultades gubernamentales significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.**

Este párrafo se ha tomado del artículo I n° 3 letra c) del AGCS. Como ejemplos de esta situación podríamos citar los siguientes: los sistemas de seguridad social y cualquier otro servicio público, como la sanidad o la educación, que no se preste en condiciones de mercado. Esta determinación de no aplicar este capítulo a los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales es lógico al entender que el capítulo de comercio transfronterizo presupone que los servicios se presten en

condiciones de competencia y en este caso al no haber competencia debe ser extraído este tema de este capítulo.

III.8.5- Trato Nacional.

El artículo 11.2 trata esta materia que constituye una obligación básica que se establece para ambas partes con este Tratado. Esta obligación consiste en que cada Parte otorgará a los proveedores de servicios, es decir, a toda persona que suministre un servicio⁵⁶, de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus proveedores de servicios. Esta disposición es similar a la contemplada en el artículo XVII n° 1 del AGCS y 98 n° 1 del TLC con la UE. Considerando que Estados Unidos es un Estado federal se establece en el párrafo segundo una especificación de la obligación de trato nacional, pero a nivel de gobierno regional estableciendo que el trato otorgado por una Parte de conformidad con el párrafo 1 significa, respecto a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de la Parte de la que forma parte integrante.

⁵⁶ Artículo XVII n° 1 en relación con el artículo XXVII letra g) del AGCS.

Es preciso recalcar la idea de que un compromiso de trato nacional implica que la Parte de que se trate no aplique medidas discriminatorias que beneficien a los servicios nacionales o a los proveedores nacionales o de su región según sea el caso. La prescripción fundamental es que una Parte no puede adoptar medidas que puedan modificar, de hecho o de derecho, las condiciones de competencia a favor de su propio sector de servicios. Asimismo, la concesión del trato nacional, en un sector determinado, podrá supeditarse a determinados requisitos y estar sujeta a ciertas salvedades. Finalmente, y lo que me parece, más trascendente es que las condiciones o reservas estipuladas representan el trato más desfavorable que puede aplicarse, y no hay nada que impida que se conceda en la práctica un trato más favorable, es decir, el trato que se aplica es el punto de partida para el trato que se otorgará a los demás.

III.8.6- Trato de Nación Más Favorecida.

El artículo 11.3 regula esta materia en forma similar a como se expresa el AGCS en su artículo II n° 1 señalando que cada Parte otorgará a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de

un país que no sea Parte. Esta disposición representa una prohibición, en principio, de acuerdos preferenciales entre grupos de países en determinados sectores o de disposiciones de reciprocidad que limitan los beneficios de la adhesión a los interlocutores comerciales que otorgan un trato similar, lo cual obedece a mantener el principio de no discriminación y darle un trato justo a la otra Parte. Esta disposición me parece adecuada, pues aumenta la justicia en el comercio y profundiza aún más las posibilidades de liberalización total del comercio de servicios a nivel mundial.

III.8.7- Acceso a los Mercados.

Otra obligación fundamental para las Partes que se establece en este Capítulo es la que señala el artículo 11.4, el cual es casi una copia idéntica tanto del artículo XVI n° 2 del AGCS como del artículo 97 n° 2 del TLC con la UE. En síntesis este artículo establece que ninguna Parte podrá, sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, adoptar o mantener medidas que impongan limitaciones básicamente al libre acceso a los mercados, lo cual imposibilitaría la liberalización del comercio

transfronterizo de servicios, objetivo final de este Capítulo y toda la normativa de este Tratado.

Considero que este artículo debiera haber ocupado el verbo “deberá” en vez de “podrá”, por una razón de fuerza de la norma y para no dejar lugar a duda de que es una obligación fundamental para este Tratado.

Las medidas no deben imponer:

- Limitaciones al número de proveedores de servicios, ya que el limitarlo es restringir que algunos puedan acceder al mercado pudiendo generar situaciones monopólicas o de discriminación arbitrarias.
- Limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios, pues esto afecta la libre competencia.
- Limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, pues esto afecta nuevamente a la libre competencia y afecta claramente la ley de la oferta y la demanda al intervenir la producción.
- Limitaciones al número total de personas que pueden ser empleadas en un determinado sector o por un proveedor dado, pues esto limita el acceso de las personas al trabajo, cuestión fundamental para una

sociedad como la nuestra donde el desempleo aún es un problema país que no podemos superar.

- Medidas que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona o de empresa conjunta por medio de los cuales pueda suministrarse un servicio, lo que nuevamente atenta contra el libre acceso al mercado.

III.8.8- Presencia Local.

Esta obligación que establece el artículo 11.5 consiste en que ninguna Parte podrá exigir a un proveedor de servicios de la otra Parte que establezca o mantenga una oficina de representación u otro tipo de empresa, o que resida en su territorio como condición para el suministro transfronterizo de un servicio.

Nuevamente creo que la disposición debiera haber sido más enérgica y utilizar el verbo “deberá” para no dejar duda de la importancia de esta obligación para los fines del tratado. En realidad exigir alguna forma de presencia de una empresa de una Parte en el territorio de la otra Parte significaría que el comercio transfronterizo de servicios se limitaría a las empresas grandes, con grandes capitales para poder instalarse en otro país dejando a las medianas y pequeñas empresas sin posibilidad de participar de

las oportunidades que este Tratado crea para las empresas del rubro servicios, y así cualquier medida de este tipo iría en contra de los fines del Tratado y perjudicaría la liberalización del comercio de servicios.

III.8.9- Transparencia en el desarrollo y aplicación de las regulaciones.

Adicionalmente al capítulo Veinte del Tratado que regula específicamente el tema de la Transparencia, se incluye en el artículo 11.7 una regulación especial para el tema del comercio transfronterizo de servicios de la obligación fundamental para el normal desenvolvimiento de este como es la transparencia, la cual implica que cada Parte establecerá o mantendrá mecanismos adecuados para responder a las consultas de personas interesadas referentes a sus regulaciones relativas a las materias objeto de este capítulo. Por otro lado, al momento de adoptar regulaciones definitivas relativas al comercio de servicios, cada Parte responderá por escrito, en la medida de lo posible, incluso bajo solicitud, los comentarios sustantivos recibidos de personas interesadas con respecto a las regulaciones en proyecto. Además, en la medida de lo posible, cada Parte dará un período de tiempo razonable entre la publicación de regulaciones definitivas y la fecha en que entren en vigencia, esto es lo que nosotros conocemos como

período de vacancia de la ley, lo que en este caso creo que es una buena forma de transparentar el comercio de servicios al dar un tiempo prudente para que las empresas del rubro servicio puedan tomar noticia de las nuevas regulaciones que se aplicaran al sector.

Todas estas son medidas necesarias para mantener la transparencia en el comercio de servicios, facilitando a las Partes, y en especial a las empresas del rubro servicios, la información necesaria para el buen desarrollo de las relaciones entre las Partes, pues las empresas estarían en una situación de gran desventaja al desarrollar actividades en un país extranjero, si no se conociesen las leyes y reglamentos que se les aplicarán. Este problema se torna de vital importancia en materia de servicios, ya que muchas de las normas gubernamentales aplicables son reglamentaciones internas y más aún en el caso de Estados Unidos donde las leyes cambian de un estado a otro y por tanto mantener la transparencia en las reglamentaciones permite la competencia en igualdad de condiciones para todas las empresas.

III.8.10- Reglamentación Nacional.

El artículo 11.8 trata de esta materia en términos similares a los establecidos en el artículo VI n° 3 y n° 4 del AGCS y el 102 n° 1 del TLC

con la UE. El párrafo 1 de este artículo dispone que cuando una Parte exija autorización para el suministro de un servicio, las autoridades competentes de esa Parte, en un plazo prudencial a partir de la presentación de una solicitud que se considere completa conforme con las leyes y reglamentos nacionales, informarán al solicitante de la decisión relativa a su solicitud. Esta obligación impone a cada Parte generar un sistema que funcione con celeridad en la tramitación de solicitudes de autorización, lo cual me parece una decisión importante para mejorar el excesivo grado de burocracia al que estamos acostumbrados en nuestro país. Debemos considerar que esta obligación no se aplicará a las exigencias de autorización que se encuentran dentro del ámbito del artículo 11.6 que regla las medidas disconformes, materia que luego analizaremos. Además es preciso señalar que la implementación de Chile de su obligación de establecer mecanismos apropiados para pequeños organismos administrativos podrá necesitar que se tomen en cuenta las limitaciones presupuestarias y de recursos.

El párrafo 2 señala que con el objeto de asegurarse de que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, normas técnicas y prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios, cada Parte

procurará asegurar, como sea apropiado para cada sector específico, que cualquiera de tales medidas que adopte o mantenga se basen en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de suministrar el servicio; no sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio; y en el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituyan de por sí una restricción al suministro del servicio.

En el párrafo segundo se establece que las disciplinas que señalamos con anterioridad podrán ser revisadas y ponerlas en concordancia con los resultados de las negociaciones relacionadas con el artículo VI n° 4 del AGCS o del resultado de cualquier negociación similar, desarrollada en otro foro multilateral en el cual ambas Partes participen. Estas modificaciones deberán hacerse después que se realicen las consultas entre las Partes, para que esos resultados tengan vigencia conforme a este Tratado. Las Partes acuerdan coordinarse, según corresponda, en tales negociaciones. Esta solución me parece adecuada, pues permite que este Tratado se vaya adaptando a las nuevas negociaciones que perfeccionen la consecución del objetivo final de esta disposición que consiste en garantizar que ninguna medida relativa a los requisitos y procedimientos de licencias y certificación

de proveedores de servicios de la otra Parte constituya un obstáculo innecesario al comercio transfronterizo de servicios.

III.8.11- Reconocimiento Mutuo.

De esta materia trata el artículo 11.9. El párrafo 1 es similar al artículo VI n° 1 del AGCS y señala que una Parte podrá reconocer la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en un determinado país. Ese reconocimiento, que podrá efectuarse mediante armonización o de otro modo, podrá basarse en un acuerdo o convenio con el país en cuestión o podrá ser otorgado de forma autónoma. A este respecto, ya en 1994 el profesor José Garrido Rojas⁵⁷ en su exposición “Los Efectos para Chile de un Tratado de Libre Comercio: Un comentario” en el Seminario Internacional “Hacia un Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos de Norteamérica”, nos llamaba la atención respecto a este tema señalando que en el NAFTA no existía un compromiso explícito de las tres naciones de reconocer de manera automática los títulos y grados expedidos en los otros países, cuestión se

⁵⁷ GARRIDO ROJAS, JOSÉ, “Los Efectos para Chile de un Tratado de Libre Comercio: Un comentario”, En Seminario Internacional: “Hacia un Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos de Norteamérica”, Universidad de Concepción, 29 y 30 de Agosto de 1994, pág. 8 y 9.

repite en el Tratado de Chile con Estados Unidos, es por ello que este profesor alertaba de que era evidente que en un marco como el señalado obligaría a las Universidades a repensar sus enfoques, pero también al Gobierno sobre una Política de Estado sobre el particular. Esta materia implica mayor inversión por parte de Chile en la Educación, especialmente en educación superior, tema en el cual Estados Unidos nos aventaja inmensamente. Este representa un desafío para el país de formar profesionales que puedan desenvolverse tanto en Chile como en Estados Unidos y en cualquier país del mundo. Esto a mi parecer es una tarea pendiente en nuestro país y que requiere un compromiso serio de las autoridades para dar más oportunidades para que se puedan formar mejores profesionales en nuestro país.

El párrafo 2 señala que no se aplica la Cláusula de la Nación Más Favorecida (CNF), en el caso de cuando una Parte reconozca, autónomamente o por medio de un acuerdo o convenio la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en el territorio de un país que no sea Parte. Con ello no se podrá exigir a esa Parte que otorgue tal reconocimiento a la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados

otorgados en el territorio de la otra Parte. Esto nos hace volver a pensar en lo que el profesor José Garrido Rojas nos señalará, llamando la atención de que no existe un compromiso a reconocer la educación automáticamente con la entrada en vigor de esta tratado.

El párrafo tercero dispone una norma de consenso y que busca otorgar a las partes una idea de justicia al otorgar las mismas oportunidades a la otra Parte para que obtenga un acuerdo o convenio que reconozca la educación o experiencia obtenidas por otro país no Parte. La Parte que sea parte en un acuerdo o convenio, existente o futuro, brindará oportunidades adecuadas a la otra Parte, si la otra Parte está interesada, para que negocie su adhesión a tal acuerdo o convenio o para que negocie con él otros comparables. Cuando una Parte otorgue el reconocimiento de forma autónoma, brindará a la otra Parte las oportunidades adecuadas para que demuestre que la educación, experiencia, licencias o certificados obtenidos o los requisitos cumplidos en el territorio de esa otra Parte deben ser objeto de reconocimiento.

Esta es una norma adecuada al no reconocerse automáticamente la educación mutuamente, dejando la posibilidad de que ambas Partes puedan reconocer la educación de la otra. Esto genera un nuevo desafío para la

educación nacional, el ser de una calidad que pueda ser reconocida en Estados Unidos y en el mundo entero.

El párrafo 4 señala que ninguna Parte otorgará el reconocimiento de manera que constituya un medio de discriminación entre países en la aplicación de sus normas o criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, o una restricción encubierta al comercio de servicios.

Esta es una norma lógica si entendemos que la finalidad que persigue el AGCS y todos los demás tratados de libre comercio como éste que analizamos es la liberalización mundial del comercio de servicios y una medida profunda en este sentido es proscribir todo tipo de discriminación entre los países evitando, desde luego, toda restricción encubierta al comercio de servicios.

Finalmente, se dispone en el párrafo 5 que el Anexo 11.9 se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte en relación con la concesión de licencias o certificados para los proveedores de servicios profesionales, tal como se establece en las disposiciones de ese Anexo. Luego analizaremos este Anexo con detenimiento.

III.8.12- Implementación.

El artículo 11.10 establece un sistema de consultas entre las Partes, tal como también se establece en el artículo XIX n° 1 del AGCS y el artículo 100 del TLC con la UE. De este modo, las Partes se consultarán anualmente, o de otra forma que acuerden, para revisar la implementación de este Capítulo y considerar otros asuntos del comercio de servicios que sean de mutuo interés. Entre otros asuntos, las Partes se consultarán con miras a determinar la factibilidad de remover cualquier requisito que se mantenga de ciudadanía o residencia permanente para la concesión de licencias o certificados a los proveedores de servicios de cada Parte. Dichas consultas también incluirán la consideración del desarrollo de los procedimientos que pudieran contribuir a aumentar la transparencia de las medidas descritas en el artículo 11.6 (1) (c) que trata de la modificación de cualquier medida disconforme siempre que dicha modificación no disminuya el grado de conformidad con la medida, tal y como estaba en vigor inmediatamente antes de la modificación, con los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5.

Este artículo me parece adecuado, pues permite que el Tratado se vaya adaptando a las nuevas decisiones que vayan aumentando la liberalización

del comercio de servicios. Además se permite la revisión de este Tratado en miras al mismo objetivo, lo cual lo hace más flexible.

III.8.13- Denegación de Beneficios.

El artículo 11.11 contempla una norma de excepción en este capítulo, ya que permite que una Parte deniegue los beneficios de este Capítulo a un proveedor de servicios de la otra Parte si el servicio esta siendo suministrado por una empresa de propiedad de o controlada por nacionales de un país que no sea Parte. Luego agrega una serie de condiciones para que esta situación se dé:

- a) La parte que deniegue los beneficios no mantiene relaciones diplomáticas con el país que no es Parte, esto puede ser a razón de no provocar una discriminación en contra de una empresa que pertenece a un país con quien no se tienen relaciones diplomáticas y por otro lado, para que no se cierren definitivamente las puertas de ese país con quien no se tienen relaciones diplomáticas para tenerlas, es decir, razones diplomáticas y de respeto con respecto a una empresa que tiene un lugar en el mercado en desmedro de la libre competencia.

b) La parte que deniegue los beneficios adopta o mantiene medidas en relación con el país que no es Parte, que prohíben transacciones con esa empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este capítulo se otorgan a esa empresa. Esta es claramente una situación de negociaciones entre países que buscan impedir el acceso al mercado de una empresa de servicios nacional de una Parte, para beneficiar probablemente monopolios de una empresa que no es nacional de alguna Parte. Esto claramente atenta contra la libre competencia, pero lo hace para mantener relaciones con otros países. Nuevamente, ¿razones diplomáticas?

El párrafo 2 señala otras dos situaciones de excepción que limitan la libre competencia al permitir que una Parte podrá denegar los beneficios de este Capítulo a los proveedores de servicios de la otra Parte. Sin embargo, en este caso, al contrario del anterior, esta decisión estará sujeta a un trámite de consulta regulado en el artículo 22.4 del Tratado, por el cual cualquier Parte podrá solicitar por escrito a la otra Parte la realización de consultas respecto de cualquier medida adoptada o en proyecto, o respecto de cualquier otro asunto que considere que pudiese afectar el funcionamiento de este Tratado. Además las Partes se comprometen a realizar todos los esfuerzos para

alcanzar una solución mutuamente satisfactoria respecto de cualquier asunto, a través de las consultas. Por tanto, una Parte podrá denegar los beneficios de este Capítulo a:

- a) Los proveedores de servicios de la otra Parte cuando el servicio está siendo suministrado por una empresa de propiedad o controlada por personas de un país que no es Parte y la empresa no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de la otra Parte. Aquí nos llama la atención la expresión “actividades comerciales sustanciales”, las cuales podríamos asimilar a actividades comerciales que tengan relevancia, es decir, que sean en cantidad y calidad de importancia para ese país. Esta nuevamente es una disposición que limita la libre competencia a favor de empresas nacionales de un país no Parte. Lo bueno de esto es que una decisión como esta queda sujeta al trámite de la consulta que podría aminorar este artículo haciendo primar la libre competencia para no perder el objetivo final del capítulo, la liberalización del comercio de servicios.
- b) Los proveedores de servicios de la otra Parte cuando el servicio es suministrado por una empresa de propiedad o controlada por personas de la Parte que deniega y la empresa no tiene actividades

comerciales sustanciales en el territorio de la otra Parte. Para esta norma doy por reproducidos los argumentos expuestos en la letra anterior.

III.8.14- Definiciones.

Para los efectos del capítulo de servicios, el artículo 11.12 entrega una serie de definiciones que a continuación expongo:

1. Comercio Transfronterizo de servicios o suministro

transfronterizo de un servicio: Significa el suministro de un servicio:

- a) del territorio de una Parte al territorio de otra Parte;
- b) en el territorio de una Parte, por una persona de esa Parte, a una persona de la otra Parte; o
- c) por un nacional de una Parte en el territorio de la otra Parte, pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una Parte por un inversionista de la otra Parte, tal como esta definido en el artículo 10.27 (Inversiones definiciones), o por una inversión cubierta.

Similar definición se contempla en el artículo I n° 2 del AGCS, el cual revisamos en apartado I.4- Alcance del AGCS, cual al igual que en la

definición de este Tratado se podían extraer cuatro modos de suministro de servicios:

- El Suministro transfronterizo de servicios.
- El consumo en el extranjero.
- La presencia comercial en el país consumidor.
- La presencia de personas físicas.

2. Empresa: Significa una “empresa” tal como se define en el artículo 2.1 (Definiciones de aplicación general), y una sucursal de una empresa.

El artículo 2.1 señala que Empresa significa cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación aplicable, tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas cualesquier sociedad, fideicomiso, participación, empresa de propietario único, coinversión u otra asociación.

3. Empresa de una Parte: Significa una empresa constituida u organizada de conformidad con la legislación de una Parte, y las sucursales localizadas en el territorio de una Parte, y que lleven a cabo actividades comerciales en ese territorio.

4. Proveedor de servicios de una Parte: Significa una persona de la Parte que pretenda suministrar o suministra un servicio.

5. Servicios aéreos especializados: Significa cualquier servicio aéreo que no sea de transporte, tales como extinción de incendios, rociamiento, vuelos panorámicos, topografía aérea, fotografía aérea, servicio de paracaidismo, remolque de planeadores, servicios aéreos para el transporte de troncos y la construcción, y otros servicios aéreos vinculados a la agricultura, la industria y de inspección.

Probablemente esta definición es demasiado extensa, pues podría haber terminado con decir solamente que significa cualquier servicio aéreo que no sea de transporte y no continuar con una larga lista de ejemplos que en este caso me parecen excesivos, pero la lógica de ambos países fue enumerar para no dejar dudas al respecto, pero aún así considero que la definición es extremadamente larga.

6. Servicios Profesionales: Significa los servicios que para su prestación requieren educación superior especializada o adiestramiento o experiencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una Parte, pero no incluye los servicios prestados por personas que practican un oficio o a los tripulantes de naves mercantes y aeronaves.

Respecto a las definiciones me parece que faltó incluir en este caso una definición de que se entiende por “Actividades comerciales sustanciales”,

para no dejar lugar a duda que significa esto, considerando que es un concepto que se ocupa en una norma de excepción de este capítulo como es la Denegación de Beneficios.

III.8.15- Medidas Disconformes.

El artículo 11.6 regula la materia denominada Medidas Disconformes que son, al igual que en el capítulo de inversiones, excepciones al capítulo sobre servicios. Estas excepciones se establecen en los Anexos I y II. El Anexo I agrupa todas las medidas existentes que estén en disconformidad con las obligaciones del capítulo; y el Anexo II señala aquellos sectores especialmente sensibles, respecto de las cuales las Partes se reservan el derecho de adoptar nuevas medidas disconformes con las obligaciones del capítulo.

Entre las medidas disconformes de Chile, corresponde resaltar aquella relativa a la exigencia del Código del Trabajo sobre el mínimo de 85% de trabajadores chilenos de una empresa, ya que con el objeto de facilitar las inversiones desde Estados Unidos, el Anexo I presume la aplicabilidad de la excepción relativa a personal técnico experto, durante un período de dieciocho meses desde el establecimiento del inversionista.

De este modo se señala en el artículo 11.6 que los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5 no se aplican a:

a) Cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por:

(i) El gobierno de nivel central de una Parte, tal como se estipula en su Lista del Anexo I;

(ii) Un gobierno de nivel regional de una Parte, tal como se estipula en su lista del Anexo I; o

(iii) Un gobierno de nivel local de una Parte;

b) La continuación o pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el subpárrafo a); o

c) La modificación de cualquier medida disconforme a que se refiere el subpárrafo a) siempre que dicha modificación no disminuya el grado de conformidad con la medida, tal y como estaba en vigor inmediatamente antes de la modificación, con los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5.

Por otro lado, el párrafo 2 señala que los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5 no se aplican a cualquier medida que una Parte adopte o mantenga, en relación con los sectores, subsectores o actividades, tal como se indica en su Lista del Anexo II.

Finalmente, el párrafo 3 señala que el Anexo 11.6 establece compromisos específicos para las Partes.

Estas medidas disconformes representan una gran excepción al Capítulo de Servicios, pero como su estudio en particular es muy extenso dejamos al lector su estudio teniendo presente que estas medidas son regulaciones internas de cada país y que no estuvieron de acuerdo en modificarlas en miras o sus propios intereses nacionales. Esta es una situación más compleja, pero si esperamos que en el largo plazo el comercio de servicios se liberalice completamente es necesario modificar tales medidas o al menos flexibilizarlas.

El revisar todas las medidas disconformes de cada país sería un trabajo demasiado extenso, el cual dejamos a su lectura particular en los Anexos I y II del Tratado.

III.8.16- Anexo sobre Servicios de Envío Urgente.

El Anexo 11.6 regula los Servicios de Envío Urgente.

Las Partes confirman que las medidas que afecten a los servicios de envío urgente están sujetas a las disposiciones de este tratado.

El párrafo segundo de este anexo define los servicios de envío urgente, señalando que se definirán como la expedita recolección, transporte, entrega, localización, y la mantención del control de los documentos, materiales impresos, paquetes y/u otras mercancías durante todo el suministro del servicio.

Este servicio es muy importante en nuestros tiempos, donde la celeridad con que se necesita que lleguen documentos de importancia de un lugar a otro, es un aspecto fundamental para la economía de tiempo las posibilidades de comunicación.

A este respecto ambas Partes expresan su deseo de mantener el nivel de apertura de acceso a los mercados vigente en la fecha de suscripción de este Tratado. Ello va de acuerdo con los fines de libre competencia, libre acceso a los mercados que permita finalmente alcanzar la liberalización del comercio de servicios.

En el párrafo 4 de este anexo Chile se obliga a que no impondrá ninguna restricción a los servicios de envío urgente que no se encuentre vigente en la fecha de suscripción de este Tratado. Chile además confirma que no tiene intención de destinar los ingresos de su monopolio postal, Correos de Chile, para beneficiar los servicios de envío urgente. Nuevamente esta es una

obligación en miras del libre comercio, la libre competencia y la liberalización del comercio de servicios. Luego, otra cosa será si las empresas de envío urgente que se creen serán más eficientes que Correos de Chile o la gente seguirá prefiriendo la empresa estatal.

III.8.17- Anexo sobre Servicios Profesionales.

El Anexo 11.9 trata sobre los Servicios profesionales. Este anexo se divide en tres secciones (A, B y C).

*** Sección A: Disposiciones Generales.**

El primer apartado trata de la Elaboración de normas profesionales. De este modo en el párrafo 1 se señala que las Partes alentarán a los organismos pertinentes en sus respectivos territorios a elaborar normas y criterios, mutuamente aceptables, para el otorgamiento de licencias y certificados a proveedores de servicios profesionales, así como a presentar a la Comisión recomendaciones sobre su reconocimiento mutuo.

Luego en el párrafo 2 señala los aspectos que podrán considerarse para la elaboración de las normas profesionales. Estos criterios son:

- a) Educación: acreditación de escuelas o de programas académicos;

- b) Exámenes: exámenes de calificación para la obtención de licencias, inclusive métodos alternativos a la evaluación, tales como exámenes orales y entrevistas;
- c) Experiencia: duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia;
- d) Conducta y ética: normas de conducta profesional y la naturaleza de las medidas disciplinarias en caso de que los proveedores de servicios profesionales las contravengan;
- e) Desarrollo profesional y renovación de la certificación: educación continua y los requisitos correspondientes para conservar el certificado profesional;
- f) Ámbito de acción: alcance o límites de las actividades autorizadas;
- g) Conocimiento local: requisitos sobre el conocimiento de aspectos tales como las leyes y regulaciones, el idioma, la geografía o el clima locales; y
- h) Protección al consumidor: requisitos alternativos al de residencia, tales como fianza, seguro de responsabilidad

profesional y fondos de reembolso al cliente para asegurar la protección a los consumidores.

Todos estos son aspectos que podrán ser tomados o no en cuenta por las Partes para la elaboración de las normas profesionales, aunque considero que estos criterios son ajustados a los que debieran existir en tales normas., por lo cual considero que más que una norma facultativa debiera haber sido una norma imperativa que deje abierta además la posibilidad de nuevos criterios que surjan con la evolución del tratado.

El párrafo 3 trata de las funciones que se otorgan a la Comisión de Libre Comercio que se crea con el Tratado con el artículo 21.1. Esta Comisión estará integrada por representantes de nivel ministerial de las Partes o por las personas que éstos designen. Entre sus funciones podemos mencionar las que en el párrafo 3 y 5 de este anexo se señalan. Así al recibir una recomendación sobre reconocimiento mutuo la Comisión la revisará en un plazo razonable para decidir si es consistente con las disposiciones de este Tratado. Con fundamento en la revisión que lleve a cabo la Comisión, cada Parte alentará a sus respectivas autoridades competentes, a poner en práctica esa recomendación, en los casos que corresponda, dentro de un

plazo mutuamente acordado. Por otro lado, el párrafo 5 establece que la Comisión revisará periódicamente, al menos una vez cada tres años, la implementación de esta sección. La Comisión incluirá en su revisión los diferentes enfoques en la reglamentación que existan entre las Partes. Entre otros asuntos, una Parte podrá formular asuntos relacionados con la elaboración de normas internacionales de organizaciones internacionales pertinentes relacionadas con los servicios profesionales. El término “organizaciones internacionales pertinentes” se refiere a los organismos internacionales cuya membresía está abierta a los organismos correspondientes de al menos ambas Partes. Esta solución me parece adecuada, pues otorga a un organismo la revisión de las materias de normas profesionales y que podrá llevar a una unificación con las normas internacionales respecto a la misma materia.

Finalmente el párrafo 4 señala que cuando las Partes lo convengan, cada una de ellas alentará a los organismos pertinentes de sus respectivos territorios a elaborar procedimientos para el otorgamiento de licencias temporales a los proveedores de servicios profesionales de la otra Parte. Esta es una medida adecuada si se pretende liberalizar el comercio transfronterizo de servicios, pues al buscar las formas de otorgar, aunque

sea una licencia temporal a los proveedores de servicios se estará otorgando la posibilidad de abrir los mercados de servicios y entrar a sistemas de libre competencia.

***Sección B: Consultores Jurídicos Extranjeros:**

Esta es una materia particularmente trascendente para nosotros los futuros abogados y para quienes ya los son, pues el mercado estadounidense es una enorme posibilidad de trabajo y de nuevas visiones que amplíen nuestro marco jurídico nacional en el que nos desenvolvemos.

El párrafo 1 señala que al poner en práctica sus obligaciones y compromisos relativos a los consultores jurídicos extranjeros, indicados en sus respectivas Listas del Anexo I o II, materia objeto de nuestro análisis en el apartado III.8.15, y con sujeción a cualquier reserva establecida en las mismas, cada Parte deberá garantizar que se permita a un nacional de la otra Parte ejercer o prestar asesoría sobre el derecho de cualquier país donde ese nacional esté autorizado para ejercer como abogado. Esta es una obligación fundamental para los abogados que consiste en libertad para ejercer su profesión., libre competencia, todas soluciones adecuadas para la liberalización del comercio de servicios y evitar toda forma de discriminación.

El párrafo 2 señala que cada Parte consultará con sus organismos profesionales pertinentes con el fin de obtener sus recomendaciones sobre:

- a) la forma de asociación o de participación entre los abogados autorizados para ejercer en su territorio y los consultores jurídicos externos;
- b) la elaboración de normas y criterios para la autorización de consultores jurídicos extranjeros, de conformidad con el artículo 11.9; y
- c) otros asuntos relacionados con la prestación de servicios de consultoría jurídica extranjera.

El párrafo 3 señala que antes del inicio de las consultas a que se refiere el párrafo 7, cada parte alentará a sus organismos profesionales pertinentes a consultar con aquéllos designados por la otra Parte respecto de la elaboración de recomendaciones conjuntas sobre los asuntos mencionados en el párrafo 2

Estas consultas son adecuadas para llegar a adoptar las decisiones más acordes con las necesidades que requiere la profesión de abogado y el normal desenvolvimiento de la actividad.

En miras a la liberalización futura del área, cada Parte establecerá un programa de trabajo para elaborar procedimientos comunes en todo su territorio para la autorización de consultores jurídicos extranjeros. Por otro lado, cada parte revisará sin demora las recomendaciones a las cuales se hace referencia en los párrafos 2 y 3, con el fin de asegurar su compatibilidad con este Tratado, cada Parte alentará a sus autoridades competentes a ponerla en práctica en un plazo de un año.

Luego se dispone que cada Parte informará a la Comisión, en un plazo de un año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado y posteriormente cada año sobre sus avances en la aplicación del programa de trabajo sobre procedimientos comunes para la autorización de consultores extranjeros.

Finalmente, las Partes se reunirán en el plazo de un año a partir de la entrada en vigor de este Tratado con el objeto de:

- a) Evaluar la aplicación de los párrafos 2 a 5 de este Anexo;
- b) Modificar o eliminar, cuando corresponda, las medidas disconformes sobre servicios de consultoría jurídica extranjera; y
- c) Evaluar el trabajo futuro que pueda requerirse sobre servicios de consultoría jurídica extranjera.

Todas estas normas que buscan la liberalización futura de la prestación de servicios de asesoría jurídica extranjera son medidas adecuadas para que tanto abogados chilenos como estadounidenses puedan acceder a un mercado de trabajo mucho más profundo y que involucra un desafío para ellos, pues implica una mayor preparación y por supuesto una mejor calidad del servicio, pero la idea fundamental que trasciende en este anexo como todas las disposiciones de este capítulo de servicios es conseguir, ya sea al corto o al largo plazo una liberalización total del comercio de servicios, cuestión que toma relevancia toda vez que los países disponen que cada año este anexo y por supuesto el capítulo entero será revisado con el objeto de mejorar en miras al objetivo final.

*** Sección C: Otorgamiento de Licencias Temporales para Ingenieros.**

La sección C dispone medidas particulares para los Ingenieros y el otorgamiento de licencias temporales para ellos.

Se dispone que las Partes se reunirán en el plazo de un año a partir de la entrada en vigor de este Tratado para establecer un programa de trabajo que estará a cargo de cada una de ellas, conjuntamente con sus organismos profesionales pertinentes, para disponer lo relativo al otorgamiento en su territorio de licencias temporales para nacionales de la otra Parte que tengan

licencia para ejercer como ingenieros en territorio de la otra Parte. En miras a ese objetivo, cada Parte consultará con sus organismos profesionales pertinentes para obtener sus recomendaciones sobre:

- a) La elaboración de procedimientos para otorgar licencias temporales a dichos ingenieros, que les permitan ejercer sus especialidades de ingeniería en cada jurisdicción de su territorio;
- b) La elaboración de procedimientos modelo para que sus autoridades competentes los adopten con el fin de facilitar el otorgamiento de licencias temporales a dichos ingenieros en todo su territorio;
- c) Las especialidades de la ingeniería a las cuales debe dárseles prioridad en cuanto a la elaboración de procedimientos para otorgar licencias temporales; y
- d) Otros asuntos referentes al otorgamiento de licencias temporales a ingenieros que haya identificado la Parte en dichas consultas.

Por otra parte, en el párrafo 3 se dispone que cada Parte solicitara a sus organismos profesionales pertinentes que formulen sus recomendaciones sobre los asuntos a los cuales se hace referencia en el párrafo 2, en el plazo de dos años a partir de la entrada en vigor de este Tratado. Luego, cada Parte alentará a sus organismos profesionales pertinentes a celebrar

reuniones tan pronto sea posible con los organismos profesionales pertinentes de la otra Parte, con el fin de cooperar en la elaboración de recomendaciones conjuntas sobre los asuntos mencionados en el párrafo 2, en un plazo de dos años a partir de la entrada en vigor de este Tratado. Cada Parte solicitará a sus organismos profesionales pertinentes un informe anual sobre los avances logrados en la elaboración de esas recomendaciones. Pero siempre las Partes deberán revisar sin demora toda recomendación de las mencionadas en los párrafos 3 ó 4 para asegurar su compatibilidad con este Tratado. Si la recomendación es compatible con este Tratado, cada Parte alentará a sus autoridades competentes a ponerla en práctica en el plazo de un año.

Finalmente, se dispone que la Comisión de Libre Comercio revisara la puesta en ejecución de esta Sección en un plazo de dos años a partir de la entrada en vigor de esta Sección.

Todas estas normas hablan de un tratamiento similar al otorgado a los consultores jurídicos extranjeros. Creo que nuevamente son normas adecuadas para facilitar el intercambio de conocimientos entre profesionales de ambas Partes, generando expectativas de nuevas vetas de trabajo y formación profesional. La revisión de estas normas y lo alcanzado

representa una visión futurista que persigue ir perfeccionando cada vez más el comercio transfronterizo de servicios.

III.8.18- Ingenieros Civiles.

El Apéndice 11.9 –C señala que los derechos y obligaciones de la Sección C del Anexo 11.9 se aplican en Chile con respecto a los ingenieros civiles y a todas las especialidades de la ingeniería que Chile pueda designar. Esta solución nos parece adecuada en atención a la gran cantidad de ingenierías que se imparten como carreras en nuestras Universidades nacionales. Con ello se busca no discriminar, sino dar más posibilidades de que más profesionales puedan disfrutar de las ventajas que el Tratado trae consigo.

III.8.19- Otras Materias que tienen Relevancia para el Sector Servicios.

En este apartado revisaremos brevemente otras materias que tienen incidencia en nuestro tema de análisis. Tales materias son Entrada temporal de personas de negocios, Telecomunicaciones, Servicios Financieros y Comercio Electrónico.

III.8.19.1- Entrada Temporal de Personas de Negocios.

El Capítulo Catorce del Tratado trata exclusivamente de la Entrada Temporal de Personas de Negocios. Tiene como finalidad disponer de los instrumentos necesarios para hacer efectivos los derechos y obligaciones que se establecen en los capítulos sobre bienes, inversiones y servicios, porque permite a las personas de negocios ingresar a Estados Unidos y obtener autorización para residir en forma temporal en dicho país, que variará entre seis meses (visitante de negocios) a tres años, prorrogables en caso que sea necesario. Sin embargo, la posibilidad del ejercicio de una profesión o de trabajar, dependerá de lo acordado en los Capítulos correspondientes y de lo dispuesto en la ley interna de ambos países.

Esto se logra mediante compromisos que otorgan facilidades migratorias a los nacionales del otro país que participan en el comercio de mercancías o suministro de servicios, o en actividades de inversión, independientes de las normas internas que regulan al sector específico y, también, a través de normas sobre transparencia que permiten conocer con exactitud los requisitos que se deben cumplir y las actividades que se pueden realizar, acorde con cada tipo de residencia. En consecuencia, con estas disposiciones, dichas personas, al momento de ingresar al territorio de la

otra Parte, recibirán un trato especial y ventajoso, en relación con el régimen común, que les permitirá aprovechar los derechos garantizados en otros capítulos de este Tratado.

Otra cosa importante es que se otorgan facilidades adicionales para la tramitación, requerimientos y plazos para el otorgamiento de visas a chilenos que deseen ingresar a Estados Unidos en cualquiera de las cuatro categorías de personas de negocios que se contemplan: visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, personal transferido dentro de una empresa y profesionales. Este acceso mejorado al sistema migratorio estadounidense ocurre en un momento en que progresivamente Estados Unidos adopta nuevas medidas de protección frente a la entrada de extranjeros en su territorio.

Finalmente, a diferencia del NAFTA o de lo acordado por Chile con Canadá y México, este capítulo crea para los servicios profesionales un estándar en reemplazo de una lista taxativa de profesiones, lo que otorgará mayor flexibilidad al sistema.

III.8.19.2- Telecomunicaciones.

El Capítulo Trece trata sobre las Telecomunicaciones. Los compromisos asumidos en este capítulo son coincidentes con aquellos ya adquiridos por Chile en la OMC o con México, Canadá, Unión Europea y Corea del Sur. Además, este capítulo es complementario a los compromisos asumidos sobre inversiones y servicios transfronterizos. Se refiere al acceso y uso de las redes de telecomunicaciones, desarrolla disciplinas aplicables a los proveedores dominantes de servicios públicos de telecomunicaciones e incorpora disciplinas sobre los servicios de información y otras materias relacionadas con las regulaciones en el sector.

En lo que respecta al ámbito de aplicación, el capítulo prevé una cobertura más amplia que en otros tratados internacionales. En materia de acceso y uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, se mantuvo el nivel de flexibilidad para aplicar las normas regulatorias que sean necesarias para salvaguardar las responsabilidades de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones y proteger la integridad de las redes de telecomunicaciones. El capítulo contiene normas relativas a proveedores dominantes, interconexión, otorgamiento de licencias, asignación de recursos escasos y los servicios universales, que tiene como

finalidad salvaguardar la competencia e incorporan conceptos como la racionalidad y la no discriminación. Sobre transparencia, el capítulo pretende que se encuentren públicamente disponibles las medidas relativas a acceso y uso de los servicios públicos de telecomunicaciones.

III.8.19.3- Servicios Financieros.

El objetivo del Capítulo Doce es lograr la liberalización del comercio de servicios de naturaleza financiera, distinguiendo entre seguros y servicios relacionados con los seguros; y servicios bancarios y otros servicios financieros.

Además de las oportunidades que se crean para Chile como potencial exportador de servicios financieros, cabe destacar la posibilidad que el país pueda transformarse en el lugar desde el cual las instituciones financieras de los Estados Unidos presten servicios financieros en los demás mercados de América Latina. Tampoco debe perderse de vista el beneficio que obtendrán los consumidores ante un eventual aumento de competencia entre los distintos oferentes de servicios financieros.

El capítulo prevé disposiciones sobre transparencia para el desarrollo y aplicación de regulaciones financieras, en la misma línea de lo que ya están

haciendo en Chile las superintendencias respectivas para establecer mecanismos de consulta y diálogo con el sector privado, al modificar o crear una norma.

Respecto de los seguros y servicios relacionados con seguros, se consolidó la apertura actual en materia de presencia de compañías de seguros, que permite el establecimiento de compañías de seguros extranjeras en Chile. Sin embargo, se acordó que Chile también permitirá su establecimiento bajo la forma de sucursales, las que tendrán las mismas obligaciones de capital y reservas que las compañías establecidas como subsidiarias. Además, se convino que las compañías de seguros de Estados Unidos no establecidas en Chile sólo podrán ofrecer seguros que cubran los riesgos relacionados con el transporte marítimo y aéreo internacionales a clientes residentes en Chile. Por último, se consolidó el consumo en el extranjero de seguros, con la excepción de los obligatorios y los relacionados con la seguridad social, tal como lo permite actualmente la legislación chilena sobre la materia.

En cuanto a los servicios bancarios y de valores, se consolidó la actual apertura a la presencia comercial de instituciones financieras extranjeras en el mercado de capitales de Chile. No habrá ningún cambio respecto de la forma como se regulan las sucursales de bancos extranjeros en Chile.

También se consolida la prestación de servicios relacionados con la entrega de información sobre los mercados financieros, de procesamiento de datos financieros y de asesorías de inversión por parte de entidades financieras no establecidas en Chile. Al igual que en el caso de los seguros, se consolidó el consumo en el extranjero de estos servicios, aunque no su comercialización en Chile, y sujeto a las normas de cambios internacionales del Banco Central.

En lo relativo a la administración de fondos de pensiones, se mantiene plena libertad para que el Banco Central fije el límite de inversión de estos fondos en el exterior. En el tratado se consolida el derecho de establecimiento de empresas de administración de fondos de pensiones de propiedad estadounidense, tal como lo permite actualmente la legislación chilena.

El capítulo reconoce el derecho de cada país de mantener las medidas que puedan resultar disconformes con las disposiciones acordadas y que estuvieren vigentes a la fecha de entrada en vigor del tratado o, incluso, de adoptar en el futuro ciertas medidas disconformes con el capítulo, las cuales se encuentran descritas en el Anexo III.

El capítulo contiene una excepción general que permite a todas las entidades reguladoras de los servicios financieros el imponer las medidas de carácter cautelar necesarias para proteger a los consumidores de servicios financieros (depositantes, tenedores de pólizas de seguro, etc.), así como para mantener la estabilidad y solvencia del sistema financiero y de las instituciones financieras. De esta manera, se protegen las facultades de las superintendencias respectivas. No obstante, dichas medidas no debieran ser utilizadas como medio para incumplir los compromisos tomados.

III.8.19.4- Comercio Electrónico.

El Capítulo Quince del tratado regula el Comercio Electrónico.

El comercio electrónico es aquel que involucra la utilización de Internet como medio para el intercambio de productos digitalizados transmitidos electrónicamente. Este es un tema nuevo en el ámbito del comercio internacional pues aún no hay un tratamiento internacional a nivel multilateral que dé garantías al desarrollo de esta actividad. El objetivo del capítulo es reconocer la creciente relevancia del comercio electrónico y la importancia de limitar las barreras innecesarias para que éste se pueda desarrollar.

Los “productos digitalizados transmitidos electrónicamente” son aquellos productos que se “descargan” a través del computador, concepto que no incluye los que están incorporados en un “medio portador”, tales como compact disk o disquetes. Cabe señalar que el concepto de productos digitalizados se refiere a programas computacionales, texto, video, imágenes, grabaciones de sonido y otros productos que sean codificados digitalmente y transmitidos electrónicamente, independientemente de si una Parte trata a dichos productos como un bien o como un servicio, de conformidad con su legislación interna.

El capítulo consagra el compromiso de no aplicar aranceles aduaneros a los productos digitalizados transmitidos electrónicamente. También contempla el principio general de no discriminación para los productos digitalizados en atención a su origen o autor. Sin embargo, dentro del plazo de un año desde la fecha de entrada en vigencia del tratado, una Parte puede presentar una lista de sus medidas disconformes con el principio de no discriminación, con el objeto de poder mantenerlas con posterioridad a dicho plazo.

Aunque Chile no es un productor relevante en este mercado, con este tratado los productores chilenos gozarán de un trato preferente en Estados

Unidos, lo cual en si mismo constituye un atractivo en la captación de inversión extranjera en este rubro. Examinando este capítulo en conjunto con el de propiedad intelectual, se refuerza la opción de Chile de constituirse en una plataforma regional de servicios calificados e intensivos en nuevas tecnologías.

III.8.20- Aspectos Finales del Capítulo de Servicios en el Tratado con Estados Unidos.

Para concluir este capítulo no quisiera dejar de señalar que el capítulo sobre Comercio Transfronterizo de Servicios en este Tratado con estados Unidos no es tan original en relación con el AGCS y el TLC que Chile celebró con la Unión Europea y esto me parece adecuado y ventajoso para el futuro, pues si el objetivo final es la liberalización mundial del comercio de servicios un aspecto fundamental para ello será la seguridad jurídica y el mantener normas similares en todos los tratados de libre comercio existentes aumentará las posibilidades de que todos puedan celebrar tratados con todos los países, pues todos esperarán tener como mínimo las disposiciones que hoy se presentan en nuestros tratados vigentes. Sin embargo, espero que cada vez los tratados se vayan perfeccionando para

eliminar cada vez más pronto las barreras que impiden la liberalización completa del comercio de servicios no sólo entre Chile y Estados Unidos, sino respecto a todos los Estados.

Es preciso que en este momento señalemos que ya existen experiencias de empresas chilenas del sector servicios que han experimentado los beneficios del TLC con Estados Unidos llegando a prestar sus servicios en Estados Unidos. Ahora presentamos sus experiencias⁵⁸:

* La Segunda (5 de abril) informó que la empresa Celmedia, de Claudio Hohmann, acaba de ingresar sus servicios de mensajería corta a Estados Unidos “Tenemos un potencial infinito” dijo Hohmann, porque en Estados Unidos el negocio de la mensajería corta está en pañales en comparación a Chile y años luz con respecto a Europa. Hasta hace unos meses, en ese país una persona con un celular que usara una tecnología distinta de otra, no podía enviarle mensajes de texto. La Revista TV y Novelas (del grupo Televisa), que llega a 40 millones de hispanos que viven en Estados Unidos, realizó un sorteo que consistía en enviar por celular las respuestas a tres preguntas. El ganador ganaba un viaje a un concierto de Chayanne.

⁵⁸<http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Departamento ALCA y América del Norte. “Evaluación Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Marzo de 2005, pág. 27 y 28.

Celmedia fue la empresa que puso la plataforma para que los usuarios de cualquier compañía telefónica pudieran acceder al concurso.

- Otro sector descrito por los medios de comunicación, como de grandes posibilidades con los TLC, es el de servicios financieros. La Gerente de Relaciones Internacionales de la Cámara de Comercio de Santiago, Elena Carretero, dijo al Diario Financiero (16 de marzo), que la posibilidad de que Chile se convierta en una plataforma de servicios financieros para Latinoamérica y, con ello, atraer nuevos inversionistas extranjeros, se facilitará con los tratados comerciales que el país ha suscrito con la Unión Europea y Estados Unidos. “Al integrarse con mercados más desarrollados en el sector financiero, se tenderá a la modernización y a la estandarización de regulaciones con normativa internacional. Las inversiones de los sectores bancarios, de seguros, intermediación de valores y la administración de fondos mutuos serían beneficiados en capítulos especiales contenidos en los acuerdos que regulan su funcionamiento en Chile. “Nuestro país sería el único, en el cono sur, en tener este marco legal abierto y estable”, agregó Carretero. La consecuencia lógica es que Chile se prestará para actuar como centro de operaciones de servicios financieros en el Cono Sur.

- La depreciación del dólar frente al peso, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) y la baja en el impuesto al lujo de algunos automóviles, han sido los determinantes en el descenso de los valores, con hasta un 20% de descuento. “Lejos los más beneficiados son lo que importan en dólares, como General Motors, Ford y hasta Toyota, que tiene una fábrica en Estados Unidos. Pero aún cuando no importen desde allá, igual los concesionarios han tenido que emitir bonos de descuento para que el cliente vea que también están haciendo un esfuerzo por bajar sus precios y mostrarse competitivos. Con ello el más beneficiado es el cliente”. (Gastón Astraín, Gerente General de Movicenter).

- Por su parte el Director Comercial y de Planificación de General Motors en Chile, Jaime Alberto Morales, aseguró a Estrategia (17 de marzo), que durante este año Chevrolet seguirá creciendo, debido a las positivas expectativas económicas nacionales y a las oportunidades que presentan los acuerdos comerciales. “Estamos viendo una positiva reacción en las ventas de los productos norteamericanos. En estos momentos estamos sobrevendidos y esperando nuevos embarques. Hay una alta respuesta porque es una realidad que hubo una disminución de precios, debido a lo

existencia de arancel y a la reducción del impuesto al lujo, algo que está internalizado por los clientes.

Como hemos podido ver existen empresas nacionales de servicios que se han arriesgado y han invertido en el mercado estadounidense logrando obtener grandes ganancias. Este es un ejemplo para que nuevos inversionistas chilenos se decidan a invertir. El gobierno ya les abrió las puertas a un mercado inmenso, basta que las empresas chilenas asumanle desafío.

Para concluir invito al lector para que si quiere profundizar respecto al tema revise el anexo de este Trabajo donde encontrará el Capítulo de Comercio de Servicios que terminamos de analizar.

CAPÍTULO CUARTO

POSIBILIDADES DE EXISTENCIA DE UN AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS

IV. 1- Aspectos Preliminares.

En este, el último capítulo de este trabajo, analizaremos las posibilidades de existencia de un Área de Libre Comercio de las Américas, en adelante ALCA, ya que las negociaciones para establecerlas en nuestro continente se encuentran ya iniciadas, pero al parecer queda un largo camino por recorrer para que esta área se haga realidad. Sin perder de vista que este trabajo trata sobre el comercio de servicios revisaremos en una forma distinta a lo realizado en los capítulos anteriores el tema de los servicios, ya que aún el capítulo de este tratado no pasa de ser un borrador con muchos corchetes y que en realidad muchas diferencias con los tratados anteriormente analizados no tiene. Es por ello que dedicaremos este capítulo para revisar las normas que tengan un carácter de novedosas y plantear desde una visión muy crítica la opinión que merece esta materia en el ALCA. No espero agotar todo el debate que plantea el ALCA, pero sí abrir una instancia de

reflexión para discutir la conveniencia o lo adecuado e inadecuado de proseguir con las negociaciones del ALCA.

IV. 2- Historia.

Es difícil saber porque nuestra América tardó tanto en pensar en una forma de unión que llevará a la región a ser una potencia económica mundial. Muchas pueden ser las explicaciones, pero de cualquier modo llama la atención el hecho de que este enorme mercado no tenga padres identificables, como sí los tiene la Unión Europea en las personas de Robert Schuman y Jean Monnet, que la concibieron al término de la Segunda guerra Mundial.

La integración en América no es sólo inaparente y tumultuosa, sino además muy reciente.

En efecto, si consideramos los doce acuerdos de Unión Aduanera o de Libre Comercio actualmente vigentes entre países de la región, sólo dos se remontan a los años sesenta, uno a los setenta, y todos los demás se firmaron y entraron en vigor en la década de los noventa o a inicios de este siglo.

Tardó nuestro continente en percibirse a sí mismo como entidad con perfil e intereses propios. En el plano retórico tal vez lo hizo, pero cuando se trató de pasar a los hechos, ya que en eso consiste crear un Mercado Común, una Unión Aduanera o una Zona de Libre Comercio, la cosa se tornó muy difícil, casi impracticable.

Conocido es, por ejemplo, el rechazo que encontró en los círculos de gobierno y privados de los Estados Unidos la decisión de cinco países sudamericanos de constituir, en 1969, un espacio económico común, el Pacto Andino. Otro tanto puede decirse de la iniciativa de CECLA, que en esos mismos años dio lugar a un público desacuerdo entre Richard Nixon y los cancilleres latinoamericanos que llegaron a presentarle la iniciativa.

Recién con el término de la Guerra Fría se abrió el coloso del norte a la posibilidad de conformar acuerdos de integración. El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), del cual forman parte Estados Unidos, México y Canadá, nació el mismo año en que se colocó la Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en la agenda comercial⁵⁹.

⁵⁹ TOMIC ERRÁZURIZ, ESTEBAN, “El área de libre comercio de las Américas: Descripción, estado actual y perspectivas”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXV, Julio- Septiembre de 2002, N° 138, pág. 108.

Como se sabe, en los años cincuenta y sesenta se fueron creando una serie de integraciones económicas regionales en todos los continentes. En América la historia desempeñó un papel importante en la formación del Mercado Común Centroamericano, por el tratado de Managua de 13 de diciembre de 1960, y en la Asociación de Libre Comercio del Caribe, por el tratado de Bridgetown de 27 de abril de 1968, poco después de la Federación de las Indias Occidentales que funcionó de 1958 a 1962.

En el caso de los países sudamericanos y México que configuraron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y tras la primera etapa industrializadora basada en la sustitución de importaciones, la única manera de salir del marasmo a que conducía la angostura del mercado local era ampliar el campo sobre el que practicar tal sustitución de importaciones. Esto fue lo que más pesó para la creación de la ALALC (Tratado de Montevideo, 18 de febrero de 1960). Esta oleada de integraciones tuvo sus más y sus menos, y después de los entusiasmos iniciales los esquemas tropezaron con no pocos problemas.

El proyecto de negociación abierta, sin listas cerradas y con calendarios bien precisados se mostró como un semillero de conflictos potenciales en la ALALC que, viéndose en la imposibilidad de cerrar la prevista lista común,

entró en una etapa de incumplimientos que llevó a que, mientras la totalidad de los miembros de la ALALC decidieron la transformación de la organización regional en una ALADI mucho más flexible (Tratado de Montevideo, 12 de agosto de 1980), cinco países andinos, por su parte, rectificaban y creaban un sistema subregional mucho más ambicioso y con obligaciones precisas y bien definidas de integración subregional dentro de la ALALC, a través de la firma del acuerdo de Cartagena de 26 de mayo de 1969. El Grupo Andino entraría, más tarde, en una serie de problemas por la incorporación de Venezuela y la retirada de Chile a raíz del cambio de su política económica hacia la apertura comercial y la atracción de inversiones extranjeras que introdujo la dictadura del general Augusto Pinochet.

Tras aquella primera oleada de integraciones, en los años noventa se produjo una segunda que permitió la creación del TLC, el 11 de agosto de 1993, y la reanimación de ciertos esquemas latinoamericanos debido a las nuevas políticas económicas abiertas seguidas por la mayoría de los países una vez racionalizado el problema de la deuda externa, y toda vez que el restablecimiento de la democracia en el hemisferio permitió avances en la integración que hubieran sido impensables en el contexto de los enfoques nacionalistas de las dictaduras militares.

El protocolo de Trujillo en marzo de 1996 transformó la antigua integración andina en Comunidad Andina de Naciones y Sistema Andino de Integración, intentando recuperar el tiempo perdido y los problemas que el grupo ha ido arrastrando desde mediados de los años setenta, a pesar de haber empezado con fuerza y con grandes y con grandes paralelismos institucionales al proceso europeo de integración. Los problemas tras el autogolpe de Alberto Fujimori en Perú (abril de 1992) y su vuelta a la intergubernamentalidad han intentado superarse con el Sistema Andino de Integración, que aspira a la creación de una zona de libre comercio el 31 de julio de 2005 y con el mandato presidencial estableciendo compromisos que llevan al Mercado Común Andino y que debe entrar en funcionamiento, como muy tarde, el 31 de diciembre de 2005 con aspectos comerciales y de libre circulación de factores de producción.

El antiguo Mercado Común Centroamericano con graves problemas de gestión en el pasado, sobre todo, tras la guerra entre Honduras y el Salvador de 1969, se transformó en el Sistema de Integración Centroamericano con los pactos de 1992- 93. En 1996 los cinco países del área acordaron poner en práctica una nueva política arancelaria más abierta y con nuevas normas para facilitar el comercio intrazonal que se han ido poniendo en marcha

desde entonces, pero en esta área se aprecia una fuerte dualidad de funciones entre el Secretariado para la Integración Económica Centroamericana (SIECA) que gestiona el tratado General de Integración Centroamericana con sede en Guatemala, y el Sistema de la Integración Centroamericana que arranca del proceso político de Esquipulas de 1986.

En este último período la antigua Asociación de Libre Comercio del Caribe, creada en 1965 y transformada en 1973 en la Comunidad del Caribe (CARICOM) ha mostrado avances significativos, especialmente por la tradición de buen gobierno de sus pequeños Estados miembros y el apoyo a la integración regional aportado por Europa a través de los sucesivos convenios de Lomé.

A principios de 1995, México, Colombia y Venezuela ponían en marcha el Grupo de los Tres, aunque este proceso de librecomercio estaba condicionado por la particular situación política de Colombia, por el debilitamiento progresivo de la economía venezolana desde principios de los años setenta –pese al elevado precio del petróleo– y por la preocupación mexicana de integrarse en el TLC y de negociar un acuerdo de librecomercio con la UE, como así ha sido.

Pero, por encima de todos estos procesos latinoamericanos de integración, el más importante de la nueva generación es MERCOSUR, nacido de los proyectos de cooperación entre Argentina y Brasil plasmados en el acta de Iguazú de noviembre de 1985, pocos meses después de que el presidente argentino, Raúl Alfonsín, pusiera en marcha el Plan Austral para estabilizar la economía del país. El tratado de Asunción (marzo de 1991), el cronograma de las Leñas (junio de 1992), y las decisiones de la cumbre de Ouro Preto (diciembre de 1994), convirtieron a MERCOSUR en una unión aduanera parcial desde el 1 de enero de 1995 y en una auténtica esperanza integradora capaz de irradiar confianza a otros países latinoamericanos, al tiempo que se abrían cauces de cooperación con Europa a través de un primer acuerdo marco de cooperación firmado durante el Consejo Europeo de Madrid, de diciembre de 1995.

Aunque MERCOSUR vio aparecer sus primeras tensiones por las distintas políticas económicas seguidas por sus Estados miembros en el momento de encontrar unos niveles consensuados de arancel externo común para el comienzo de la unión aduanera parcial desde el 1 de enero de 1995, la capacidad de atracción política de MERCOSUR de cara a otros países latinoamericanos se puso de manifiesto con la firma del acuerdo de futuro

librecambio “4+1” en unos quince a dieciocho años, Chile- MERCOSUR de 25 de junio de 1996. El acuerdo estableció unas listas de desarme diferenciadas según la “sensibilidad” de los productos, que exigen continuas negociaciones lo cual es fuente de conflictos técnicos. Por otra parte, y como señaló en su día el BID, la plena integración de Chile en MERCOSUR resulta imposible, entre otras cosas, por la diferencia y dispersión del arancel exterior común de MERCOSUR que contrasta con el arancel chileno, con tasa única y un nivel muy bajo.

Bolivia, pese a su proceso negociador comercial con MERCOSUR, no puede esperar convertirse, por su parte, en miembro pleno del mismo, pues su pertenencia al Grupo Andino lo hace imposible de acuerdo con el tratado de Asunción.

La línea ascendente de MERCOSUR empezó a truncarse con la devaluación del real brasileño a principios de 1999, que sirvió para que este país aumentará su capacidad exportadora hacia sus tres compañeros de integración. Por ello, Argentina ha ido arrastrando un estado de crisis que ha culminado en el estallido de este año y que ha obligado al gobierno de Buenos Aires a suspender la aplicación de su arancel externo común, lo

cual perjudica las aspiraciones de Brasil de hacer de MERCOSUR un solo frente negociador ante EE.UU. en el proceso del ALCA.

Por si todos estos acuerdos multilaterales fueran pocos, en América Latina y el Caribe existen una pluralidad de acuerdos bilaterales de todo tipo. Casos como los acuerdos de MERCOSUR con Chile y Bolivia; del CARICOM con República Dominicana; de Chile con Colombia, Venezuela, México, Perú y Ecuador; de México con Uruguay y Bolivia definen futuras zonas de libre comercio bilaterales o bilateral – multilaterales, mientras que otros de Ecuador con Uruguay y Paraguay; de México con Argentina y Paraguay; de Brasil con la Comunidad Andina; de esta con MERCOSUR; de México con Brasil, Perú y Ecuador, y de Chile con Bolivia muestran diferentes niveles preferenciales sin llegar al librecambio.

Esta compleja maraña de integraciones y acuerdos definen la realidad de un hemisferio convencido de que la vía autárquica no resulta posible, pero que plantean problemas de adaptación al proceso del ALCA⁶⁰.

En 1990 George Bush, padre del actual presidente de los EE.UU., George W. Bush, lanzó la “iniciativa para las Américas” (“Enterprise for the Americas”) destinada a crear un área de libre comercio para toda América.

⁶⁰ GRANELL, FRANCESC, “ALCA, Estados Unidos, Europa”, Revista Política Exterior, Volumen 15, Nº 82, Julio – Agosto de 2001, pág. 81 a 85.

Si bien esta propuesta obedecía en buena medida a los intereses comerciales de los EE.UU., la iniciativa debía interpretarse también como una exhortación a América Latina para fortalecer la democracia recuperada y proceder a la apertura de sus mercados, algo que en 1990 quedó ratificado por el Consenso de Washington⁶¹. Así en este Consenso se acordaron diez instrumentos económicos como reactivantes de la economía en América Latina. Además de la consolidación del presupuesto y de la privatización, en este catálogo se asignó especial prioridad a la apertura de las economías al comercio externo⁶². Esta idea de establecer un área de libre comercio “desde Alaska hasta Tierra del Fuego” fue complementada con otras iniciativas menores en materia de financiamiento externo. La Iniciativa para las Américas languideció, sin mayores efectos, hasta 1994, cuando la entrante administración demócrata a una cumbre de presidentes y jefes de Estados del Hemisferio Occidental (con excepción de Cuba bajo el argumento de su régimen político) en Miami para diciembre de ese año. En la declaración presidencial de la Cumbre de Miami se definieron varios objetivos generales, entre ellos el compromiso de negociar y establecer un

⁶¹ BENECKE, DIETER Y LOSCHKY, ALEXANDER, “ALCA y la integración latinoamericana. La situación post- Québec, Revista Contribuciones, N° 3, Año 2001, pág. 10.

⁶² JAVED BURKI, SHAHID Y PERRY, GUILLERMO, “Más allá del consenso de Washington, La hora de la reforma institucional, 1998, Banco Mundial, Washington DC, pág 8.

área de libre comercio entre los 34 países del hemisferio a más tardar en el año 2005.

Cuando se inició este proceso había pocas razones para pensar que el ALCA iría más allá de un ejercicio de retórica, tal como había ocurrido con la Iniciativa para las Américas. En efecto, en sus inicios era difícil ver como esta propuesta de política podría transformarse en una negociación sustantiva. Las divergencias de intereses, las percepciones disímiles y el fracaso del Ejecutivo norteamericano para obtener una autorización del Congreso para negociar acuerdos comerciales, bajo el mecanismo de la “vía rápida”, minaban su credibilidad. Sin embargo, en los años transcurridos desde 1994, se ha puesto en evidencia que las diferencias de intereses y percepciones no han sido un obstáculo insalvable para la negociación. Además, éstas han avanzado, a pesar de la ausencia de una autorización de “vía rápida” por parte del Congreso norteamericano. Si bien todavía no se ha llegado a la fase crítica de intercambio de concesiones, los gobiernos y el sector privado ya han invertido una dosis considerable de energías y capital político⁶³.

⁶³ BOUZAS, ROBERTO, “El proceso del ALCA: Incertidumbres y desafíos”, Revista Quórum, Revista Iberoamericana, Otoño 2002, N° 4, pág. 121 y 122.

Esta iniciativa afectaría a unos 800 millones de personas y un producto interno bruto de 12,5 millones de millones de dólares, superando la integración europea incluyendo incluso la integración europea ampliada por los países de Europa oriental. Así estamos frente a un proyecto revolucionaria y que cambiaría el escenario actual integrando un vasto mercado nunca antes conocido por la humanidad.

Las naciones que están desarrollando este proceso, mediante las reuniones de trabajo que celebran periódicamente entre sí, son: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Ecuador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guayana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Cristóbal y Nevia, San Vicente y Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, y Venezuela.

Estas naciones definieron algunas tareas claves para el levantamiento del ALCA y que son:

1. Eliminar progresivamente las barreras al comercio de bienes y servicios.

2. Maximizar la apertura de los mercados mediante altos niveles de disciplinas y a través de un acuerdo balanceado y amplio.
3. Proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso, con el fin de concretar sus oportunidades y aumentar su nivel de desarrollo.
4. Procurar que las políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente, tomando en cuenta los esfuerzos emprendidos por la OMC y otras organizaciones internacionales.
5. Asegurar, de conformidad con las respectivas leyes y reglamentos nacionales, el respeto y promoción de los derechos, reconociendo que la OIT es la entidad competente para establecer y ocuparse de las normas fundamentales del trabajo.

Además las negociaciones del ALCA se rigen por unos principios, dentro de los cuales es posible destacar los siguientes:

1. Las decisiones son adoptadas por consenso.

2. El Acuerdo ALCA deberá ser congruente con las reglas y disciplinas de la OMC e incorporar mejoras respecto de sus reglas y disciplinas cuando ello sea posible y apropiado.
3. El inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones deberán ser tratados como partes de un compromiso único, single undertaking, que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordados.
4. Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones del ALCA individualmente, o como Miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad.
5. Deberá ser otorgada atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el ALCA.
6. Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países.

En cuanto a la historia de desarrollo de las negociaciones del ALCA es preciso recordar que los Jefes de Estado y de Gobierno de los 34 países del hemisferio, elegidos democráticamente, suscribieron en la I Cumbre de las

Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994, el “Pacto para el Desarrollo y la Prosperidad: Democracia, Libre Comercio y Desarrollo Sustentable en las Américas”, orientado a consolidar y fomentar vínculos más estrechos de cooperación entre los países signatarios.

Una de las 23 iniciativas allí aprobadas fue la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, bajo el convencimiento de que el libre comercio y una mayor integración económica constituyen factores claves para promover el crecimiento económico, elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas, y proteger mejor el medio ambiente.

A partir de la Cumbre de Miami comienza el proceso preparatorio de ALCA, en base a tres instancias: reuniones de nivel ministerial, reuniones de nivel vice- ministerial, y 12 grupos de trabajo. Las tres instancias cuentan con el apoyo técnico de un Comité Tripartito, integrado por la Organización de Estados Americanos, OEA; el Banco Interamericano de Desarrollo, BID; y la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

Paralelamente al trabajo desarrollado por estas tres instancias, es importante la participación de los ciudadanos, empresarios, dirigentes

sindicales, grupos ecológicos, etc., a través del Foro Empresarial y de la Sociedad Civil.

La etapa preparatoria culminó en la Cuarta Reunión Ministerial, efectuada en marzo de 1998 en San José, Costa Rica, donde fue alcanzado el consenso sobre aquellos elementos considerados esenciales para el lanzamiento de las negociaciones: objetivos y principios de las mismas, secretaría, sede, y estructura de los Grupos de Negociación.

En la II Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile, en abril de 1998, los Mandatarios instruyeron, en forma definitiva, a los Ministros responsables para que iniciaran las negociaciones tendientes a crear el ALCA, según los contenidos de la Declaración Ministerial de San José de Costa Rica, y fue resuelto que las negociaciones deberían concluir, a más tardar, el año 2005, y que deberían ser alcanzados avances concretos, mediante la facilitación del comercio, para el final de este siglo.

En la Octava Reunión Ministerial, realizada en Noviembre de 2003 en Miami, Estados Unidos, los Ministros acordaron la visión del ALCA, reafirmando por una parte el compromiso que las negociaciones del ALCA concluyan con éxito a más tardar en enero de 2005, y por otro, que los países pueden asumir diferentes niveles de compromisos, es decir,

desarrollar un conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones que sean aplicables a todos los países y quienes así lo decidan podrán acordar beneficios y obligaciones adicionales⁶⁴.

Finalmente, es posible señalar que estamos muy lejos de tener un ALCA funcionando a fines de 2005, pues aun persisten problemas en las negociaciones que impiden hacer realidad este proyecto.

IV.3- Complejidad del ALCA.

El ALCA aparte de ser una de las iniciativas más ambiciosas de integración regional es una de las más difíciles. Son, al menos, cinco razones que hacen del ALCA un proyecto de enorme complejidad⁶⁵: El Elevado número de participantes; la heterogeneidad en los niveles de desarrollo de los 34 países de la zona; la necesidad de resolver la coexistencia del ALCA con los otros acuerdos subregionales en vigor, y; la postura del Congreso estadounidense con respecto a las iniciativas comerciales.

⁶⁴ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Departamento ALCA y América del Norte. “Antecedentes del ALCA”, Marzo de 2005.

⁶⁵ BLANCO, HERMINIO Y ZABLUDOVSKY, “ALCA, un largo y tortuoso camino”, Revista Foreign Affaire en Español, Volumen 3, Número 4, Año 2003, pág. 115 a 128.

1- Número de Participantes: Un Acuerdo de Libre Comercio entre 34 países no tiene precedentes. Más allá de las complicaciones logísticas obvias y la presión sobre los recursos presupuestales hay problemas sustantivos derivados de la participación tan amplia. De este modo, se aumenta exponencialmente las dificultades para lograr una liberalización arancelaria universal, dado que una negociación con 34 naciones, con estructuras productivas e intereses exportadores tan diversos como lo del ALCA, implica que algunos de los objetivos ofensivos más importantes de unos (aquellos que responden al interés de obtener acceso libre a los mercados de otros participantes) coinciden con las mayores preocupaciones defensivas (las que persiguen mantener el statu quo y que están asociadas generalmente, con la protección del mercado nacional) de otros, cuestión que se presenta sobre todo en el sector agropecuario. Por otro lado, el número de participantes también incrementa la probabilidad de que el calendario de negociación se vea obstaculizado por elecciones, cambios de gobierno y otros acontecimientos políticos que inevitablemente influyen en el ritmo del proceso y alteran los niveles compromiso y entusiasmo que los distintos participantes tienen respecto al ALCA.

2- Heterogeneidad de los Participantes: La gran diversidad existente entre las naciones participantes se puede vislumbrar en los niveles de desarrollo económico e institucional, lo cual incide en la estructura y contenido del acuerdo. Mientras que un grupo reducido de naciones cuenta con los recursos técnicos, humanos e institucionales para hacer frente al ALCA, otro tiene serias limitaciones para negociar y, en su momento, aplicar los resultados del proceso.

La primera restricción tiene que ver con la propia capacidad de negociación de la mayoría de los países de menor desarrollo. Muchos de ellos no sólo carecen de personal suficiente para atender todos los frentes de negociación, sino que tampoco cuentan con los recursos humanos o con la preparación técnica necesaria para tratar algunos de los temas sujetos a debate.

La segunda consideración es de carácter institucional. Si bien en la última década se han registrado avances hacia la liberalización comercial en la región, un número significativo de economías en el continente se encuentran aún relativamente cerradas. Las limitaciones que enfrentarían esos países para implementar los acuerdos y asumir las disciplinas que se deriven del ALCA serían dos de los más importantes desafíos y obstáculos

de la iniciativa. Esto vale tanto para los temas más novedosos de la agenda del acuerdo (como son la propiedad intelectual y la competencia), como para asuntos tan básicos como la eliminación de los aranceles. Las finanzas públicas de un número no despreciable de naciones de la región todavía dependen fuertemente de los ingresos arancelarios, por lo que, llevar a término la negociación del ALCA implicaría acompañar el proceso con reformas fiscales para algunos de sus participantes.

Las limitaciones institucionales que enfrenta buena parte de la región en otras áreas del acuerdo no son menos serias: muchos países carecen de los mecanismos jurídicos y policiales para vigilar efectivamente la protección de los derechos de propiedad intelectual; no hay autoridades que promuevan y apliquen políticas de competencia, y el régimen de adquisiciones públicas carece de disciplinas y transparencia, por ejemplo.

3- Coincidencia del Proceso del ALCA con negociaciones multilaterales y subregionales: Una de las cuestiones sobre el tapete es la compatibilidad entre el ALCA a nivel global y los diferentes esquemas de integración existentes en América Latina y el Caribe. La secretaría de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) ha planteado este asunto como uno de los que técnicamente presenta mayor complicación puesto que

América Latina y el Caribe tienen en vigor una serie de esquemas integradores y acuerdos bilaterales y multilaterales⁶⁶. Además, y por si no fuera suficiente, todo debe encuadrarse en el contexto de la normativa sobre uniones regionales que incorpora la OMC.

Esta materia se encuentra resuelta por las mismas naciones negociadoras, las cuales acordaron que esta zona podrá coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales convenios no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA⁶⁷.

Pero los problemas no terminan con este simple acuerdo, pues aunque no conozcamos con detalles cada uno de los posibles conflictos que se deban afrontar en el futuro sin saber los resultados precisos del acuerdo continental, sin embargo, es posible adelantar algunos retos que surgirán y que, en su momento, será necesario resolver para que el ALCA pueda entrar en vigor. Así se podrían presentar problemas por haber diferencias entre el NAFTA y el ALCA en temas como inversión, prácticas desleales de comercio y en el tratamiento de los asuntos laborales y ambientales. Por

⁶⁶ ALADI, “Definición de una estrategia para la preservación de las preferencias de la ALADI en el acuerdo que establecería el ALCA”, Montevideo, 2001.

⁶⁷ <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Departamento ALCA y América del Norte. “Antecedentes del ALCA”, Marzo de 2005.

otro lado, por consideraciones legales, los poderes legislativos o los negociadores podrían forzar a que se incorpore un apéndice que determine, capítulo por capítulo, qué tratado comercial regula sus relaciones, o que algunos países decidan qué compromisos y deberes serían obligatorios para todos y cuáles sólo para un subconjunto de ellos, lo cual a mi parecer es una forma de hacer ilusoria la posibilidad del ALCA, ya que al final estaríamos hablando de un ALCA a medias o un ALCA condicionado, negociado que a fin de cuentas es uno más de los tratados existentes y no el gran tratado ideado desde sus inicios.

Otro elemento que no habrá que perder de vista es el impacto que tendría el logro de una conclusión del ALCA para el MERCOSUR. En el marco del ALCA, el efecto que tendría la eliminación ambiciosa de aranceles en el bloque comercial sudamericano dependerá de los avances que obtenga el MERCOSUR en su propio proceso de integración. En el escenario en el que este bloque se limita a mantenerse como una unión aduanera (con pocas excepciones), la eliminación de aranceles en el continente americano tendería a diluir la presencia del MERCOSUR. Por el contrario, si el bloque sudamericano logra avanzar hacia un mercado común, con libre circulación de los factores de producción y con instituciones supranacionales, el ALCA

y el MERCOSUR coexistirían a la manera en la que lo hace la UE con los diversos países con los que ha suscrito acuerdos de libre comercio.

El ALCA también tendría impacto en instrumentos comerciales ajenos a la región. En virtud de los compromisos adquiridos en el marco de la Convención de Lomé, el Caribe, en principio, debería extender a la UE cualquier preferencia otorgada a terceros países. En consecuencia, la apertura del Caribe en el marco del ALCA podría ser solicitada por la Unión Europea.

4- El Congreso de Estados Unidos: Sin subestimar las dificultades planteadas por el Congreso estadounidense para aprobar el NAFTA en 1993 o los problemas que enfrentará cada cuerpo legislativo de los participantes en el proceso del ALCA, la suerte que corrió la iniciativa que permite al presidente de Estados Unidos negociar el acuerdo de libre comercio (la Trade Promotion Authority (Autorización de Promoción Comercial), en lo sucesivo TPA) en las dos cámaras del Congreso hizo evidente que ese órgano se ha vuelto más proteccionista.

En la Cámara de Representantes la TPA fue aprobada por la mínima diferencia y, para asegurar esta mayoría, fue necesario utilizar buena parte del capital político del presidente Bush. Como parte del trueque político que

permitió la aprobación, se retiraron concesiones comerciales otorgadas en iniciativas previas (CBTPA: Caribbean Basin Trade Partnership Act, o Ley de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe) y se introdujeron compromisos que reducen sustancialmente el margen de maniobra de negociación del ejecutivo estadounidense. Muchos de estos compromisos implicarán que el ALCA no podrá ser tan ambicioso como lo fue en su momento el NAFTA. En el Senado estadounidense, por ejemplo, dentro del paquete legislativo que contiene la TPA, se introdujo una iniciativa que propone excluir de éste los temas de antidumping, impuestos compensatorios y otras medidas contra prácticas desleales de comercio, que son de los temas de mayor interés para las contrapartes estadounidenses del ALCA y de la Ronda Doha.

Si bien la composición de la actual legislatura estadounidense podría hacer pensar que el ejecutivo tendrá menos dificultades para promover iniciativas comerciales en el corto plazo, no debe menospreciarse el hecho de que este órgano legislativo se ha vuelto más proteccionista en los últimos años. También habrá que esperar, como en otras negociaciones, que el Congreso de Estados Unidos busque acomodar algunos intereses específicos, inclusive una vez que las negociaciones hayan concluido formalmente y el

acuerdo se encuentre en proceso de aprobación por parte de los cuerpos legislativos correspondientes.

IV.4- Beneficios del ALCA.

Es preciso considerar que de los tratados de libre comercio regionales se espera obtener un crecimiento del comercio entre los asociados, los cuales podrán aumentar su nivel de prosperidad, ganando en especialización y accediendo a productos de menor precio. Pero cabe considerar que estos tratados de libre comercio regionales frente al libre comercio global representan sólo una solución de segundo orden y por ello se generan problemas como que discriminan a los países que no son miembros y conducen por tendencia a un redireccionamiento de los flujos del comercio internacional.

A continuación abordaremos cuales podrían ser las ventajas del ingreso de los países negociadores al ALCA. En esto nos basaremos en los Estudios sobre el ALCA de Hartmut Sangmeister y Karim Taalouch⁶⁸.

⁶⁸ SANGMEISTER, HARTMUT Y TAALOUCH KARIM, “ALCA: Neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika” (ALCA: Nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Latinoamérica) en: Lateinamerika Analicen, Institut für Iberoamerika- Kunde, Hamburg, 5, 2003, páginas 65- 95. En “¿Quiénes pueden beneficiarse del ALCA?. Potenciales de Comercio Exterior no aprovechados en ambas Américas”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago de Chile, Diciembre de 2003.

Lo ventajoso del ingreso en el ALCA para un país depende entre otras cosas de la existencia de potenciales hasta ahora no aprovechados en el comercio exterior con los demás miembros de la planeada zona de libre comercio de las Américas. Un método para cuantificar los potenciales comerciales lo ofrece el modelo de gravitación. La idea básica de este modelo se fundamenta en una analogía con la ley newtoniana de la gravitación: De acuerdo a este modelo la envergadura del comercio entre dos países es directamente proporcional a la “masa” económica de éstos e indirectamente proporcional a la distancia entre ellos. Se parte del supuesto que a mayor creación de valor agregado en la economía de los países miembros y a menor distancia geográfica, mayor será el volumen del comercio exterior.

Con ayuda de la estimación basada en un modelo de gravitación cuantificamos los potenciales de exportación del período 1980 a 2001 para los países que participan en el proceso de constitución del ALCA. La comparación entre los potenciales de exportación estimados con las exportaciones efectivamente realizadas da indicios de los potenciales comerciales ociosos. En la Tabla 9 se presentan los valores promedio de los cocientes de sus potenciales de exportación estimados frente a las

exportaciones registradas de los años 1995- 2000 para 20 de los países que participan en el proceso de constitución del ACA. Estos cocientes adquieren valores >1 (<1) cuando las exportaciones estimadas se encuentran por sobre (por debajo) de las exportaciones realizadas. Es así como por ejemplo para Chile se registró en el período 1995 – 2000 un potencial exportador ocioso en el comercio con Argentina del 28% de las exportaciones realizadas, mientras que las exportaciones efectivas desde Chile hacia Canadá superaban el potencial comercial estimado en un 74%. Para Colombia las estimaciones del modelo para los años 1995- 2000 arrojan un potencial exportador ocioso en el comercio con Canadá del 77% de las exportaciones efectivamente realizadas y de un 87% en el intercambio comercial con México. De acuerdo a los valores estimados, Brasil logró realizar más exportaciones en el intercambio comercial con la mayoría de los países incorporados en el estudio que lo que hubiera correspondido a los potenciales comerciales determinados para el período en estudio. Al interpretar estos resultados debe tomarse en cuenta primero que se trata de valores promedio para los años 1995- 2000, y segundo que para la estimación de los potenciales de exportación se supuso un libre un libre comercio pleno sin regla de excepción alguna; además no se consideran

otros factores relevantes para el comercio más allá de las variables del modelo (como por ejemplo Producto Interno Bruto e ingreso per cápita)...

TABLA 9:

Cuadro 1: Cocientes de las exportaciones potenciales frente a las exportaciones efectivas 1995-2000*

	Argentina	Bolivia	Brasil	Canadá	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	Jamaica	México	Panamá	Paraguay	Perú	Trinidad	Uruguay	USA	Venezuela
Importado	0,15	0,20	1,01	0,72	0,71	0,76	0,33	0,67	0,42	1,24	0,64	0,49	0,48	0,62	0,46	1,79	14,98	0,44	0,22	
Exportado	0,18	0,64	0,60	0,25	0,06	20,10	0,21	24,60	27,31	35,56	9,04	0,75	1,14	1,32	0,16	27,84	0,30	0,09	0,83	
	0,39	0,23	1,02	0,45	0,90	0,74	0,52	1,02	0,56	0,58	0,54	0,36	0,44	0,41	0,84	0,93	0,40	0,34	0,48	
	0,99	1,09	0,43	0,25	1,19	2,39	0,75	6,02	1,53	3,36	0,81	1,15	1,61	2,89	0,60	0,64	1,24	1,49	0,55	
	1,28	0,08	0,22	0,26	0,15	0,20	0,06	0,32	0,22	0,27	0,54	0,11	0,13	0,66	0,12	1,91	1,46	0,10	0,10	
	1,63	0,45	1,67	1,77	0,26	1,40	0,76	1,75	0,99	1,15	3,13	1,87	1,64	3,32	0,30	0,56	1,83	0,40	0,57	
	1,55	2,06	2,10	0,72	0,39	2,74	1,15	0,30	0,16	0,29	0,41	1,17	0,44	181,53	0,76	0,87	0,85	0,14	1,01	
	0,15	0,40	0,89	1,06	0,03	0,65	3,54	0,38	0,27	0,85	7,58	0,53	0,07	1,11	0,23	2,41	0,18	0,09	0,38	
	62,22	13,27	100,60	3,59	1,53	18,40	0,39	2,26	1,49	0,94	4,79	8,68	0,27	3,09	6,32	267,28	6,51	0,90	3,51	
	7,98	9,92	16,10	0,96	0,19	2,82	0,30	2,48	1,51	0,34	0,77	2,61	0,16	10,00	0,46	1,05	10,67	0,40	0,62	
	620,76	39,91	352,68	3,62	27,77	9,74	3,25	64,40	5,00	3,82	4,13	15,70	0,97	0,45	59,41	0,59	15,18	0,21	7,46	
	236,18	13,11	0,08	3,88	6,41	30,55	59,87	166,61	8,33	2,88	0,76	2,17	2,82	1,82	1,49	0,05	66,48	0,24	16,73	
	0,53	0,58	0,45	0,56	0,16	0,82	1,24	0,71	2,08	1,38	0,76	0,05	0,38	1,24	0,56	2,03	0,22	0,11	0,43	
	30,72	0,43	73,77	2,34	1,72	7,68	1,01	1,70	0,57	0,33	0,21	1,97	8,05	29,32	3,40	2,25	3,06	0,40	7,32	
	1,52	0,53	0,27	19,65	0,66	7,72	29,69	2,24	17,09	2,12	4,59	17,45	3,07	3,42	0,89	24,81	0,51	0,78	0,38	
	2,68	0,31	0,57	0,37	0,31	0,79	1,54	0,55	1,34	1,11	3,82	0,42	0,40	8,69	3,96	2,37	0,23	0,28	0,36	
	0,84	1,22	0,60	0,28	0,89	0,59	0,19	0,85	0,14	0,19	0,04	0,00	0,11	0,09	2,31	0,43	6,62	0,07	1,36	
	11,74	0,79	0,10	0,28	0,81	0,43	1,13	0,50	2,07	0,42	6,29	0,51	0,17	0,65	0,29	0,21	0,61	0,30	0,18	
	0,59	0,85	0,45	4,70	0,31	1,42	1,01	0,78	1,20	1,17	0,45	0,96	0,32	0,76	0,44	0,80	1,13	0,76	0,96	
	1,11	1,67	0,14	0,44	0,11	0,40	0,19	0,16	0,45	0,11	0,31	0,42	0,47	0,30	3,05	0,10	1,05	0,17	0,11	

* Valores promedios de los cocientes en los años 1995-2000.

Fuente: Hartmut Sangmeister/Karim Taalouch: «ALCA: Neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika» (ALCA: Nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Latinoamérica), en: Lateinamerika Analysen, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg, 5(2003), pág. 92

La Tabla 10 muestra –desde la perspectiva del año 2000- posibles ganadores y perdedores del proyecto ALCA, suponiendo que existiera un sistema completo de libre comercio desde Alaska hasta Tierra del Fuego. Bajo este supuesto habrá que clasificar como potenciales ganadores del ALCA a aquellos países que presentan mayoritariamente signos más en las líneas de la Tabla 10, es decir países que bajo los supuestos del modelo podrían esperar un crecimiento de sus exportaciones hacia una gran cantidad de países de la región. En cambio, serían perdedores potenciales del ALCA aquellos países que presentan mayoritariamente signos menos en las columnas de la Tabla 10, ya que se verían enfrentados a crecientes importaciones de los respectivos países miembros.

TABLA 10:

Cuadro 2: Potenciales de exportación de 20 países ALCA en el año 2000

Exportador	Argentina	Bolivia	Brasil	Canadá	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	Jamaica	México	Panamá	Paraguay	Perú	Trinidad	Uruguay	USA	Venezuela
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Panamá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
USA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

+ Existencia de potenciales de exportación ociosos.

- Se espera un retroceso de las exportaciones.

Fuente: Hartmut Sangmeister / Karin Taalouch: „ALCA: Neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika“ (ALCA: Nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Latinoamérica), en: Lateinamerika Analysen, Institut für Iberoamerika

Aunque se trate de modelos con un alto nivel de agregación, los resultados permiten evaluar de forma intuitiva las posiciones de los contrincantes principales en el proceso de constitución del ALCA – los EE.UU. y Brasil. Los EE.UU. disponían en el año 2000 de potenciales de exportación ociosos en el comercio con numerosos países de Centroamérica y del Caribe que podrían aprovecharse al pasar a un sistema de libre comercio sin tener que esperar por el otro lado a un aumento de los flujos de importaciones. Un aspecto notable es el potencial exportador no aprovechado hasta ahora entre los EE.UU. y su socio del NAFTA, Canadá. Este dato es un indicio de que la integración entre los dos países en el marco del NAFTA no está terminada aún- a diferencia de la relación entre los EE.UU. y México, puesto que en este caso los flujos del intercambio comercial efectivos superaron los potenciales. Asimismo, en relación con los países del MERCOSUR, los resultados del modelo no muestran ningún potencial exportador ocioso por parte de los EE.UU.

Para Brasil, las perspectivas de una zona de libre comercio panamericana se presentan considerablemente menos favorables. Para el Brasil del año 2000 nuestros resultados muestran potenciales exportadores ociosos sólo en el comercio con países con Canadá, Barbados, Belize y Grenada –

representando estos últimos una parte relativamente pequeña de las exportaciones brasileñas⁶⁹. Por otra parte, de acuerdo a los resultados de nuestras estimaciones, Brasil debería contar con un importante incremento de las importaciones, cuando se llegue a un sistema de libre comercio panamericano. De modo que los potenciales comerciales estimados en base al modelo de gravitación hablan ciertamente a favor de una actitud escéptica de Brasil frente al proyecto del ALCA. En este sentido, no es sino consecuente con el Presidente Luiz Inacio “Lula” da Silva haya anunciado en varias ocasiones tanto antes como después de asumir su mandato, que en las negociaciones en torno al ALCA su país se orientaría –con la misma intransigencia que los EE.UU. –a los intereses nacionales.

El hecho de que los potenciales de comercio exterior que podrían ser movilizados por un tratado como el ALCA registren grandes diferencias entre los países que participan del proceso, es confirmado también por los resultados de las simulaciones econométricas de posibles efectos del ALCA realizadas con ayuda de modelos CGE (Computable General Equilibrium)⁷⁰. En los estudios presentados al respecto por el Banco

⁶⁹ En el año 2000 las exportaciones brasileñas a Barbados ascendieron a sólo US\$ 16,16 millones, a Belice US\$ 1,98 millones, a Grenada incluso sólo US\$ 1,2 millones.

⁷⁰ Compárese al respecto Masakazu Watanuki, /Josefina Monteaguado: ALCA in perspectiva: north- south and south- south agreements in the western hemispheric countries, Inter- American Development Bank,

Interamericano de Desarrollo se espera del libre comercio panamericano un aumento de las exportaciones de las economías latinoamericanas y caribeñas de entre el 4% y el 9%; sólo México, miembro del NAFTA, registraría un aumento menor de sólo 2%. Las tasas más altas de crecimiento (superiores al 12%) las podrían esperar los países pertenecientes a la CAN así como Chile en sus exportaciones de productos de la industria manufacturera. De acuerdo a estos modelos de cálculo, también el MERCOSUR podría esperar de una liberalización del comercio a nivel panamericano un crecimiento de alrededor del 8% de sus exportaciones, sin embargo podría esperar tasas aún más altas (+12%) de un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea.

Podemos agregar que para evaluar las bondades económicas del proyecto del ALCA desde el punto de vista de las economías de Latinoamérica y el Caribe no basta considerar sólo los efectos que crea un mayor nivel de intercambio comercial y/o reorienta los flujos comerciales de los acuerdos de libre comercio. Más allá de ello también hay efectos de más largo plazo que son importantes y que se generan a partir de las inversiones directas, la

Washington, DC 2002.-Inter- American Development Bank: Beyond borders: the new regionalism in Latin America. Economic and social progress in Latin America 2002 report, Washington, DC 2002, pág. 52 y sig.

transferencia de Know how tecnológico, las actividades innovadoras y la formación de capital humano. Cuando economías con marcadas diferencias en la dotación de capital humano y con diferentes niveles de inversión en actividades de investigación y desarrollo –como es el caso de los países del ALCA- liberalizan sus relaciones de comercio exterior e integran sus economías, esto puede ser beneficioso para el crecimiento económico de todos los países participantes. Esto a mi parecer puede significar un gran avance en materia de conocimientos que podrían adquirir los países de menor desarrollo en la región, lo cual en el plano contractual llevaría al incremento de contratos de Licencia, Franchising o de Know How que son la forma jurídica de traspasar estos conocimientos tecnológicos a las economías menos desarrolladas.

Independiente de los puntos de vista nacionales o regionales, un análisis objetivo indica que el ALCA indudablemente incidiría en una mejoría de las condiciones económicas en el hemisferio.

Una inversión más racional de los recursos promovería sistemas de producción más eficientes. La tecnología y el capital tendrían gran movilidad a través de las fronteras y las diferencias en el ingreso per cápita entre las naciones tenderían a disminuir, al igual que los precios finales de

muchos bienes y servicios. Los consumidores se verían favorecidos en la medida en que sus salarios se elevarían, mientras el nivel de los precios se mantendría estable.

Ello no quiere decir, por supuesto, que todos se beneficiarían, o que todos los países tendrían igual provecho del ALCA.

Algunos sectores en determinados países verían deteriorarse su posición, ya que las relaciones comerciales se desplazarían dramáticamente. Industrias ineficientes, desprovistas de protección, tenderían a desaparecer, mientras aquellas eficientes tenderían a crecer rápidamente, gracias al nuevo acceso a los mercados externos.

En los Estados Unidos, por ejemplo, sectores como el azúcar, los jugos de fruta, los textiles, y el acero disminuirían su tamaño. Simultáneamente, los sectores de computadoras y de telecomunicaciones se expandirían.

En el resultado final, tanto los Estados Unidos como sus socios del ALCA llegarían a la conclusión de que se ha producido una ganancia neta de bienestar⁷¹.

⁷¹ TOMIC ERRÁZURIZ, ESTEBAN, "El área de libre comercio de las Américas: Descripción, estado actual y perspectivas", Revista Estudios Internacionales, Año XXXV, Julio- Septiembre de 2002, N° 138, pág. 116.

IV.5- Críticas al ALCA.

Como contrapartida al apartado anterior ahora veremos cuales pueden ser las críticas que podemos hacer al ALCA para poder dejar al criterio del lector un resultado final sobre si es posible o conveniente proseguir con este ALCA, aunque no dejare de expresar mi opinión al respecto más adelante.

Ya vimos todas las oportunidades y beneficios que el ALCA podría generar, pero es el momento de pensar lo discutible que se presenta en la realidad el que esas oportunidades puedan ser aprovechadas por las débiles economías latinoamericanas insertas en alianzas Norte- Sur asimétricas, pues el libre comercio sólo contribuye a aumentar la prosperidad de todos los involucrados, si todas las contrapartes pueden participar bajo las mismas condiciones en el libre comercio. Así podríamos concluir que no todas las economías podrán gozar de las mismas oportunidades y por ende no alcanzaran la prosperidad esperada. Por tanto, ¿qué sentido podría tener para una economía pequeña aventurarse el un proceso como el ALCA que en palabras promete ser la solución a sus problemas económicos, pero que en la práctica es sólo una nueva forma de esconder la desigualdad que existe en nuestro continente?. La respuesta es clara, no existen incentivos para proseguir si sólo se plantea un acuerdo que busque sólo el libre

mercado sin contribuir al mejoramiento de las pequeñas y economías en desarrollo para que estas puedan competir realmente con las grandes economías de la región y obtener las ventajas que el ALCA en el plano teórico formula. Con esto lo que quiero expresar es que este proyecto va a contribuir sólo parcialmente a ayudar a hacer frente a los problemas del subcontinente latinoamericano como son la lucha con la pobreza, la marginación de las poblaciones indígenas, pero los líderes latinoamericanos también son conscientes de que si quieren que sus países se modernicen es preferible ser “cola de león que cabeza de ratón”⁷².

Otros piensan que el problema fundamental del ALCA, tal como queda actualmente formulado en el borrador del contrato, no es necesariamente que crea una zona de libre comercio entre países o economías sumamente desiguales. Ya hoy una parte importante del comercio hemisférico esta liberada de aranceles y expertos estiman que en el año 2005 –con o sin el ALCA- hasta el 80% del comercio continental podría quedar libre de aranceles.

⁷² GRANELL, FRANCESC, “ALCA, Estados Unidos, Europa”, Revista Política Exterior, Volumen 15, Nº 82, Julio – Agosto de 2001, pág. 78.

Mucho más problemático en el largo plazo parece entonces el hecho que el ALCA tiene rasgos de una suerte de “Constitución Económica” continental, que define y fija un orden económico neoliberal en todos los países del hemisferio, socavando la soberanía de los estados miembros⁷³, reduciendo el rol económico y social del Estado y otorgando amplios privilegios a empresas transnacionales⁷⁴. Así tanto el principio del “Trato Nacional” como el del “Tratamiento de nación más favorecida” que el ALCA consagra, completados por definiciones precisas y amplias sobre el acceso al mercado, hacen casi imposible –salvo en casos estrechamente definidos de la aplicación de salvaguardias por ramas productivas específicas (que deben ser definidos al momento de la entrada en vigor del ALCA por un tiempo definido)- la protección de empresas o proveedores nacionales y abren los mercados de las Américas a la competencia irrestricta de las grandes empresas transnacionales.

El borrador del ALCA sigue y sobrepasa el modelo del NAFTA. Con respecto a los derechos de los inversionistas, las propuestas más extremas significarían que las empresas transnacionales estarían casi “inmunizadas”

⁷³ WARREN, WILLIAM, “Parliamentary Democracy and the FTAA, Instituto Harrison de Derecho Público, Georgetown University, Agosto 2003.

⁷⁴ HILLEBRAND, ERNST, “Más allá del comercio: Los problemas de fondo del ALCA”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, Chile, Octubre de 2003, pág. 1.

contra medidas de los Estados Nacionales, creando entidades económicas casi “extra- territoriales” que en muchos respectos ya no estarán sometidas a la jurisdicción nacional de los países en los cuales operan. La meta es clara: Dar un máximo de seguridad y de autonomía a las empresas transnacionales norteamericanas. Con esto el ALCA se puede decir que es un “NAFTA plus”, que amplifica aun los derechos de las empresas transnacionales y reduce aún más las facultades de los Estados en temas económicos, medio- ambientales y sociales cuando intereses de empresas transnacionales están afectados. Del otro lado, el ALCA ofrece a las empresas transnacionales un trato especial, que les da derechos que van mucho más allá del trato del cual gozan hasta ahora en los países industrializados.

Por todo lo anterior, más que estarnos preguntando cómo podemos maximizar el comercio y el acceso a mercados, deberíamos estar negociando acuerdos comerciales que nos permitan capacitar a los países para crecer y salir de la pobreza. Una consecuencia clave de este cambio de mentalidad, sería que los países en desarrollo se articularan en virtud de sus necesidades y no alrededor del tan deseado acceso a mercados. Esto permitiría que los países conservaran su capacidad de aplicar políticas de

desarrollo y de mantenerse un nivel autónomo en el ejercicio de dicha política.

Sin embargo, las negociaciones del ALCA tal y como se lee entre las líneas del capítulo sobre acceso a los mercados, seguirá acentuando las brechas entre los países más pobres del hemisferio y de la región puesto que se vislumbra que los niveles de desarrollo de las economías no serán considerados para las negociaciones. Más bien, se continuará negociando desde la premisa de que todos los países son iguales primando el criterio de reciprocidad más que el de un trato especial y diferenciado⁷⁵.

IV.6- Perspectivas de los Países participantes en las negociaciones del ALCA.

En este apartado buscaremos explicar cuál es la posición adoptada por los países participantes respecto al ALCA. Con esto lo que pretendo es hacer ver que en la zona hay algunos más interesados que otros en un término feliz de las negociaciones del ALCA.

⁷⁵ UNIDAD DE SEGUIMIENTO A LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL CENTRO DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA PARA EL CARIBE (CIECA), “El ALCA al desnudo: Críticas al texto borrador del Área de Libre Comercio de las Américas de noviembre de 2003”, Santo Domingo, República Dominicana. En “El ALCA, ¿Réquiem a las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe? Una Mirada desde las economías pequeñas”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, Chile, Mayo de 2003, pág.6.

1- Estados Unidos: Estados Unidos es el país que con más dinámica promueve el ALCA. Esto se debe a la actitud tradicionalmente positiva respecto al comercio libre que se expresa en la tesis del Presidente Bush Jr., que el comercio libre es el mejor medio para combatir la tiranía y la pobreza. Sin embargo, no será fácil para el presidente Bush Jr. Convencer a sus partners respecto a la visión de un comercio verdaderamente libre, considerando las subvenciones agrarias de los Estados Unidos, las dificultades de América Latina para exportar sus productos agrarios a los Estados Unidos y el hecho que el Congreso de los Estados Unidos no le había dado al Presidente Clinton el “fast- track” para las negociaciones con algunos Estados latinoamericanos en los últimos diez años.

El sector estadounidense prioritariamente interesado en el ALCA es la industria, ya que el crecimiento económico de América Latina en los años 90 promete mayores posibilidades de colocar los productos industriales en esta región. Los sindicatos las asociaciones agrarias y las organizaciones del medio ambiente, en cambio, ven con escepticismo la iniciativa del ALCA. Seguramente desmesuradas son las acusaciones de Fidel Castro que los Estados Unidos quieren crear el ALCA solamente por razones de

hegemonía. Esto no será posible a través del comercio exterior, ya que sólo 7,7% de las exportaciones estadounidenses van a América Latina y el Caribe, no considerando a México⁷⁶.

Pero dentro de Estados Unidos también existen detractores que se oponen sobre todo los representantes de los sectores industriales que temen ser los perdedores de un acuerdo de libre comercio panamericano. También se han manifestado en contra del acuerdo los representantes sindicales, porque temen que las condiciones de trabajo podrían empeorarse si las empresas estadounidenses aplicasen los bajos estándares sociales de algunos de los Estados latinoamericanos y lo justificasen con la competitividad. Finalmente también se oponen al ALCA numerosas otras organizaciones no Gubernamentales. Robert “Robbie” Cox, presidente del Sierra Club⁷⁷, calificó al NAFTA como uno de los acuerdos comerciales “más irresponsables” en la historia de Estados Unidos. Expresó la necesidad de impedir que el espacio de integración NAFTA pueda servir de base para una zona de libre comercio ampliada⁷⁸. Por otro lado, y lo que a mi parecer resulta ser mucho más complejo aún es que en el Congreso norteamericano

⁷⁶ BENECKE, DIETER W., “ALCA ¿acelerador o freno para la integración latinoamericana?, Revista Contribuciones, N° 2, Año 2001, pág. 184.

⁷⁷ El Sierra Club es una de las organizaciones ambientalistas más grandes y más antiguas de los Estados Unidos. Fue creado en 1892 y cuenta con más de 600.000 miembros.

⁷⁸ Comunicado de Prensa del Sierra Club del 19 de abril de 2001 en <http://www.sierraclub.org>.

no es nada seguro, que los diputados y senadores sigan las ideas librecomercialistas de Bush. Incluso muchos congresistas demócratas han dejado sentado que no aprobarán una zona de libre comercio ampliada si no se incluyen las normas sociales y ambientales en disputa.

Más allá de toda disputa existe una verdad que es innegable que consiste en que el impasse del ALCA no ha impedido que las fuerzas del mercado se muevan a sus anchas en el hemisferio occidental. Los exportadores norteamericanos casi triplicaron sus ventas a América Latina entre 1990 y 1997. Al promediar la década del noventa, los países latinoamericanos recibieron once veces más bienes procedentes de Estados Unidos que China, el doble que Japón y tanto como la Unión Europea. Y aún sin contar a México, los países de Sur y Centro América fueron casi tan relevantes para los exportadores norteamericanos como Japón. Del mismo modo, sus ventas al MERCOSUR duplicaron a las correspondientes a Australia, mientras que Argentina o Chile fueron mercados para Estados Unidos más importantes que países del tamaño y la importancia de la India o Rusia. En materias de inversiones directas, América Latina absorbió aproximadamente un quinto de los flujos de origen norteamericano mientras que el stock de capital de esa misma procedencia superó al radicado en

Canadá, duplicó el correspondiente a los NIC's (China incluida) y triplicó a los ubicados en Japón⁷⁹. Con lo anterior lo que quiero expresar es que con o sin ALCA América Latina y Estados Unidos tendrán relaciones económicas estrechas y muy intensas debido al impulso propio de las fuerzas del mercado y de la tecnología. A diferencia de otras metas de la agenda interamericana, el logro de un acuerdo hemisférico dependerá más de lo que haga Estados Unidos como demandante que de factores domésticos latinoamericanos. Así la acción o inacción de Estados Unidos determinará el curso del proceso y condicionará fuertemente las políticas comerciales tanto de la propia región como la de otros actores extra-regionales hacia ella⁸⁰.

2- Brasil: Brasil ha sido uno de los países que ha visto con más escepticismo el proyecto ALCA y se ha resistido a su inicio motivado en que habría que proteger la industria brasilera contra la competencia abierta internacional a través de importaciones internacionales todavía por un cierto

⁷⁹ SVARZMAN, GUSTAVO, "La Argentina y el MERCOSUR ante el proceso de integración hemisférica", Boletín Informativo Techint, Julio/ Septiembre de 1998, pág. 40 y 41. En RUSSELL, ROBERTO, "Una Visión desde el Sur: La política de los Estados Unidos hacia el hemisferio occidental en el siglo XXI", Revista Estudios Internacionales, Año XXXIII, Julio- Diciembre de 2000, N° 131- 132, p. 162.

⁸⁰ RUSSELL, ROBERTO, "Una Visión desde el Sur: La política de los Estados Unidos hacia el hemisferio occidental en el siglo XXI", Revista Estudios Internacionales, Año XXXIII, Julio- Diciembre de 2000, N° 131- 132, p. 171 y 172.

tiempo. Además, Brasil quiere crear un contrapeso contra los Estados Unidos en las negociaciones, buscando la alianza de otros países latinoamericanos con el fin de lograr mejores condiciones para las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos. Por ello, Brasil pone mucho énfasis en una posición común del MERCOSUR, sabiendo que negociando sólo con los Estados Unidos tendrá menos posibilidades de imponer sus criterios. Así en Octubre de 1993 Brasil propuso la formación de un Área de Libre Comercio Sudamericana (ALCSA), basada en la idea de acuerdos a ese respecto entre los países de América del Sur, por medio de los cuales se abolirían tarifas y restricciones no tarifarias en la región. La receptividad de los países mostró la atracción que Brasil y el MERCOSUR ejercen sobre las economías regionales. Mostró también que “existen otros caminos para promover una mayor integración de las Américas, y no solamente una adhesión individual de los países latinoamericanos al TLCAN”⁸¹. Brasil tampoco quiere vincularse tan estrechamente con los Estados Unidos como lo hizo México a través del NAFTA porque no quiere generar vínculos de dependencia como los generó México respecto a

⁸¹ FLORENCIO, SERGIO Y ARAUJO, ERNESTO, “Mercosul hoje, Sao Paulo, Alfa Omega, 1996, p.92. En REIS DA SILVA, ANDRÉ LUIZ, “Más allá del ALCA: El MERCOSUR y el desafío de la integración hemisférica”, Revista Foro Internacional, Enero- Marzo 2001, pág. 144 y 145.

Estados Unidos. Este poco entusiasmo de Brasil es explicable porque solamente el 11% del PIB se logra a través de la exportación, mientras que Chile llega a un 26%.

Como si esto fuera poco podemos señalar que de un estudio de la fundación brasileña Getulio Vargas, elaborado para el gobierno del presidente Cardoso, se desprende que para un crecimiento de la economía brasileña es indiferente si el país acuerda una zona de libre comercio sólo con la UE o lo hace únicamente en el marco del ALCA⁸². Pero pese a que Brasil presenta sólo un modesto interés en una rápida apertura comercial hemisférica al mismo tiempo, el gobierno brasileño está consciente de que el no participar en este proceso también puede ser peligroso para los intereses de la nación⁸³.

3- Chile: Chile tiene una posición positiva hacia el libre comercio internacional y frente al ALCA. Su diversificación en el campo de exportación, en los últimos 20 años, de 50 a 120 países y de 500 a 6000 productos, unido a sus políticas aduaneras han puesto su economía en tal forma a la competencia internacional que las empresas chilenas no tienen

⁸² ESNAL, LUIS, "Alternativas para el MERCOSUR- según un estudio brasileño, el ALCA será menos beneficioso" en : La Nación del 10 de Abril de 2001.

⁸³ REIS DA SILVA, ANDRÉ LUIZ, "Más allá del ALCA: El MERCOSUR y el desafío de la integración hemisférica", Revista Foro Internacional, Enero- Marzo 2001, pág. 138.

razón de temer al ALCA y pueden esperar mayores posibilidades de exportación.

4- Uruguay: También tiene una muy positiva actitud respecto al ALCA, ya que espera mejores posibilidades de exportación para sus productos agrarios, ya que la calidad de sus productos será bienvenida por parte de los consumidores americanos y la cantidad de la exportación uruguaya no inquietará a los productores norteamericanos.

5- Colombia: Presenta una posición bastante positiva respecto a Estados Unidos y al ALCA, pero esto se debe principalmente porque necesita la ayuda de Estados Unidos que se expresa en el “Plan Colombia” para defenderse contra la amenaza de la guerrilla y para combatir el comercio del narcotráfico.

6- Venezuela: Muestra un cierto escepticismo respecto al ALCA, influenciada más por una ideología anti-americana que por razones comerciales. Además, gracias a su petróleo y los grandes yacimientos de minerales de la cuenca del Orinoco, Venezuela no necesita a los Estados Unidos como mercado en la misma forma que otros países latinoamericanos. Por otro lado, podemos ver que su presidente Chávez está más interesado en el corto plazo de acelerar el proceso de integración entre

la Comunidad Andina, de la cual Venezuela es socio, y el MERCOSUR. Venezuela aspira a celebrar un acuerdo de asociación con el MERCOSUR, similar al que suscribieron oportunamente Chile y Bolivia, y convertirse en un futuro (cercano) en miembro pleno del Mercado Común del Sur⁸⁴.

7- Argentina: En Argentina la visión es menos clara, pues viene recién de una profunda crisis económica y política a raíz del alto endeudamiento, la falta de modernización, el alto costo de la política y las estructuras políticas anticuadas, el peso argentino sobrevaluado y conflictos sociales considerables. Por ello es que Argentina se esconde detrás de Brasil, su aliado, buscando el reforzamiento del MERCOSUR para ser un contrapeso a Estados Unidos en las negociaciones del ALCA. Además, el mismo estudio que antes citara elaborado para el gobierno del presidente Cardoso, por la fundación brasileña Getulio Vargas, señala que para la Argentina el crecimiento sería igual a cero en caso que sólo participara en el ALCA. En cambio, un acuerdo celebrado con la UE impactaría con un crecimiento del 3% del PBI⁸⁵.

⁸⁴ BENECKE, DIETER Y LOSCHKY, ALEXANDER, "ALCA y la integración latinoamericana. La situación post- Québec, Revista Contribuciones, N° 3, Año 2001, pág. 21.

⁸⁵ESNAL, LUIS, "Alternativas para el MERCOSUR- según un estudio brasileño, el ALCA será menos beneficioso" en: La Nación del 10 de Abril de 2001.

8- Perú y Ecuador: Ambos países hace tiempo ya más ocupados con sus problemas internos, juegan un rol más bien de espectador, aunque con una actitud generalmente positiva respecto al ALCA.

9- Bolivia, Paraguay, y los Países Centroamericanos y Caribeños: También tienen una actitud positiva respecto al ALCA, sin embargo, al igual que Perú y Ecuador, podríamos decir que son países que tienen poco peso en el proceso de negociaciones del ALCA. Los países caribeños pueden catalogarse como países que “acompañan críticamente” el proceso y que, si bien desean la implementación del ALCA, no quieren verse avasallados por los Estados grandes. El primer ministro de Santa Lucía, Kenny Anthony, señaló que si bien era correcto que la globalización había deparado bienestar a algunos también era innegable que destruyó la vida de otros⁸⁶. Para los países pequeños del Caribe la situación no es sencilla; son los que menos se benefician con el libre comercio y temen, además, quedar marginados. Sobre todo el turismo proveniente de los Estados Unidos y en algunos casos el Acuerdo de Lomé con la Unión Europea ofrecen una posibilidad de disminuir los efectos del ALCA.

⁸⁶ “La democracia es indispensable para pertenecer al club del ALCA” en: El Nacional (Venezuela) del 22 de Abril de 2001. En BENECKE, DIETER Y LOSCHKY, ALEXANDER, “ALCA y la integración latinoamericana. La situación post- Québec, Revista Contribuciones, N° 3, Año 2001, pág. 23.

10- México: Ya ha logrado a través del NAFTA considerables ventajas en cuanto al comercio y la inversión y hoy en día el 80% de su comercio exterior se desarrolla con los Estados Unidos y Canadá. Hay coincidencia, sin embargo, que la fuerte dependencia de la coyuntura de los Estados Unidos es poco “sana”; si los Estados Unidos tiene un resfrío, México contrae una neumonía, de acuerdo a las experiencias del pasado. Obviamente también México quiere beneficiarse por la reducción de obstáculos de comercio exterior de Estados Unidos, pero también espera penetrar los mercados centro y sudamericanos, diversificando sus relaciones comerciales.

11- Canadá: Su posición es similar a la de México, aunque la interrelación de la economía canadiense con la de Estados Unidos es considerada como menos problemática que en México.

De lo expuesto y considerando la posición de todos los países negociadores podemos apreciar que la finalización de las negociaciones del proyecto ALCA están lejos de llegar a un desenlace favorable por lo menos en el corto plazo. Por eso estimo que es el momento de replantearse la posibilidad de existencia del ALCA, ya que hoy día, Estados Unidos parece más dispuesto que nunca a liderar una alianza estratégica mundial, pero no

a configurar un orden político e institucional capaz de proveer los bienes globales que el mundo y nuestra región necesitan. Dicho sea de otra forma, más de una década después del fin de la Guerra Fría, el sistema mundial continúa pareciéndose mucho al anterior, donde se privilegiaba lo estratégico por sobre lo económico y lo social. Con la gran salvedad de que ahora existe un orden unipolar en el cual los equilibrios no juegan papel alguno. América Latina debe enfrentar entonces un problema adicional a sus problemas económicos y políticos: por razones que no viene al caso discutir aquí, generalmente no se la considera un área estratégica, excepto cuando se presentan conflictos graves que es necesario atender puntualmente, como el caso de Cuba o de las drogas. En el resto, no es dable esperar demasiada cooperación⁸⁷. Por ello creo que es posible que el proyecto del ALCA no sea el único válido para la región, y que las verdaderas “anteojeras” con que América Latina ha estado mirando su inserción internacional, una que privilegia casi exclusivamente a los Estados Unidos, no sean la estrategia más recomendable para defender sus intereses⁸⁸. Es hora que América Latina comience a buscar otras alternativas

⁸⁷ INSULZA, JOSÉ MIGUEL, “¿Es posible una visión renovadora para orientar el futuro de América Latina?”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, N° 140, Enero- Marzo de 2003, p.58.

⁸⁸ HEINE, JORGE, “¿Qué pasó, Tío Sam? Los Estados Unidos y América Latina después del 11 de Septiembre”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXV, Julio- Septiembre 2002, N° 138, p. 105.

ya que el ALCA no garantiza equidad, cuestión que en esta zona es tremendamente notoria, pues la verdad es que, sin ser pobre, nuestra región es profundamente injusta, y sin ser débil, presenta grandes dificultades para crecer. Es una región que cuenta con los recursos necesarios para hacerlo, pero nunca ha tenido la organización ni la capacidad suficiente como para potenciar esos recursos en la dirección correcta a fin de obtener los beneficios esperados. Porque América Latina tiene sus fortalezas: se trata de una inmensa región con más de 400 millones de habitantes, donde existen más recursos, más capacidades intelectuales, más educación, más calidad de los recursos humanos y más integración cultural de lo que existe en la mayor parte de las naciones que han emprendido el mismo camino. A veces se habla de una América Latina casi quimérica, con tantos miles de kilómetros y grandes diferencias culturales y económicas. Pero nunca tantas diferencias culturales como las que existen entre un griego y un finlandés, y nunca tantas diferencias económicas como las que registraban España y Alemania hace apenas veinte años. Pese a los problemas, entonces, tiene fortalezas. Como decía, más que pobre es un continente mal organizado e

injusto, que sólo puede realizarse en sí mismo. Por definición, toda integración efectiva es regional y condicionada geográficamente⁸⁹.

IV.7- Regulación del Comercio Transfronterizo de Servicios en el ALCA.

En esta última parte de este estudio que hemos realizado respecto al ALCA daremos un breve vistazo del capítulo de Regulación del Comercio de Servicios del ALCA. Es preciso señalar que el examen que de este capítulo haremos será reducido a las normas más relevantes y aquellas que revistan el carácter de novedosas respecto a los tratados ya existentes y que con anterioridad ya hemos analizado. Además se puede hacer notar que muchas de las normas de este capítulo son idénticas a las normas que hemos visto en los otros tratados ya estudiados por lo cual no haremos mayores análisis respecto a ellas remitiéndonos a lo ya expuesto anteriormente en esta memoria. Finalmente, para cualquier duda o estudio particular al final de este trabajo en el Anexo podrá encontrar el lector el Capítulo de Servicios en su Tercer Borrador que fue la base para este estudio.

⁸⁹ INSULZA, JOSÉ MIGUEL, “¿Es posible una visión renovadora para orientar el futuro de América Latina?”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, N° 140, Enero- Marzo de 2003, p.60.

IV.7.1- Aspectos Generales.

Cabe destacar que la mayor parte del contenido del capítulo, especialmente de los artículos, está entre corchetes, y en muchos de ellos hay más de una redacción. Esto significa que hasta ahora los países negociadores todavía no alcanzan un acuerdo definitivo sobre todos los temas. Llama la atención que en algunas cuestiones exista posiciones muy diferentes. Sin embargo, tales diferencias deben interpretarse dentro de un acuerdo básico que comprende la aceptación como “piso” del GATS de la OMC y el consenso secreto logrado por el grupo de negociación en octubre de 1999⁹⁰. Este consenso contiene seis elementos: 1) Cobertura sectorial: Cobertura universal de todos los sectores de servicio, los gobiernos mantienen el derecho a regular los servicios y se establecen ciertas excepciones en el acuerdo; 2) Tratamiento de Nación Más favorecida (NMF): el acceso otorgado a inversionistas/empresas de un país del ALCA deberá ser otorgado a inversionistas/empresas de todos los demás países del ALCA. Ello se aplica a todos los subsectores y proveedores de servicios; 3) Trato Nacional (TN): deberá concederse a los inversionistas/empresas de

⁹⁰ LARA CORTÉS, CLAUDIO, “Comentarios críticos al capítulo de servicios del borrador del ALCA”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, Chile, Junio de 2003, p.2.

todos los países del ALCA el mismo tratamiento que se da a los proveedores de servicios nacionales y locales. Ello se aplica a todos los subsectores y proveedores de servicios; 4) Acceso a Mercados: disciplinas adicionales al TN y al principio de la NMF relativas a medidas que restringen la posibilidad de los proveedores de servicios de ingresar a ciertos mercados; 5) Transparencia: deben incluirse disciplinas en esta área, que “hagan de conocimiento público todas las medidas pertinentes que podrían incluir, entre otros elementos, nuevas leyes, reglamentos, directrices administrativas y acuerdos internacionales adoptados por todos los niveles de gobierno que afecten al comercio de servicios”; 6) Denegación de Beneficios: “los miembros del ALCA contarán con la capacidad para denegar los beneficios del acuerdo de servicios a un proveedor que no cumpla con los criterios establecidos”. Los criterios incluirán propiedad, control, residencia y actividades empresariales sustanciales.

IV.7.2- Alcance del Acuerdo: Su Carácter Comprehensivo.

El alcance del acuerdo de servicios es uno de los primeros temas a considerar; es decir que cae bajo su competencia. Este tema se trata en el

artículo 2 del Borrador. Según éste, este acuerdo se aplicará a todas las medidas que afecten el comercio (inversiones) en servicios adoptadas o mantenidas por los gobiernos o autoridades (centrales, regionales o locales) de los países. Cabe destacar que aquí el concepto de medidas es muy amplio y se refiere a medidas “sea en forma de ley, decreto, reglamento, regla, procedimiento, decisión, resolución administrativa o en cualquier otra forma”.

Es evidente entonces, que la aplicación del acuerdo apuntaría, exclusivamente, a restringir o modificar todas las acciones gubernamentales relativas a su institucionalidad que supuestamente restringen “innecesariamente” el comercio/inversión extranjera en servicios, incluyendo las medidas tomadas por autoridades regionales o locales. Sólo quedan afuera del campo de aplicación de este Capítulo las medidas relacionadas con “ciertos servicios de transporte aéreo”, “aquellos servicios suministrados en el ejercicio de la autoridad gubernamental de una manera no comercial” ni “competitiva”, las compras gubernamentales y los subsidios y donaciones y las medidas de promoción y fomento otorgados por una Parte o una empresa del Estado, incluidos los préstamos apoyados por el Estado, garantías, seguros, donaciones e incentivos fiscales.

Respecto a las medidas o acciones gubernamentales se refieren a las aplicadas en todos los sectores de servicios, no se establecen excepciones a priori ni distinciones entre ellos. También comprende las actividades que realizan las empresas estatales, monopolios e incluso, organizaciones no-gubernamentales. En atención a lo anterior, podemos señalar que la cobertura universal del acuerdo es un punto de partida y no un objetivo a alcanzar como en el GATS.

El acuerdo cubriría adicionalmente “todo el comercio de servicios” o “todos los modos de suministro” de un servicio, los mismos que ya reconociera el GATS y que en su momento estudiamos.

En suma, podemos opinar que la aplicación del acuerdo adquiere un carácter comprehensivo y universal en cuanto abarca todas las medidas gubernamentales relativas al suministro de servicios, a todos los sectores de servicios y a todos los modos de suministro; teniendo como eje la “presencia comercial”. Al considerar la presencia comercial de empresas extranjeras en el territorio de cualquier otro país junto a “la prestación de servicios comerciales por parte del sector público”, que por lo general se dan en el ámbito local, regional o nacional; se hace evidente que la propuesta del ALCA tiene que ver más con el comercio interno de servicios

que con “comercio transfronterizo”. Con ello, el acuerdo se involucra directamente en las actividades y regulación de servicios que ocurren al interior de los países. Así se hace evidente el carácter “invasor” del acuerdo de servicios del ALCA⁹¹.

IV.7.3- Trato Nacional y Acceso a Mercados.

En esta materia el acuerdo tiene una novedad bastante importante respecto al AGCS. El acuerdo de servicios que se nos propone tiene que ver más con inversiones que con comercio propiamente tal. De allí que las obligaciones relacionadas a la inversión –Trato Nacional y Acceso a los Mercados- sean sus pilares básicos. Estos principios buscan asegurar condiciones favorables para la inversión extranjera y para las actividades de empresas transnacionales. Para lograr mejor este fin, se convertirán en “obligaciones generales”. Esto lo diferenciaría del GATS donde estas obligaciones son compromisos específicos que adquiere un país, a ser aplicado sólo en un sector específico de servicios que se ofrece liberalizar. En cambio en el ALCA se pretende que sea aceptado como una “obligación general”

⁹¹ LARA CORTÉS, CLAUDIO, “Comentarios críticos al capítulo de servicios del borrador del ALCA”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, Chile, Junio de 2003, p.2.

aplicable a todos los países del acuerdo y a todos los subsectores y proveedores de servicios. Con esto la inversión extranjera y las empresas transnacionales encontrarían el mejor de los mundos posibles, uno donde el Trato Nacional y el Acceso a Mercados sean “obligaciones generales” aplicables a todos los países comprometidos en el acuerdo, a todos los subsectores y proveedores de servicios y a todas las formas de suministro. De este modo el ALCA iría mucho más lejos que el AGCS, ya que este último reconoce como obligación general sólo al principio de la Nación Más Favorecida.

IV.7.4- Regulación.

Este es uno de los temas de mayor controversia, ya que la naturaleza del acuerdo apunta a restringir o modificar todas las medidas gubernamentales relativas a los servicios, incluidas las que tienen que ver con la regulación. Lógicamente, a mayor liberalización menor será la regulación. Por cierto, ello no significa terminar con la regulación y el derecho de los países de ejercerla. En efecto, en el Borrador del ALCA se reconoce este derecho (sección “Reglamentación Nacional”), incluidos el Trato Nacional y el Acceso a Mercados, claro que sujetos a las obligaciones y compromisos del

acuerdo. También se trata de hacer explícito ciertos beneficios para las empresas extranjeras, como el que “cada Parte eliminará, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, todo requisito de nacionalidad o de residencia permanente”. Así lo contempla el Artículo 8.5 de la Sección “Otorgamiento de (permisos, autorizaciones) (licencias y certificados).

Por otra parte “se establecerán las disciplinas necesarias” para asegurar que no existan “obstáculos innecesarios al comercio de servicios”. Al mismo tiempo, los gobiernos tendrán que demostrar que sus regulaciones son limitadas a lo necesario y que son compatibles con las otras disciplinas exigidas por el Acuerdo.

Con esto lo que quiero expresar es que no se está contra la regulación, sino que se estipula el “tipo” de regulación que debe garantizarse: una que proteja a los oferentes (empresas) y promueva tanto la competencia como la “utilización de mecanismos de mercado para alcanzar sus objetivos”. En verdad, la nueva regulación, que no es tan nueva en muchos países latinoamericanos, busca reemplazar en el mediano plazo al Estado por el mercado como agente regulador, el primero deja de regular y la empresa comienza a auto-regularse. Así la regulación estatal se va haciendo innecesaria, va perdiendo su razón de ser y desaparece progresivamente.

Este tipo de regulación en retirada supone la mercantilización de los servicios, su transformación en mercancías, sólo así podrían operar las fuerzas del mercado en el sector servicios.

Como si todo esto fuera poco, las empresas locales y extranjeras pueden, además, acusar a los gobiernos en tribunales nacionales o procedimientos judiciales arbitrales o administrativos (Artículo 8 sobre Reglamentación Nacional). Estos deberían permitir “a petición de un proveedor de servicios afectado, la pronta revisión de las decisiones administrativas que afecten al comercio de servicios y, cuando esté justificado, la aplicación de remedios apropiados”. Las acusaciones también pueden proceder a través del mecanismo de resolución de disputas del ALCA, para garantizar la efectividad de las disciplinas y restricciones.

El Borrador de Servicios prevé además el desarrollo de nuevas normas en tres áreas: salvaguardias, subsidios y competencia. Con respecto a lo primero, en situaciones coyunturales, se podrán “adoptar medidas de salvaguardia de manera no discriminatoria y bajo la condición de que serán eliminadas gradualmente conforme desaparezca la causa que las motivó”. En segundo lugar, “las partes deben desarrollar disciplinas con el fin de evitar y compensar los efectos de los subsidios que distorsionan el comercio

de servicios”. Por último, “cada parte deberá adoptar las medidas que sean necesarias para prevenir, evitar y sancionar las prácticas que distorsionen la competencia en el comercio de servicios en su propio mercado”.

En suma, podemos señalar que con la regulación mínima se trata no sólo de facilitar y garantizar al capital extranjero el acceso a los mercados y la permanencia en ellos, sino además imponer un tipo de regulación que trata a los servicios como bienes (mercantilización) y que queda sujeta a las obligaciones y compromisos del acuerdo (regulación dependiente) junto con estimular la competencia y la utilización de mecanismos de mercado para alcanzar sus objetivos.

IV.7.5- Trato Especial y Diferenciado.

Considerando las diferencias políticas y económicas que existen entre los países de América no sería posible ni justo otorgar un trato igual para todos los miembros que son profundamente desiguales en cuanto a tamaño y niveles de desarrollo. Así el ALCA pareciera reconocer estas asimetrías, ya que cuenta con un mandato entregado al grupo de negociación de servicios, el cual señala que “las Partes se comprometen a otorgar un tratamiento preferencial para las pequeñas economías y países de menor desarrollo

relativo del hemisferio, en cuanto a: plazos, excepciones temporales en el cumplimiento de sus obligaciones y asistencia especial para facilitar el proceso de ajuste y mejoría de la competitividad”.

En varios de los artículos del Capítulo sobre Servicios del ALCA (véase Trato Nacional, por ejemplo), se hace especial referencia a las “economías más pequeñas” y se les concede un trato diferenciado. Pero este tratamiento diferenciado no se hace extensivo a las economías que sin ser pequeñas se encuentran muy atrasadas o en un desarrollo incipiente. Esta es, sin duda, una diferencia significativa que perjudicaría aún más a muchos de los países de la región que se encuentran en esta última condición. Esta es una materia bastante importante ya que este tratado no debe igualar a los desiguales artificialmente sin crear las posibilidades de que todos puedan crecer en un plano de igualdad. No podemos permitir que la desigualdad se establezca a través del ALCA, pues los únicos que se beneficiarían finalmente con el ALCA serían las economías más grandes. Es más y con esto quisiera llamar la atención, ya que aún estamos frente a un Borrador del ALCA es muy posible que el “Tratamiento de las Diferencias en los Niveles de Desarrollo y Tamaño de las Economías”, con el tratamiento especial y diferenciado hacia las economías más pequeñas corre el peligro de desaparecer si se

imponen las visiones estadounidenses más radicales que se oponen a ello, ya que colocaría en cuestión el concepto de reciprocidad. En ese último escenario, donde todos sean tratados igualmente, las pequeñas economías y las que se encuentran en desarrollo verían disminuidas sus oportunidades de competir con las grandes economías y por tanto considero que sería un error continuar con el proyecto ALCA si no existen las garantías de que al final habrá un trato especial y diferenciado en el ALCA, pues sino no habrían incentivos para proseguir en este camino. Sin embargo, es cierto que no todo está decidido en el Capítulo de Servicios del Borrador, y que existen varias propuestas de redacción en la mayoría de los artículos, pero se ha ido imponiendo el convencimiento cada vez más generalizado de que los términos del acuerdo serán impuestos por Estados Unidos, quien defiende las posiciones más radicales de liberalización, y de que el desenlace de “Tómelo o déjelo” es, prácticamente, una fatalidad.

Por lo anterior, es que cobran interés las ideas de Brasil de crear un Área de Libre Comercio Sudamericana antes del ALCA para que los países sudamericanos tengan un peso en las negociaciones del ALCA, pues actuando como bloque podrían disminuir la hegemonía existente en este momento de Estados Unidos sobre los demás países latinoamericanos. Esta

realidad en curso nos plantea la necesidad y el desafío de avanzar en propuestas alternativas integrales, que abarquen reivindicaciones que vayan desde la recuperación de la soberanía regulatoria y democrática hasta el consumo de los servicios como un derecho, pasando por el problema de la propiedad, el control del capital extranjero y la necesidad de nuevas políticas de competencia o anti-monopólicas, entre otras cuestiones. Todo ello requiere como requisito examinar de manera crítica la mercantilización de los servicios, para acordar una propuesta que apunte a detener su gravísima extensión a servicios vitales –agua, salud, educación y cultura- y a hacer retroceder su imperio en servicios ya mercantilizados. La consigna “el mundo no es una mercancía” o los “servicios no son una mercancía” sintetiza lo anterior y adquiere plena vigencia⁹².

Es hoy el momento de repensar el ALCA o no seguir con él, pues la desigualdad en América Latina es superior a la de cualquier otro lugar del mundo y constituye ciertamente un elemento muy central de nuestra falta de estabilidad. Hoy día la pobreza no es ocultada, pero la riqueza y la desigualdad tampoco. Así recordando las palabras de Fernando Henrique Cardoso “en los campamentos o poblaciones marginales abundan las

⁹² LARA CORTÉS, CLAUDIO, “Comentarios críticos al capítulo de servicios del borrador del ALCA”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, Chile, Junio de 2003, p.8.

antenas de televisión, a través de las cuales la gente que no tiene nada mira a los que lo tienen todo”.

CONCLUSIÓN

Chile, desde hace veinticinco años, ha iniciado una política aperturista primero de carácter unilateral, aplicando la regla de la reducción unilateral de tarifas (RUT) y luego –a partir de 1993- aplicando una política caracterizada por la firma de diversos acuerdos de tipo económico internacional. Si bien la apertura comercial unilateral ha ayudado a Chile a caminar hacia la internacionalización de sus bienes, mano de obra, capital, etcétera, no es ella la vía suficiente para lograr un nivel competitivo en el mercado global del intercambio de bienes y servicios. Ello toda vez que ante las exportaciones de mayor valor agregado, Chile se enfrenta a obstáculos para su colocación en el mercado internacional.

Es así como se ha dado origen a tratados comerciales y acuerdos de complementación económica con países como Argentina, México, Venezuela, Bolivia, Canadá y más recientemente con los países de Centroamérica (Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala). Con ello Chile persigue lograr una mejor posición en el mercado internacional, desde la cual pueda obtener beneficios para el país.

Así considerando el profundo cambio al que hoy asistimos en el orden internacional que se conoce con el nombre de “*globalización de las relaciones económicas internacionales*”⁹³, la cual es una nueva forma de concebir el orden internacional que implica que los Estados se relacionan entre sí sin excluir a ningún país, conjunto o grupo de países y sin limitar a priori el ámbito, la naturaleza y alcance de dichas vinculaciones, Chile ha abrazado una política de comercio exterior caracterizada por la idea de “regionalismo abierto”, lo cual significa que, a partir de su reconocimiento de pertenencia y compromiso latinoamericano, está interesado en estrechar sus vínculos con el mundo en el nuevo contexto internacional y ello llevó a Patricio Leiva a sostener en relación a nuestra vinculación con la Unión Europea que “se nos plantea la posibilidad de transmitir una visión común que tienen la Unión Europea y América Latina sobre el desarrollo y las relaciones internacionales. Es esa visión común que se apoya en los antecedentes descritos: históricos, educacionales, culturales, etc., que dan a la UE y ALC una visión común de lo que es el hombre y la sociedad. Ese es

⁹³ SANDOVAL LÓPEZ, RICARDO, “Hacia un Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos de Norteamérica o la adhesión al NAFTA ya existente”. En Revista de Derecho, Universidad de Concepción, Facultad de Ciencias Jurídicas y sociales, N°195, Año LXII, Enero- Junio 1994, p. 129.

un hecho absolutamente fundamental, por que le da una solidez a la relación como francamente no es posible encontrar en dos regiones del planeta.

La globalización es un tema que preocupa en Europa como nos preocupa a nosotros, y la regionalización es la respuesta más adecuada para enfrentar la globalización. La regionalización constituye la globalización ordenada”⁹⁴. Es de esta forma como estas ideas calaron hondo y llevaron a nuestro país a celebrar un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea que viene a ser una puerta que se abre para ambas partes, para Chile su oportunidad de llegar a un mercado enorme que le puede proporcionar innumerables posibilidades de alcanzar el tan ansiado desarrollo económico, y para Europa la posibilidad de entrar en Latinoamérica para alcanzar un grado de liberalización del comercio a nivel regional clave para el objetivo final de una liberalización mundial del comercio tanto de bienes como de servicios. De este modo el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea es el Convenio bilateral más extenso, profundo y moderno suscrito por Chile en toda su historia. Es el hito más importante en las relaciones económicas

⁹⁴ LEIVA LAVALLE, PATRICIO, En “Primera Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea: Una reflexión política estratégica, Editado por Fundación Poder Parlamentario- CELARE, Santiago de Chile, 1998, p.238.

internacionales del país y será un instrumento fundamental para ampliar y profundizar las relaciones con la Unión Europea, en todos sus ámbitos.

Afortunadamente, los tratados celebrados por Chile en el último tiempo tanto con Canadá, México, Centroamérica, Estados Unidos, Corea del Sur y la Unión Europea, se encuentran a la vanguardia respecto a las materias tratadas, toda vez que lejos de concentrarse en temas tradicionales como el comercio de bienes y el régimen tarifario, se han ocupado del tema del comercio transfronterizo de servicios y del movimiento de inversionistas entre los países involucrados.

Las actividades de servicios, por su parte, representan un importante porcentaje del intercambio comercial mundial, aunque ello no quede completamente registrado en las balanzas comerciales. En este ámbito, los servicios comerciales son los que han liderado el crecimiento del intercambio en la década pasada. Estos incluyen las comunicaciones, construcción, seguros, publicidad y otros relacionados, arquitectura, servicios de investigación y desarrollo, etc. Inclusive, el promedio del crecimiento de las exportaciones de servicios ha sido mayor que el de bienes, desde 1960.

Por otra parte, los servicios están sometidos a diversas barreras. Estas actividades generalmente son vistas como estratégicas y se ligan a temas relacionados con la independencia nacional, como son las políticas de desarrollo y la protección de los consumidores. Las regulaciones a las que están sometidos los servicios son del tipo no tarifarias, como son los procedimientos de impuestos a los prestadores de servicios y / o a los consumidores.

Es el protagonismo que ha tenido la actividad de servicios – como factor importantísimo en el crecimiento de las economías-, lo que ha provocado que en las últimas décadas se haya ido creando el marco jurídico para su regulación internacional. Primero en el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, y ahora en cada uno de los TLCs que se están negociando.

Es así como dicha materia no se ha quedado fuera del Acuerdo de Asociación suscrito entre Chile y la Unión Europea ni tampoco en el Tratado con Estados Unidos, ni mucho menos en el proyecto del ALCA. En estos documentos, y siguiendo los principios contemplados por el AGCS, se han incluido las cláusulas de Trato Nacional y Trato de la Nación Más

Favorecida, lo cual asegura un trato no discriminatorio para los países que participan en estos Acuerdos.

Cabe considerar que tanto el Capítulo del Acuerdo de Asociación con la UE como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y el Proyecto ALCA son casi en su totalidad una repetición de las normas contempladas en el Acuerdo General Sobre Comercio de Servicios, por lo cual fue satisfactorio haber realizado un análisis pormenorizado de éste en el Primer Capítulo de este trabajo, donde logramos comprender las normas generales que deben contemplarse en los Acuerdos bilaterales que se celebren los Estados miembros de la Organización Mundial de Comercio. Es por ello que al adoptar el Acuerdo de Asociación con la UE, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y el Proyecto ALCA las disposiciones del AGCS busca lograr una uniformidad en el tratamiento de los servicios que le permitirá a los países partes conseguir más amplias posibilidades de celebrar acuerdos con otros países que contemplen un Capítulo de servicios, lo cual redundara en obtener el objetivo principal planteado tanto en el AGCS como en los otros Tratados estudiados, el cual consiste en la liberalización mundial del comercio de servicios. La importancia de este objetivo radica en que a cualquier país le resulta imposible en la actualidad

prosperar con la carga de una infraestructura de servicios ineficiente y cara. En los mercados en los que el suministro es insuficiente, las importaciones de servicios esenciales pueden ser tan trascendentales como las importaciones de productos básicos. Las ventajas de la liberalización de los servicios van más allá que las propias ramas de prestación de servicios; sus efectos se hacen sentir en todas las actividades económicas. Es por ello que la OMC señala seis ventajas de la liberalización de los servicios las cuales consistirían en:

- 1) **Eficacia económica:** La existencia de una infraestructura de servicios eficaz es una condición sine qua non para la prosperidad económica. Así los servicios que se presten en un grado creciente de libre competencia y transparencia nos llevará a obtener un crecimiento económico general.
- 2) **Desarrollo:** El acceso a los servicios mundiales ayuda a los exportadores y productores de los países en desarrollo a aprovechar su capacidad competitiva, independientemente de los bienes y servicios que estén vendiendo. Así pues, la liberalización de los servicios se ha convertido en un elemento clave de muchas estrategias de desarrollo.

- 3) **El ahorro de los consumidores:** Existen abundantes pruebas de que en muchos servicios, en particular los de telecomunicaciones, la liberalización hace bajar los precios, mejora la calidad y amplía las posibilidades de elección de los consumidores.
- 4) **Una innovación más rápida:** Los países donde los mercados de servicios están liberalizados han asistido a una mayor innovación de los productos y los procesos.
- 5) **Mayor transparencia y previsibilidad:** Los compromisos de un país incluidos en su lista de servicios de la OMC equivalen a una garantía jurídicamente vinculante de que se autorizará a las empresas extranjeras a prestar sus servicios en condiciones estables. Esto da a cuantos tienen interés en el sector – productores, inversores, trabajadores y usuarios- una idea clara de las reglas del juego, pudiendo planificar su futuro con mayor certidumbre, que estimula las inversiones a largo plazo.
- 6) **Transferencia de tecnología:** Los compromisos asumidos en la OMC con respecto a los servicios contribuyen a estimular la inversión directa extranjera. Esa inversión directa extranjera normalmente aporta nuevos conocimientos especializados y

tecnologías que se dispersan de diversas maneras por toda la economía⁹⁵.

Por tanto no cabe duda que la liberalización del comercio mundial es objetivo loable y que nosotros como país debemos ayudar a conseguir y lo haremos con los Tratados que celebremos con los otros Estados respecto al tema y donde integremos las normas generales del AGCS y así lograr la uniformidad en el tratamiento para evitar confusiones y tener un régimen regulatorio de los servicios común en el mundo.

Cabe destacar algunas normas que se incorporaron tanto en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea como en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos que dicen relación con la Evolución y Revisión de las disposiciones del Acuerdo cada cierto tiempo, lo cual permitirá evaluar el funcionamiento del Acuerdo y ver si se están cumpliendo los objetivos propuestos y en caso negativo identificar los problemas para luego solucionarlos replanteando las normas del Acuerdo para obtener finalmente el objetivo propuesto: la liberalización del comercio de servicios.

Otras normas de gran interés que podemos destacar son la norma que trata sobre el comercio electrónico que viene a reconocer un medio idóneo para

⁹⁵ <http://www.wto.org>. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. “AGCS: Realidad y ficción. Seis ventajas de la liberalización de los servicios”.

disminuir los costos de transacción al reducir los costos del tiempo que se debía con anterioridad invertir en las largas tratativas del comercio internacional, por ello el comercio electrónico es una norma innovadora que se debe reflejar en una preocupación de los Estados en la cooperación de su desarrollo, sin perjuicio de que Chile debe avanzar en su objetivo propio de disminuir la brecha digital que nuestro país vive.

Otras normas ya más específicas tratan sobre los Servicios de Telecomunicaciones, respecto a estos pudimos reconocer que sus normas estaban bastante de acuerdo con nuestra legislación interna sobre telecomunicaciones que se sustenta bajo los principios de obligatoriedad de otorgamiento de concesiones, obligatoriedad de interconexiones, no discriminación y libertad tarifaria.

Por último, debemos señalar que el alcanzar los objetivos propuestos tanto por el AGCS como por el Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, no sólo se alcanzarán con la suscripción de estos acuerdos, es necesaria una conducta activa de las partes, una fiscalización estricta del cumplimiento de los Acuerdos por parte de las autoridades asignadas en los mismos documentos, lo cual permitirá que se adopte con seriedad y obligatoriedad los Tratados.

A ello habrá que agregarle, dos elementos importantísimos cuales son, la participación ciudadana en estos procesos, debido a que al final la producción y distribución de servicios, al igual que cualquier otra actividad económica, está destinada en última instancia a satisfacer la demanda individual y las necesidades sociales; y el otro elemento es la promoción por parte de los órganos internos de las ventajas de estos tratados, y la manera concreta como ellas estarán al alcance del prestador y el consumidor de servicios nacionales. Esto último es lo que al final determinará la eficiencia de los Acuerdos en el incremento de las relaciones comerciales entre las partes y la consiguiente obtención del objetivo de la liberalización del comercio de servicios.

Para finalizar quisiera hacer una reflexión respecto al proyecto ALCA cuando a la fecha acaba de concluir la Cuarta Cumbre de las Américas, celebrada en Mar del Plata, Argentina. Dicha cumbre se desarrollo, mientras paralelamente se llevó a cabo la “Anticumbre” (III Cumbre de los Pueblos), organizada por izquierdistas y en la que incluso participó el ex futbolista Diego Maradona. En la Anticumbre la gente se manifestó en contra tanto de George Bush como del ALCA. En este mismo sentido, Hugo Chávez, Presidente de Venezuela, participó de las manifestaciones e

hizo notar su rechazo al ALCA con las siguientes palabras: “ALCA, ALCA, AL CARAJO”. Todo esto evidencia que hoy la propuesta del ALCA es muy difícil que avance en hacer de América un solo mercado libre.

Aparte de la compleja situación que vive el ALCA en el plano de las negociaciones, no podemos dejar de hacer notar que son muchos los sectores académicos que recuerdan que la liberalización garantiza el aumento del volumen de intercambios, pero no la distribución equitativa de las ventajas de la globalización. Hoy queda claro que tal garantía solamente puede venir de la existencia de instituciones comunes y de la puesta en marcha de mecanismos financieros correctores.

El modelo ALCA va en la línea del regionalismo abierto compatible con las reglas de la OMC y con la voluntad de ir vertebrando una gran zona latinoamericana en la que las transacciones intrazonales vean desaparecer las trabas a las que actualmente están sujetas, pero también va en la línea de confiar en que los flujos de inversión privada internacional cubran la función de reequilibradores financieros entre países que en los años sesenta se atribuían a la ayuda oficial al desarrollo.

La experiencia de los últimos años de reducción de esa ayuda muestra que esta aspiración resulta utópica puesto que mientras la ayuda puede

orientarse hacia la lucha contra la pobreza, la inversión internacional va destinada a lugares que pueden ofrecer mejores perspectivas de rentabilidad y, después, el proceso de difusión del desarrollo hacia las poblaciones indirectamente afectadas puede resultar inoperante si no existen fuerzas y políticas que lo hagan posible.

Por ello, las ambiciones del proceso ALCA de hacer de la globalización el modelo que se imponga en las Américas se corresponden con los deseos y necesidades del país con una economía dominante y fuerte capacidad de persuasión para que los demás acepten sus reglas del juego, pero no convencen a quienes, creyendo en la democracia, el buen gobierno y tantos otros elementos positivos que impulsan el ALCA, consideran que el libre comercio por sí solo no va a sacar de su situación a los países subdesarrollados de América Latina y el Caribe⁹⁶.

El ALCA no garantiza equidad, ni que la pobreza se acabará y que habrá desarrollo en la región. El ALCA es un proyecto que si sólo persigue el libre comercio estará buscando tratar en un plano de igualdad a países que se encuentran en situaciones evidentemente distintas, es decir, buscará igualar a los desiguales, lo que al final redundaría en continuar con la

⁹⁶ GRANELL, FRANCESC, “ALCA, Estados Unidos, Europa”, Revista Política Exterior, Volumen 15 N° 82, Julio – Agosto de 2001, pág. 85 y 86.

injusticia en esta basta zona llena de recursos. Esto lleva a concluir que el ALCA no es una solución para América y obliga a repensar la realidad de esta zona con miras a solucionar los problemas de fondo que embargan la región: la pobreza, la desigualdad y la injusticia.

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes Bibliográficas.

- BUTELMAN, ANDREA “Acuerdos de Libre Comercio: ¿Qué se negocia?”, en Estrategia comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate, Santiago, Chile, CIEPLAN, 1992.
- COOTER, ROBERT y ULEN, THOMAS, “Derecho y Economía”, Fondo de Cultura Económica, Primera edición en español, México, 1998.
- ESPEJO YAKSIC, SERGIO, “Apuntes de Clases del Curso Regulación de Servicios Públicos”, Universidad de Chile, Segundo Semestre de 2003.
- FERNÁNDEZ AMUNÁTEGUI, MARIANO, “Estado actual de las relaciones entre Chile y la Unión Europea”. En “Relaciones con la Unión Europea: Una visión latinoamericana”, Ediciones Celare, Año 1995.
- KOTLER, PHILIP, “Mercadeo de servicios, organizaciones, personas, lugares e ideas”, en Mercadotecnia, México, D.F., Prentice-Hall, 1998.

- LEIVA LAVALLE, PATRICIO, “La Asociación estratégica Chile-Unión Europea”, Ediciones CELARE, Abril de 2003.
- LEIVA LAVALLE, PATRICIO, En “Primera Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea: Una reflexión política estratégica, Editado por Fundación Poder Parlamentario- CELARE, Santiago de Chile, 1998.
- MICHINEAU T., PAULETTE, “Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica: Análisis de las normas del Capítulo XI sobre comercio transfronterizo de servicios”, Tesis para optar al grado de Magíster con mención en Derecho Económico, Universidad de Chile, Facultad de Derecho, Santiago, Año 2002.
- YUNGE B., GUILLERMO, “El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y Chile”. En “Relaciones América Latina-Unión Europea: Nuevas perspectivas”, Ediciones Celare, Año 1995.

Hemerográficas.

- BENECKE, DIETER Y LOSCHKY, ALEXANDER, “ALCA y la integración latinoamericana. La situación post- Québec, Revista Contribuciones, N° 3, Año 2001.
- BENECKE, DIETER W., “ALCA ¿acelerador o freno para la integración latinoamericana?, Revista Contribuciones, N° 2, Año 2001.
- BLANCO, HERMINIO Y ZABLUDOVSKY, “ALCA, un largo y tortuoso camino”, Revista Foreign Affaire en Español, Volumen 3, Número 4, Año 2003.
- BREYER, STEPHEN, “Cuando y cómo regular los servicios de utilidad pública”, Revista Estudios Públicos, N° 78, Otoño de 2000.
- BOUZAS, ROBERTO, “El proceso del ALCA: Incertidumbres y desafíos”, Revista Quórum, Revista Iberoamericana, Otoño 2002, N° 4.

- CHANEKUNE, Bernard y Nanno Mulder, “La apertura internacional de los servicios”, Capítulos del SELA, N° 59, Caracas, Venezuela, mayo – agosto, 2000.
- ESNAL, LUIS, “Alternativas para el MERCOSUR- según un estudio brasileño, el ALCA será menos beneficioso” en : La Nación del 10 de Abril de 2001.
- FLORENCIO, SERGIO Y ARAUJO, ERNESTO, “Mercosul hoje, Sao Paulo, Alfa Omega, 1996, p.92. En REIS DA SILVA, ANDRÉ LUIZ, “Más allá del ALCA: El MERCOSUR y el desafío de la integración hemisférica”, Revista Foro Internacional, Enero- Marzo 2001.
- GARRIDO ROJAS, JOSÉ, “Los Efectos para Chile de un Tratado de Libre Comercio: Un comentario”, En Seminario Internacional: “Hacia un Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos de Norteamérica”, Universidad de Concepción, 29 y 30 de Agosto de 1994.
- GRANELL, FRANCESC, “ALCA, Estados Unidos, Europa”, Revista Política Exterior, Volumen 15, N° 82, Julio – Agosto de 2001.

- HEINE, JORGE, “¿Qué pasó, Tío Sam? Los Estados Unidos y América Latina después del 11 de Septiembre”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXV, Julio- Septiembre 2002, N° 138.
- HILLEBRAND, ERNST, “Más allá del comercio: Los problemas de fondo del ALCA”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, Chile, Octubre de 2003.
- INSULZA, JOSÉ MIGUEL, “¿Es posible una visión renovadora para orientar el futuro de América Latina?”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, N° 140, Enero- Marzo de 2003.
- IRIGOIN BARRENNE, JEANNETTE, “Las relaciones de Chile y el Mercosur con la Unión Europea”. En Revista de Estudios Internacionales, Año XXXIII, Abril – Junio 2000, N° 130.
- JAVED BURKI, SHAHID Y PERRY, GUILLERMO, “Más allá del consenso de Washington, La hora de la reforma institucional, 1998, Banco Mundial, Washington DC.
- LARA CORTÉS, CLAUDIO, “Comentarios críticos al capítulo de servicios del borrador del ALCA”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, Chile, Junio de 2003.

- MELLER, PATRICIO, “Regulación y competencia en los Servicios de Utilidad Pública. Una Introducción general”, Revista perspectivas (Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile), Vol. VI, N°1, 2002.
- RAMOS, JOSEPH Y ULLOA URRUTIA, ALFIE, “El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXVI, Abril – Junio 2003, N° 141.
- RAMOS, JOSEPH, “El Tratado de Libre Comercio con USA”, Revista Economía y Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, N° 146, Octubre – Noviembre, Año 2003.
- REIS DA SILVA, ANDRÉ LUIZ, “Más allá del ALCA: El MERCOSUR y el desafío de la integración hemisférica”, Revista Foro Internacional, Enero- Marzo 2001.
- RUSSELL, ROBERTO, “Una Visión desde el Sur: La política de los Estados Unidos hacia el hemisferio occidental en el siglo XXI”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXIII, Julio- Diciembre de 2000, N° 131- 132.

- SANDOVAL LÓPEZ, RICARDO, “Hacia un Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos de Norteamérica o la adhesión al NAFTA ya existente”. En Revista de Derecho, Universidad de Concepción, Facultad de Ciencias Jurídicas y sociales, N°195, Año LXII, Enero- Junio 1994.
- SANGMEISTER, HARTMUT Y TAALOUCH KARIM, “ALCA: Neue Wachstums- und Entwicklungschancen für Lateinamerika” (ALCA: Nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Latinoamérica) en: Lateinamerika Analicen, Institut für Iberoamerika- Kunde, Hamburg, 5, 2003, páginas 65- 95. En “¿Quiénes pueden beneficiarse del ALCA?. Potenciales de Comercio Exterior no aprovechados en ambas Américas”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago de Chile, Diciembre de 2003.
- SVARZMAN, GUSTAVO, “La Argentina y el MERCOSUR ante el proceso de integración hemisférica”, Boletín Informativo Techint, Julio/ Septiembre de 1998, pág. 40 y 41. En RUSSELL, ROBERTO, “Una Visión desde el Sur: La política de los Estados Unidos hacia el hemisferio occidental en el siglo XXI”, Revista Estudios

Internacionales, Año XXXIII, Julio- Diciembre de 2000, N° 131-132.

- TOMIC ERRÁZURIZ, ESTEBAN, “El área de libre comercio de las Américas: Descripción, estado actual y perspectivas”, Revista Estudios Internacionales, Año XXXV, Julio- Septiembre de 2002, N° 138.
- UNIDAD DE SEGUIMIENTO A LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL CENTRO DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA PARA EL CARIBE (CIECA), “El ALCA al desnudo: Críticas al texto borrador del Área de Libre Comercio de las Américas de noviembre de 2003”, Santo Domingo, República Dominicana. En “El ALCA, ¿Réquiem a las políticas de desarrollo en América Latina y el Caribe? Una Mirada desde las economías pequeñas”, Estudios sobre el ALCA, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, Chile, Mayo de 2003.
- WARREN, WILLIAM, “Parliamentary Democracy and the FTAA, Instituto Harrison de Derecho Público, Georgetown University, Agosto 2003.

Documentales.

- <http://www.wto.org>. Secretaria de la OMC. División del Comercio de Servicios, “Introducción al Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios (AGCS)”, Octubre de 1999.
- <http://www.wto.org>. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios”.
- <http://www.prochile.cl/servicios>. GOBIERNO DE CHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, ProChile, “Chile exporta servicios”, mayo, 2001.
- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “¿Qué es la UE?”, Junio de 2004.
- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Resumen del Acuerdo Marco de Cooperación”, Junio de 2004.
- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Documento informativo del Acuerdo Chile-UE, 2002”, Junio de 2004.

- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Chile y Unión Europea”, Junio de 2004.
- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea”, Junio de 2004.
- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Tratado de Libre Comercio Chile- Estados Unidos”, Agosto de 2003.
- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “Manual del Exportador: Cómo aprovechar los beneficios del TLC con Estados Unidos”, Marzo de 2005.
- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Departamento ALCA y América del Norte. “Evaluación Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos”, Marzo de 2005.
- <http://www.direcon.cl>. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Departamento ALCA y América del Norte. “Antecedentes del ALCA”, Marzo de 2005.

- <http://www.wto.org>. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. “AGCS: Realidad y ficción. Seis ventajas de la liberalización de los servicios”.
- GOBIERNO DE CHILE. Ministerio de Relaciones Exteriores. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. “La Inserción Económica Internacional de la Unión Europea y su relación con Chile”, Septiembre de 2001.
- UNIÓN EUROPEA, “Framework Directive”, 04 de Febrero de 2002.
- www.amchamchile.cl. “Beneficios Económicos del TLC con EE.UU.”, Marzo de 2005.
- Sofoca, CCS, Chile Compra, Amcham, Prieto y Cia., Direcon-ProChile.
- ALADI, “Definición de una estrategia para la preservación de las preferencias de la ALADI en el acuerdo que establecería el ALCA”, Montevideo, 2001.

Diccionarios.

- Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, en su Vigésima primera edición.

ANEXO I.

**ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CHILE Y LA UNIÓN
EUROPEA**

TÍTULO III

**COMERCIO DE SERVICIOS Y DERECHOS DE
ESTABLECIMIENTO**

Capítulo I SERVICIOS.

CAPÍTULO I

SERVICIOS

SECCIÓN 1

Disposiciones Generales

ARTÍCULO 95

Ámbito de aplicación

1. A los efectos del presente Capítulo, se define por comercio de servicios el suministro de un servicio a través de los modos siguientes:

- a) del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte (modo 1);
- b) en el territorio de una Parte al consumidor de servicios de la otra Parte (modo 2);
- c) por un proveedor de servicios de una Parte, mediante presencia comercial en el territorio de la otra Parte (modo 3);
- d) por un proveedor de servicios de una Parte, mediante la presencia de personas físicas/naturales en el territorio de la otra Parte (modo 4).

2. El presente Capítulo se aplicará al comercio de servicios en todos los sectores, con la excepción de:

- a) servicios financieros, sujetos a lo dispuesto en el Capítulo II;
- b) los servicios audiovisuales;
- c) cabotaje marítimo nacional; y

d) los servicios de transporte aéreo, incluidos los servicios de transporte aéreo nacional e internacional, regulares o no, y los servicios directamente vinculados al ejercicio de derechos de tráfico, salvo:

i) los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante los cuales se retira una aeronave del servicio;

ii) la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo; y

iii) los servicios de sistemas de reserva informatizados (SRI).

3. Ninguna de las disposiciones del presente Capítulo se interpretará en el sentido de imponer obligación alguna respecto de la contratación pública, objeto del Título IV de esta Parte del Acuerdo.

4. Las disposiciones del presente Capítulo no se aplicarán a las subvenciones otorgadas por las Partes. Las Partes revisarán la cuestión de las disciplinas en materia de subvenciones relacionadas con el comercio de servicios, con objeto de revisar el presente Capítulo, según lo dispuesto en el artículo 100, con el fin de incorporar las disciplinas que se acuerden en virtud del artículo XV del AGCS.

5. La SECCIÓN 1 se aplicará al transporte marítimo internacional y a los servicios de telecomunicaciones regulados por las disposiciones establecidas en las Secciones 2 y 3.

ARTÍCULO 96

Definiciones

A los efectos del presente Capítulo, se entenderá por:

- a) "medida", cualquier medida adoptada por una Parte, ya sea en forma de ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión o acto administrativo, o en cualquier otra forma;
- b) "medidas adoptadas o mantenidas por una Parte", las medidas adoptadas por:
- i) gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales; e
 - ii) instituciones no gubernamentales en el ejercicio de facultades delegadas en ellas por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales;
- c) "proveedor de servicios", toda persona física/natural o jurídica que trate de suministrar o suministre un servicio;
- d) "presencia comercial", todo tipo de establecimiento comercial o profesional, a través, entre otros medios, de:
- i) la constitución, adquisición o mantenimiento de una persona jurídica, o
 - ii) la creación o mantenimiento de una sucursal o una oficina de representación, dentro del territorio de una Parte con el fin de suministrar un servicio;
- e) "persona jurídica", toda entidad jurídica debidamente constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación aplicable, tenga o no fines de lucro y ya sea de propiedad privada o pública, con inclusión de cualquier sociedad de capital, sociedad de gestión ("trust"), sociedad personal ("partnership"), empresa conjunta ("joint venture"), empresa individual o Asociación;
- f) "persona jurídica de una Parte", una persona jurídica constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación de la Comunidad, de sus Estados miembros o de Chile. Si esa persona jurídica únicamente tiene su oficina principal o administración central en

el territorio de la Comunidad o de Chile, no será considerada como una persona jurídica comunitaria o chilena, respectivamente, a menos que se dedique a operaciones comerciales sustantivas en el territorio de la Comunidad o de Chile, respectivamente;

g) "persona física/natural", todo nacional de uno de los Estados miembros o de Chile con arreglo a sus respectivas legislaciones;

ARTÍCULO 97

Acceso a los mercados

1. En lo que respecta al acceso a los mercados a través de los modos de suministro definidos en el artículo 95, cada Parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en su Lista mencionada en el artículo 99.

2. En los sectores en que se contraigan compromisos de acceso a los mercados, las medidas que ninguna de las Partes mantendrá ni adoptará, ya sea sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, a menos que en su Lista se especifique lo contrario, se definen del modo siguiente:

a) limitaciones al número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

b) limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

- c) limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas⁹⁷;
- d) limitaciones al número total de personas físicas/naturales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- e) medidas que restrinjan o prescriban tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta ("joint venture") por medio de los cuales un proveedor de servicios de la otra Parte pueda suministrar un servicio; y
- f) limitaciones a la participación de capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas.

ARTÍCULO 98

Trato nacional

1. En los sectores inscritos en su Lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios

⁹⁷ La letra c) del párrafo 2 no abarca las medidas de una Parte que limitan los insumos destinados al suministro de servicios.

de la otra Parte, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares⁹⁸.

2. Una Parte podrá cumplir lo prescrito en el párrafo 1 otorgando a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y proveedores de servicios similares.

3. Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o proveedores de servicios de una Parte, en comparación con los servicios similares o los proveedores de servicios similares de la otra Parte.

ARTÍCULO 99

Lista de compromisos específicos

1. Los compromisos específicos contraídos por cada una de las Partes en virtud de los artículos 97 y 98 se establecen en la Lista incluida en el Anexo VII. Con respecto a los sectores en que se contraigan tales compromisos, en cada Lista se especificarán:

a) los términos, limitaciones y condiciones en materia de acceso a los mercados;

⁹⁸ No se interpretará que los compromisos específicos asumidos en virtud del presente artículo obligan a las Partes a compensar desventajas competitivas intrínsecas que resulten del carácter extranjero de los servicios o proveedores de servicios pertinentes.

- b) las condiciones y salvedades en materia de trato nacional;
 - c) las obligaciones relativas a los compromisos adicionales a los que se hace referencia en el párrafo 3;
 - d) cuando proceda, el calendario para la aplicación de tales compromisos y la fecha de entrada en vigor de tales compromisos.
2. Las medidas incompatibles con los artículos 97 y 98 se consignarán en la columna correspondiente al artículo 97. En este caso se considerará que la consignación indica también una condición o salvedad al artículo 98.
3. Cuando una Parte contraiga compromisos específicos sobre medidas que afecten al comercio de servicios pero que no estén sujetas a consignación en la Lista en virtud de los artículos 97 y 98, tales compromisos se inscribirán en su Lista como compromisos adicionales.

ARTÍCULO 100

Revisión

1. Las Partes revisarán el presente Capítulo tres años después de la entrada en vigor del presente Acuerdo con el fin de profundizar aún más la liberalización y de reducir o eliminar las restricciones restantes sobre una base favorable para ambas Partes y que asegure un equilibrio global de los derechos y obligaciones.
2. El Comité de Asociación examinará el funcionamiento del presente Capítulo cada tres años, una vez realizada la revisión a que se refiere el párrafo 1, y presentará las propuestas apropiadas al Consejo de Asociación.

ARTÍCULO 101

Circulación de personas físicas/naturales

Dos años después de la entrada en vigor del presente Acuerdo, las Partes revisarán las normas y condiciones aplicables a la circulación de personas físicas/naturales (modo 4) con el objetivo de alcanzar una mayor liberalización. Esta revisión podrá consistir también en examinar de nuevo la definición de persona física/natural establecida en la letra g) del artículo 96.

ARTÍCULO 102

Reglamentación interna

1. En los sectores en que una Parte haya contraído compromisos en su Lista, a fin de asegurar que ninguna medida relativa a los requisitos y procedimientos de licencia y certificación de proveedores de servicios de la otra Parte constituya un obstáculo innecesario al comercio, la Parte en cuestión deberá velar por que tales medidas:

- a) se basen en criterios objetivos y transparentes, como por ejemplo la competencia y la capacidad de suministrar el servicio;
- b) no sea más restrictiva para el comercio de lo necesario para lograr un objetivo legítimo en materia de política comercial;

c) no constituya una restricción encubierta del suministro de un servicio.

2. Las disciplinas a que se refiere el párrafo 1 podrán ser revisadas en el marco del procedimiento del artículo 100 para tener en cuenta las disciplinas acordadas en virtud del artículo VI del AGCS, a fin de integrarlas en el presente Acuerdo.

3. En caso de que una Parte reconozca, unilateralmente o mediante un acuerdo, la educación, la experiencia, las licencias o certificaciones obtenidas en el territorio de un tercer país, deberá ofrecer a la otra Parte la oportunidad de demostrar que la educación, la experiencia, las licencias o certificaciones obtenidas en su territorio deben también ser reconocidos, o celebrar un acuerdo o convenir un arreglo de efecto similar.

4. Las Partes celebrarán consultas periódicamente con el fin de determinar si es posible eliminar las restantes restricciones en materia de ciudadanía o residencia permanente relativas a la concesión de licencias o certificaciones de sus proveedores de servicios respectivos.

ARTÍCULO 103

Reconocimiento mutuo

1. Cada Parte deberá cerciorarse de que sus autoridades competentes, dentro de un plazo razonable posterior a la presentación por un proveedor de servicios de la otra Parte de una solicitud de licencia o certificación:

a) si la solicitud está completa, adopten una decisión al respecto y la comuniquen al solicitante; o

b) si la solicitud está incompleta, informen al solicitante sin demora injustificada de la situación de su solicitud y de la información adicional que es requerida en virtud de la legislación nacional de esa Parte.

2. La Partes alentarán a los organismos competentes en sus respectivos territorios a emitir recomendaciones de reconocimiento mutuo con el objeto de que los proveedores de servicios puedan cumplir, en todo o en parte, con los criterios aplicados por cada Parte para la autorización, obtención de licencias, acreditación, operación y certificación de los proveedores de servicios, en particular para los servicios profesionales.

3. El Comité de Asociación decidirá, en un plazo razonable y considerando el nivel de correspondencia de las reglamentaciones respectivas, si las recomendaciones a que se refiere el párrafo 2 son coherentes con el presente Capítulo. Si así fuere, la recomendación se aplicará mediante un acuerdo sobre reconocimiento mutuo de los requisitos, cualificaciones, diplomas y otras reglamentaciones que se negociará por las autoridades competentes.

4. Todo acuerdo de este tipo deberá ser conforme a las disposiciones pertinentes de la OMC, y en particular, con el artículo VII del AGCS.

5. Cuando las Partes así lo acuerden, cada Parte instará a sus organismos competentes a desarrollar procedimientos de concesión de licencias temporales a los profesionales proveedores de servicios de la otra Parte.

6. Periódicamente y como mínimo una vez cada tres años, el Comité de Asociación examinará la aplicación del presente artículo.

ARTÍCULO 104

Comercio electrónico⁹⁹

Las Partes reconocen que la utilización de medios electrónicos incrementa las oportunidades comerciales en muchos sectores y acuerdan promover el desarrollo del comercio electrónico entre ellas, en particular, cooperando en los aspectos de acceso a los mercados y de reglamentación planteados por dicho comercio electrónico.

ARTÍCULO 105

Transparencia

Cada Parte responderá sin demora a todas las solicitudes de la otra Parte en materia de información específica sobre cualesquiera medidas de aplicación general de los acuerdos internacionales relacionados con el presente Capítulo o que puedan afectar al mismo. El punto de contacto a que se refiere el artículo 190 proporcionará información específica sobre todos estos asuntos a los proveedores de servicios de la otra Parte que lo soliciten. No es necesario que los puntos de contacto conserven textos de las leyes y reglamentos.

SECCIÓN 2

Transporte marítimo internacional

⁹⁹ La inclusión de esta disposición en el presente Capítulo se realiza sin perjuicio de la posición chilena acerca de si el comercio electrónico debe considerarse o no un suministro de servicios.

ARTÍCULO 106

Ámbito de aplicación

1. No obstante lo dispuesto en el párrafo 5 del artículo 95, las disposiciones de la presente Sección se aplicarán con respecto a las compañías navieras establecidas fuera de la Comunidad o de Chile y controladas por ciudadanos de un Estado miembro o de Chile, respectivamente, si sus buques están registrados, de conformidad con su legislación respectiva, en ese Estado miembro o en Chile y enarbolan la bandera de un Estado miembro o de Chile.
2. El presente artículo se aplicará al transporte marítimo internacional, incluyendo las operaciones de transporte puerta a puerta e intermodal que incluyen un trayecto marítimo.

ARTÍCULO 107

Definiciones

A los efectos de lo dispuesto en la presente sección, se entenderá por:

- a) "operaciones de transporte intermodal", el derecho de proveer servicios de transporte internacional puerta a puerta y, a tal fin, de suscribir contratos directamente con los proveedores de otros modos de transporte;
- b) "proveedores de servicios marítimos internacionales", los proveedores de servicios relacionados con el transporte internacional para los servicios marítimos, servicios de manipulación, almacenamiento y depósito de la carga, servicios de despacho de aduana,

servicios de aparcamiento de contenedores y de depósito, servicios de agencias y servicios de expedición de fletes.

ARTÍCULO 108

Acceso a los mercados y trato nacional

1. Considerando los niveles existentes de liberalización entre las Partes en el transporte marítimo internacional:

- a) las Partes continuarán aplicando efectivamente el principio de libre acceso al mercado y al tráfico marítimo internacional sobre una base comercial y no discriminatoria; y
- b) cada Parte continuará otorgando a las embarcaciones que enarboleden pabellón o sean operadas por proveedores de servicios de la otra Parte, un trato no menos favorable que aquél que otorga a sus propias embarcaciones, entre otros, respecto del acceso a puertos, el uso de infraestructura y servicios marítimos auxiliares de los puertos, y las tarifas y cargas conexas, instalaciones aduaneras y la asignación de atracaderos e instalaciones para carga y descarga.

2. Al aplicar los principios del párrafo 1, las Partes:

- a) se abstendrán de introducir cláusulas de reparto de los cargamentos en los futuros acuerdos bilaterales con terceros países, excepto en el caso excepcional de que las compañías navieras de la Parte afectada no tuvieran más posibilidad efectiva que ésta de participar en el tráfico de ida y vuelta al tercer país de que se trate;
- b) prohibirán los acuerdos de reparto de los cargamentos en los futuros acuerdos bilaterales relativos al comercio a granel de cargamentos líquidos y sólidos;

c) abolirán, al entrar en vigor el presente Acuerdo, todas las medidas unilaterales y los obstáculos administrativos, técnicos y de otra índole que puedan tener efectos restrictivos o discriminatorios sobre la libre prestación de servicios en el transporte marítimo internacional.

3. Cada Parte permitirá a los proveedores de servicios marítimos internacionales de la otra Parte tener presencia comercial en su territorio, en condiciones de establecimiento y operación no menos favorables que aquellas otorgadas a sus propios proveedores de servicios o los de cualquier tercer país, cualesquiera que sean mejores, de conformidad con las condiciones inscritas en su Lista.

SECCIÓN 3

Servicios de telecomunicaciones

ARTÍCULO 109

Definiciones

A los efectos de lo dispuesto en la presente sección, se entenderá por:

a) "servicios de telecomunicaciones", el transporte de señales electromagnéticas - sonido, datos-imagen ("data-image") y cualquier combinación de los mismos, excluida la difusión¹⁰⁰. Por consiguiente, los compromisos de este sector no cubren la actividad

¹⁰⁰ La difusión se define como la cadena ininterrumpida de transmisión necesaria para la distribución de señales de programas radiofónicos y de televisión al público en general, pero no incluye los enlaces de contribución entre operadores.

económica consistente en el suministro de contenido que requiera de los servicios de telecomunicaciones para su transporte. El suministro de ese contenido, transportado por un servicio de telecomunicación, está sometido a los compromisos específicos asumidos por las Partes en otros sectores pertinentes.

b) "autoridad reguladora", el organismo u organismos que asume una de las tareas reguladoras asignadas en relación con los aspectos mencionados en la presente Sección;

c) "instalaciones esenciales de telecomunicaciones", toda instalación de una red y servicio públicos de transporte de telecomunicaciones que:

i) sea suministrada exclusivamente o de manera predominante por un solo proveedor o por un número limitado de proveedores; y

ii) cuya sustitución con miras al suministro de un servicio no sea factible desde un punto de vista económico o técnico.

ARTÍCULO 110

Autoridad reguladora

1. Las autoridades reguladoras de los servicios de telecomunicaciones serán independientes de todo proveedor de servicios de telecomunicaciones básicas, y no responderá ante él.

2. Las decisiones de la autoridad reguladora y los procedimientos aplicados serán imparciales con respecto a todos los participantes en el mercado.

3. Todo proveedor afectado por la decisión de una autoridad reguladora deberá tener el derecho de recurrir dicha decisión.

ARTÍCULO 111

Prestación de servicios

1. Cuando se requiera una licencia, los términos y condiciones de dicha licencia deberán ponerse a disposición del público, así como los plazos normalmente requeridos para tomar una decisión relativa a una licencia
2. Cuando se requiera una licencia, las razones de su denegación serán comunicadas al interesado, previa solicitud del mismo.

ARTÍCULO 112

Proveedores importantes

1. Un proveedor importante es un proveedor que tiene la capacidad de afectar de manera importante las condiciones de participación, desde el punto de vista de los precios y del suministro, en un mercado dado de servicios de telecomunicaciones básicas como resultado de:
 - a) el control de instalaciones esenciales; o

b) la utilización de su posición en el mercado.

2. Se mantendrán medidas adecuadas para impedir que aquellos proveedores que, individual o conjuntamente, sean un proveedor importante empleen o sigan empleando prácticas contrarias a la competencia.

3. Las prácticas contrarias a la competencia a que se refiere el párrafo anterior incluirán, en particular, las siguientes:

a) realizar actividades de subvención cruzada contrarias a la competencia;

b) utilizar información obtenida de competidores con resultados contrarios a la competencia; y

c) no poner oportunamente a disposición de los demás proveedores de servicios la información técnica sobre las instalaciones esenciales y la información comercialmente pertinente que éstos necesiten para suministrar servicios.

ARTÍCULO 113

Interconexión

1. La presente Sección es aplicable al enlace con los proveedores que suministran redes o servicios públicos de transporte de telecomunicaciones, con el objeto de que los usuarios de un proveedor puedan comunicarse con los usuarios de otro proveedor y tener acceso a los servicios suministrados por otro proveedor.

2. La interconexión con un proveedor importante debe estar asegurada en todos los puntos de la red en los que sea técnicamente posible. Esta interconexión se facilitará:

a) en términos y condiciones (incluidas las normas y especificaciones técnicas) y con tarifas que no sean discriminatorios, y serán de una calidad no menos favorable que la facilitada para sus propios servicios similares o para servicios similares de proveedores de servicios no afiliados o para sus filiales u otras sociedades afiliadas;

b) en una forma oportuna, en términos y condiciones (incluidas las normas y especificaciones técnicas) y con tarifas basadas en el costo que sean transparentes y razonables, tengan en cuenta la viabilidad económica, y estén suficientemente desagregados para que el proveedor no deba pagar por componentes o instalaciones de la red que no necesite para el suministro del servicio; y

c) previa solicitud, en puntos adicionales a los puntos de terminación de la red ofrecidos a la mayoría de los usuarios, a un precio que refleje el costo de construcción de las instalaciones adicionales necesarias.

4. Se pondrán a disposición del público los procedimientos aplicables a la interconexión con un proveedor importante.

5. Los proveedores importantes pondrán a disposición de los proveedores de servicios de las Partes acuerdos de interconexión que aseguren la no discriminación y publicarán de antemano ofertas de interconexión de referencia, salvo que éstas ya estén a disposición del público.

ARTÍCULO 114

Recursos escasos

Todo procedimiento para la asignación y utilización de recursos escasos, como las frecuencias, los números y los derechos de paso, se llevará a cabo de manera objetiva, oportuna, transparente y no discriminatoria.

ARTÍCULO 115

Servicio universal

1. Cada Parte tiene derecho a definir el tipo de obligación de servicio universal que desee mantener.
2. Las disposiciones aplicables a un servicio universal deben ser transparentes, objetivas y no discriminatorias. Asimismo, deberán ser neutras en el ámbito de la competencia y no ser más gravosas de lo necesario.

ANEXO II

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y ESTADOS UNIDOS.

CAPÍTULO ONCE

COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

Capítulo Once

Comercio transfronterizo de servicios

Artículo 11.1: Ámbito de aplicación

1. Este Capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte que afecten al comercio transfronterizo de servicios por un proveedor de servicios de la otra Parte.

Tales medidas incluyen a las medidas que afecten a:

- (a) la producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio;
- (b) la compra o uso de, o el pago por, un servicio;
- (c) el acceso a y el uso de sistemas de distribución y transporte, o de redes de telecomunicaciones y los servicios relacionados con el suministro de un servicio;
- (d) la presencia en su territorio de un proveedor de servicios de la otra Parte; y
- (e) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.

2. Para los efectos de este Capítulo, **medidas adoptadas o mantenidas por una Parte** significa las medidas adoptadas o mantenidas por:

- (a) gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales; y
- (b) instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades en ellas delegadas por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales.

3. Los artículos 11.4, 11.7 y 11.8 también se aplican a las medidas de una Parte que afecten el suministro de un servicio en su territorio por un inversionista de la otra Parte, tal como se define en el artículo 10.27 (Definiciones), o por una inversión cubierta¹⁰¹.

4. Este Capítulo no se aplica a:

(a) los servicios financieros, tal como se definen en el Artículo 12.19

(Definiciones), excepto por lo dispuesto en el párrafo 3;

(b) los servicios aéreos, incluidos los servicios de transporte aéreo nacional e internacional, regulares y no regulares, así como los servicios relacionados de apoyo a los servicios aéreos, salvo:

(i) los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante el período en que se retira una aeronave de servicio; y

(ii) los servicios aéreos especializados;

(c) la contratación pública; o

(d) los subsidios o donaciones otorgados por una Parte o empresa del Estado, incluyendo los préstamos, garantías y seguros apoyados por el gobierno.

¹⁰¹ Las Partes entienden que ninguna disposición de este Capítulo, incluyendo este párrafo, está sujeta a la solución de controversias inversionista – Estado conforme a la Sección B del Capítulo Diez (Inversión).

5. Este Capítulo no impone a una Parte ninguna obligación respecto a un nacional de la otra Parte que pretenda ingresar a su mercado de trabajo o que tenga empleo permanente en su territorio, ni de conferir ningún derecho a ese nacional, respecto a dicho acceso o empleo.

6. Este Capítulo no se aplica a los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales. Un **servicio suministrado en el ejercicio de facultades gubernamentales** significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.

Artículo 11.2: Trato nacional

1. Cada Parte otorgará a los proveedores de servicios¹⁰² de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus proveedores de servicios.

2. El trato otorgado por una Parte de conformidad con el párrafo 1 significa, respecto a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional otorgue, en circunstancias

¹⁰² Las Partes entienden que “proveedores de servicios” tiene el mismo significado que “servicios y proveedores de servicios” en el Artículo XVII:1 del AGCS.

similares, a los proveedores de servicios de la Parte de la que forma parte integrante.

Artículo 11.3: Trato de nación más favorecida

Cada Parte otorgará a los proveedores de servicios¹⁰³ de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de un país que no sea Parte.

Artículo 11.4: Acceso a los mercados

Ninguna Parte podrá, sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, adoptar o mantener medidas que:

(a) impongan limitaciones:

(i) al número de proveedores de servicios¹⁰⁴, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

¹⁰³ Las Partes entienden que “proveedores de servicios” tiene el mismo significado que “servicios y proveedores de servicios” en el Artículo II:1 del AGCS.

- (ii) al valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
 - (iii) al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas¹⁰⁵; o
 - (iv) al número total de personas naturales que pueden emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas; o
- (b) restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio.

Artículo 11.5: Presencia local

¹⁰⁴ Las Partes entienden que “proveedores de servicios” tiene el mismo significado que “servicios y proveedores de servicios” en el Artículo XVI del AGCS.

¹⁰⁵El inciso (iii) no abarca las medidas de una Parte que limitan los insumos destinados al suministro de servicios.

Ninguna Parte podrá exigir a un proveedor de servicios de la otra Parte que establezca o mantenga una oficina de representación u otro tipo de empresa, o que resida en su territorio como condición para el suministro transfronterizo de un servicio.

Artículo 11.6: Medidas disconformes

1. Los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5 no se aplican a:

(a) cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por:

(i) el gobierno de nivel central de una Parte, tal como se estipula en su Lista del Anexo I;

(ii) un gobierno de nivel regional de una Parte, tal como se estipula en su Lista del Anexo I; o

(iii) un gobierno de nivel local de una Parte;

(b) la continuación o pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el subpárrafo (a); o

(c) la modificación de cualquier medida disconforme a que se refiere el subpárrafo (a) siempre que dicha modificación no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal y como estaba en vigor inmediatamente antes de la modificación, con los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5.

2. Los artículos 11.2, 11.3, 11.4 y 11.5 no se aplican a cualquier medida que una Parte adopte o mantenga, en relación con los sectores, subsectores o actividades, tal como se indica en su Lista del Anexo II.

3. El Anexo 11.6 establece compromisos específicos para las Partes.

Artículo 11.7: Transparencia en el desarrollo y aplicación de las regulaciones¹⁰⁶

Adicionalmente al Capítulo Veinte (Transparencia):

(a) cada Parte establecerá o mantendrá mecanismos adecuados para responder a las consultas de personas interesadas referentes a sus regulaciones relativas a las materias objeto de este Capítulo;¹⁰⁷

(b) al momento de adoptar regulaciones definitivas relativas a la materia objeto de este Capítulo, cada Parte responderá por escrito, en la medida de lo posible, incluso bajo solicitud, los comentarios sustantivos recibidos de personas interesadas con respecto a las regulaciones en proyecto; y

(c) en la medida de lo posible, cada Parte dará un período de tiempo razonable entre la publicación de regulaciones definitivas y la fecha en que entren en vigencia.

Artículo 11.8: Reglamentación nacional

1. Cuando una Parte exija autorización para el suministro de un servicio, las autoridades competentes de esa Parte, en un plazo prudencial a partir de la presentación de una

¹⁰⁶ Para mayor certeza, **regulaciones** incluye las regulaciones que establecen o aplican criterios o autorizaciones de licencias.

¹⁰⁷ La implementación de Chile de su obligación de establecer mecanismos apropiados para pequeños organismos administrativas podrá necesitar que se tomen en cuenta las limitaciones presupuestarias y de recursos.

solicitud que se considere completa conforme con las leyes y reglamentos nacionales, informarán al solicitante de la decisión relativa a su solicitud. A petición de dicho solicitante, las autoridades competentes de la Parte facilitarán, sin demoras indebidas, información referente al estado de la solicitud. Esta obligación no se aplicará a las exigencias de autorización que se encuentran dentro del ámbito del artículo 11.6(2).

2. Con objeto de asegurarse de que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, normas técnicas y prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios, cada Parte procurará asegurar, como sea apropiado para cada sector específico, que cualquiera de tales medidas que adopte o mantenga:

(a) se basen en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de suministrar el servicio;

(b) no sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio; y

(c) en el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituyan de por sí una restricción al suministro del servicio.

3. Si los resultados de las negociaciones relacionadas con el Artículo VI:4 del AGCS (o el resultado de cualquier negociación similar, desarrollada en otro foro multilateral en el cual ambas Partes participen) entran en vigor, este artículo será modificado, como corresponda, después de que se realicen consultas entre las Partes, para que esos

resultados tengan vigencia conforme a este Tratado. Las Partes acuerdan coordinarse, según corresponda, en tales negociaciones.

Artículo 11.9: Reconocimiento mutuo

1. Para los efectos del cumplimiento, en todo o en parte, de sus normas o criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, y con sujeción a las prescripciones del párrafo 4, una Parte podrá reconocer la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en un determinado país. Ese reconocimiento, que podrá efectuarse mediante armonización o de otro modo, podrá basarse en un acuerdo o convenio con el país en cuestión o podrá ser otorgado de forma autónoma.

2. Cuando una Parte reconozca, autónomamente o por medio de un acuerdo o convenio, la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en el territorio de un país que no sea Parte, ninguna disposición del artículo 11.3 se interpretará en el sentido de exigir que la Parte otorgue tal reconocimiento a la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en el territorio de la otra Parte.

3. Una Parte que sea parte en un acuerdo o convenio del tipo a que se refiere el párrafo 1, existente o futuro, brindará oportunidades adecuadas a la otra Parte, si la otra Parte está interesada, para que negocie su adhesión a tal acuerdo o convenio o para que

negocie con él otros comparables. Cuando una Parte otorgue el reconocimiento de forma autónoma, brindará a la otra Parte las oportunidades adecuadas para que demuestre que la educación, experiencia, licencias o certificados obtenidos o los requisitos cumplidos en el territorio de esa otra Parte deben ser objeto de reconocimiento.

4. Ninguna Parte otorgará el reconocimiento de manera que constituya un medio de discriminación entre países en la aplicación de sus normas o criterios para la autorización o certificación de los proveedores de servicios o la concesión de licencias a los mismos, o una restricción encubierta al comercio de servicios.

5. El Anexo 11.9 se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte en relación con la concesión de licencias o certificados para los proveedores de servicios profesionales, tal como se establece en las disposiciones de ese Anexo.

Artículo 11.10: Implementación

Las Partes se consultarán anualmente, o de otra forma que acuerden, para revisar la implementación de este Capítulo y considerar otros asuntos del comercio de servicios que sean de mutuo interés. Entre otros asuntos, las Partes se consultarán con miras a determinar la factibilidad de remover cualquier requisito que se mantenga de ciudadanía o residencia permanente para la concesión de licencias o certificados a los proveedores de servicios de cada Parte. Dichas consultas también incluirán la consideración del

desarrollo de los procedimientos que pudieran contribuir a aumentar la transparencia de las medidas descritas en el artículo 11.6(1)(c).

Artículo 11.11: Denegación de beneficios

1. Una Parte podrá denegar los beneficios de este Capítulo a un proveedor de servicios de la otra Parte si el servicio está siendo suministrado por una empresa de propiedad de o controlada por nacionales de un país que no sea Parte, y la Parte que deniegue los beneficios:

(a) no mantiene relaciones diplomáticas con el país que no es Parte; o

(b) adopta o mantiene medidas en relación con el país que no es Parte, que prohíben transacciones con esa empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este Capítulo se otorgan a esa empresa.

2. Sujeto al artículo 22.4 (Consultas), una Parte podrá denegar los beneficios de este Capítulo a:

(a) los proveedores de servicios de la otra Parte cuando el servicio está siendo suministrado por una empresa de propiedad o controlada por personas de un país que no es Parte y la empresa no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de la otra Parte; o

(b) los proveedores de servicios de la otra Parte cuando el servicio es suministrado por una empresa de propiedad o controlada por personas de la Parte que deniega y la empresa no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de la otra Parte.

Artículo 11.12: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo:

comercio transfronterizo de servicios o suministro transfronterizo de un servicio significa el suministro de un servicio:

(a) del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte;

(b) en el territorio de una Parte, por una persona de esa Parte, a una persona de la otra Parte; o

(c) por un nacional de una Parte en el territorio de la otra Parte, pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una Parte por un inversionista de la otra Parte, tal como está definido en el artículo 10.27 (Inversiones - Definiciones), o por una inversión cubierta; **empresa** significa una "empresa" tal como se define en el artículo 2.1 (Definiciones de aplicación general), y una sucursal de una empresa;

empresa de una Parte significa una empresa constituida u organizada de conformidad con la legislación de una Parte, y las sucursales localizadas en el territorio de una Parte, y que lleven a cabo actividades comerciales en ese territorio;

proveedor de servicios de una Parte significa una persona de la Parte que pretenda suministrar o suministra un servicio;

servicios aéreos especializados significa cualquier servicio aéreo que no sea de transporte, tales como extinción de incendios, rociamiento, vuelos panorámicos, topografía aérea, cartografía aérea, fotografía aérea, servicio de paracaidismo, remolque de planeadores, servicios aéreos para el transporte de troncos y la construcción, y otros servicios aéreos vinculados a la agricultura, la industria y de inspección; y

servicios profesionales significa los servicios que para su prestación requieren educación superior especializada o adiestramiento o experiencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una Parte, pero no incluye los servicios prestados por personas que practican un oficio o a los tripulantes de naves mercantes y aeronaves.

Anexo 11.6

Servicios de envío urgente

1. Las Partes confirman que las medidas que afecten a los servicios de envío urgente están sujetas a las disposiciones de este Tratado.
2. Para efectos de este Tratado, los servicios de envío urgente se definirán como la expedita recolección, transporte, entrega, localización, y la mantención del control de los documentos, materiales impresos, paquetes y/u otras mercancías durante todo el suministro del servicio.
3. Las Partes expresan su deseo de mantener el nivel de apertura de acceso a mercados vigente en la fecha de suscripción de este Tratado.
4. Chile acuerda que no impondrá ninguna restricción a los servicios de envío urgente que no se encuentre vigente en la fecha de suscripción de este Tratado. Chile confirma

que no tiene intención de destinar los ingresos de su monopolio postal para beneficiar los servicios de envío urgente, tal como se definen en el párrafo 2.

Anexo 11.9

Servicios profesionales

Sección A – Disposiciones generales

Elaboración de normas profesionales

1. Las Partes alentarán a los organismos pertinentes en sus respectivos territorios a elaborar normas y criterios, mutuamente aceptables, para el otorgamiento de licencias y certificados a proveedores de servicios profesionales, así como a presentar a la Comisión recomendaciones sobre su reconocimiento mutuo.

2. Las normas y criterios a que se refiere el párrafo 1, podrán elaborarse con relación a los siguientes aspectos:

(a) educación: acreditación de escuelas o de programas académicos;

- (b) exámenes: exámenes de calificación para la obtención de licencias, inclusive métodos alternativos de evaluación, tales como exámenes orales y entrevistas;
- (c) experiencia: duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia;
- (d) conducta y ética: normas de conducta profesional y la naturaleza de las medidas disciplinarias en caso de que los proveedores de servicios profesionales las contravengan;
- (e) desarrollo profesional y renovación de la certificación: educación continua y los requisitos correspondientes para conservar el certificado profesional;
- (f) ámbito de acción: alcance o límites de las actividades autorizadas;
- (g) conocimiento local: requisitos sobre el conocimiento de aspectos tales como las leyes y regulaciones, el idioma, la geografía o el clima locales; y
- (h) protección al consumidor: requisitos alternativos al de residencia, tales como fianza, seguro sobre responsabilidad profesional y fondos de reembolso al cliente para asegurar la protección a los consumidores.

3. Al recibir una recomendación mencionada en el párrafo 1, la Comisión la revisará en un plazo razonable para decidir si es consistente con las disposiciones de este Tratado. Con fundamento en la revisión que lleve a cabo la Comisión, cada Parte alentará a sus respectivas autoridades competentes, a poner en práctica esa recomendación, en los casos que correspondan, dentro de un plazo mutuamente acordado.

Otorgamiento de licencias temporales

4. Cuando las Partes lo convengan, cada una de ellas alentará a los organismos pertinentes de sus respectivos territorios a elaborar procedimientos para el otorgamiento de licencias temporales a los proveedores de servicios profesionales de la otra Parte.

Revisión

5. La Comisión revisará periódicamente, al menos una vez cada tres años, la implementación de esta sección. La Comisión incluirá en su revisión los diferentes enfoques en la reglamentación que existan entre las Partes. Entre otros asuntos, una Parte podrá formular asuntos relacionados con la elaboración de normas internacionales de organizaciones internacionales pertinentes relacionadas con los servicios profesionales.¹⁰⁸

Sección B – Consultores jurídicos extranjeros

1. Al poner en práctica sus obligaciones y compromisos relativos a los consultores jurídicos extranjeros, indicados en su respectivas Listas del Anexo I o II, y con sujeción

¹⁰⁸ El término “organizaciones internacionales pertinentes” se refiere a los organismos internacionales cuya membresía está abierta a los organismos correspondientes de al menos ambas Partes.

a cualquier reserva establecida en las mismas, cada Parte deberá garantizar que se permita a un nacional de la otra Parte ejercer o prestar asesoría sobre el derecho de cualquier país donde ese nacional esté autorizado para ejercer como abogado.

Consultas con organismos profesionales

2. Cada Parte consultará con sus organismos profesionales pertinentes con el fin de obtener sus recomendaciones sobre:

- (a) la forma de asociación o de participación entre los abogados autorizados para ejercer en su territorio y los consultores jurídicos extranjeros;
- (b) la elaboración de normas y criterios para la autorización de consultores jurídicos extranjeros, de conformidad con el artículo 11.9; y
- (c) otros asuntos relacionados con la prestación de servicios de consultoría jurídica extranjera.

3. Antes del inicio de las consultas a que se refiere el párrafo 7, cada Parte alentará a sus organismos profesionales pertinentes a consultar con aquéllos designados por la otra Parte respecto de la elaboración de recomendaciones conjuntas sobre los asuntos mencionados en el párrafo 2.

Liberalización futura

4. Cada Parte establecerá un programa de trabajo para elaborar procedimientos comunes en todo su territorio para la autorización de consultores jurídicos extranjeros.

5. Cada Parte revisará sin demora las recomendaciones a las cuales se hace referencia en los párrafos 2 y 3, con el fin de asegurar su compatibilidad con este Tratado. Si la recomendación es compatible con este Tratado, cada Parte alentará a sus autoridades competentes a ponerla en práctica en un plazo de un año.

6. Cada Parte informará a la Comisión, en un plazo de un año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado y posteriormente cada año, sobre sus avances en la aplicación del programa de trabajo al que se refiere el párrafo 4.

7. Las Partes se reunirán en el plazo de un año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado con el objeto de:

(a) evaluar la aplicación de los párrafos 2 a 5;

(b) modificar o eliminar, cuando corresponda, las medidas disconformes sobre servicios de consultoría jurídica extranjera; y

(c) evaluar el trabajo futuro que pueda requerirse sobre servicios de consultoría jurídica extranjera.

Sección C – Otorgamiento de licencias temporales para ingenieros

1. Las Partes se reunirán en el plazo de un año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado para establecer un programa de trabajo que estará a cargo de cada una de ellas, conjuntamente con sus organismos profesionales pertinentes, para disponer lo

relativo al otorgamiento en su territorio de licencias temporales para nacionales de la otra Parte que tengan licencia para ejercer como ingenieros en territorio de la otra Parte.

2. Con este objetivo, cada Parte consultará con sus organismos profesionales pertinentes para obtener sus recomendaciones sobre:

(a) la elaboración de procedimientos para otorgar licencias temporales a dichos ingenieros, que les permitan ejercer sus especialidades de ingeniería en cada jurisdicción de su territorio;

(b) la elaboración de procedimientos modelo para que sus autoridades competentes los adopten con el fin de facilitar el otorgamiento de licencias temporales a dichos ingenieros en todo su territorio;

(c) las especialidades de la ingeniería a las cuales debe dárseles prioridad en cuanto a la elaboración de procedimientos para otorgar licencias temporales; y

(d) otros asuntos referentes al otorgamiento de licencias temporales a ingenieros que haya identificado la Parte en dichas consultas.

3. Cada Parte solicitará a sus organismos profesionales pertinentes que formulen sus recomendaciones sobre los asuntos a los cuales se hace referencia en el párrafo 2, en el plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

4. Cada Parte alentará a sus organismos profesionales pertinentes a celebrar reuniones tan pronto sea posible con los organismos profesionales pertinentes de la otra Parte, con

el fin de cooperar en la elaboración de recomendaciones conjuntas sobre los asuntos mencionados en el párrafo 2, en un plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado. Cada Parte solicitará a sus organismos profesionales pertinentes un informe anual sobre los avances logrados en la elaboración de esas recomendaciones.

5. Las Partes revisarán sin demora toda recomendación de las mencionadas en los párrafos 3 ó 4 para asegurar su compatibilidad con este Tratado. Si la recomendación es compatible con este Tratado, cada Parte alentará a sus autoridades competentes a ponerla en práctica en el plazo de un año.

6. La Comisión revisará la puesta en ejecución de esta Sección en un plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor de esta Sección.

7. El Apéndice 11.9–C se aplica a las Partes que se especifican en el mismo.

Apéndice 11.9 – C

Ingenieros civiles

Los derechos y obligaciones de la Sección C del Anexo 11.9 se aplican a Chile con respecto a los ingenieros civiles y a todas las especialidades de la ingeniería que Chile pueda designar.

ANEXO 3

ALCA– ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

BORRADOR DEL ACUERDO

CAPÍTULO XVI SERVICIOS

CAPITULO XVI Servicios

Sección A Aspectos Generales

Artículo 1. Definiciones

A efectos de este Capítulo:

[Consumidor de servicios

Toda persona que reciba o utilice un servicio.]

[Empresa

[Cualquier] [Una] entidad constituida u organizada conforme a la legislación [vigente][aplicable], tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o gubernamental, [así como otras organizaciones o unidades económicas que se encuentran constituidas u organizadas conforme a la legislación aplicable tales como] incluidas las [compañías] [fundaciones], [sociedades], [fideicomisos], participaciones, empresas de propietario único, coinversiones u otras asociaciones [y la sucursal de una empresa]. [No obstante lo anterior, no incluye las sociedades anónimas con acciones al portador].]

[Empresa

Una entidad constituida u organizada de acuerdo con las leyes correspondientes, con o sin fines de lucro, bajo propiedad o el control privado o público. Entre las formas que puede adoptar una compañía se incluyen: corporación, fondo, sociedad, propiedad de un único dueño, sucursal, empresa mixta, asociación u organización similar.]

[Empresa de una Parte

Una empresa constituida u organizada de conformidad con las leyes de una Parte, incluidas las sucursales localizadas en el territorio de una Parte y realizando actividades económicas en ese territorio.]

[Empresa u otra entidad legal

- a) es propiedad sustancial si los nacionales mencionados en los apartados 5.a) y 5.b) tienen la plena propiedad de más del cincuenta (50) por ciento del capital social de la empresa o entidad; y
- b) está bajo el control efectivo si los nacionales mencionados en el apartado a) de este párrafo tienen el poder de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente sus operaciones.]

[Existente

En vigor al [...].]

[Impuestos directos

Abarca todos los impuestos sobre los ingresos totales, sobre el capital total o sobre elementos de los ingresos o del capital, incluidos los impuestos sobre los beneficios por enajenación de bienes, los impuestos sobre sucesiones, herencias y donaciones y los impuestos sobre las cantidades

totales de sueldos o salarios pagadas por las empresas, así como los impuestos sobre plusvalías.]

[Medida

A los efectos de este Capítulo se entenderá por medida, cualquier medida adoptada por una Parte, ya sea en forma de ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión o disposición administrativa, o en cualquier forma.]

[Medidas adoptadas o mantenidas por las Partes que afectan al comercio de servicios

- a) la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio;
- b) la compra, uso o pago de un servicio;
- [c) el acceso a y el uso de [sistemas de distribución y transporte] [o] [redes y servicios [públicos] de telecomunicaciones] relacionados con la prestación de un servicio;]
- [d) la presencia en su territorio de un prestador de servicios de cualquier otra Parte;]
- [e) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.]
- [f) el acceso a servicios que se ofrezcan al público en general por prescripción de las Partes, y la utilización de los mismos con motivo de la prestación de un servicio.]

(Un texto idéntico se encuentra en el Artículo 2.1)

[Nivel de gobierno

[Se refiere a lo nacional, estatal, regional, departamental, federal, municipal, provincial, cantonal, etc., niveles en los que pueden adoptarse medidas que afecten el comercio de servicios en las Partes.]

[La referencia a los gobiernos nacional[,] [o] federal [o provincial] [o] [y] estatal incluye a los organismos no gubernamentales que ejerzan facultades reglamentarias, administrativas u otras de carácter gubernamental que le hayan sido delegadas por esos gobiernos.]]

[Persona

Una persona física o una persona jurídica.]

[Persona física

Será definido como:

- a) un ciudadano de la Parte
- b) un residente permanente de esa Parte de conformidad con las leyes nacionales de la respectiva Parte.]

[Persona física de otra Parte

[Nacional de otra Parte de conformidad con su legislación.]

[Una persona física que resida en el territorio de esa otra Parte o de cualquier otra Parte y que, con arreglo a la legislación de esa otra Parte, sea nacional de esa otra Parte.]]

[Persona jurídica

[Será definido como una compañía u otra entidad jurídica constituida en una Parte de conformidad con sus leyes respectivas, siempre y cuando dicha compañía u otra entidad jurídica:

- a) tenga registradas su oficina y administración central y lleve a cabo una actividad sustancial en las Partes del Acuerdo;
- b) sea propiedad sustancial y esté efectivamente controlada por personas que figuran en la lista que aparece en los párrafos [...] a) y b) señalados anteriormente.]

[Toda entidad jurídica debidamente constituida u organizada de otro modo, con arreglo a la legislación aplicable, tenga o no fines de lucro, y ya sea de propiedad privada o pública, con inclusión de cualquier sociedad de capital, sociedad de gestión (trust), sociedad personal, partnership, empresa conjunta, empresa individual o asociación.]]

[Persona jurídica de otra Parte

[Toda persona jurídica constituida u organizada con arreglo a la legislación de esa otra Parte y que desarrolle o programe desarrollar operaciones comerciales sustantivas en el territorio de esa Parte o de cualquier otra Parte.]

[Una persona jurídica de otra Parte:

- a) es “propiedad” de personas de una Parte, si estas personas tienen la plena propiedad de más del cincuenta (50) por ciento de su capital social;
- b) está bajo el “control” de personas de una Parte si estas tienen la facultad de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente sus operaciones;
- c) es “afiliada” respecto de otra persona cuando la controla o esta bajo su control, o cuando una y otra están bajo el control de una misma persona.]]

[Presencia comercial

Todo tipo de establecimiento comercial o profesional, a través , entre otros [medios] de:

- a) la constitución, adquisición o [mantenimiento] [permanencia] de una persona jurídica; [o,][así como]
- b) [la creación o mantenimiento] de una sucursal o una oficina de representación[localizadas], [dentro del] [en el] territorio de una Parte, con el fin de suministrar un servicio.]

[Prestador de un servicio

[Toda][Cualquier] persona que suministre un servicio. [Cuando el servicio no sea suministrado por una persona jurídica directamente, sino a través de otras formas de presencia comercial, por ejemplo una sucursal, o una oficina de representación, se otorgará, no obstante, al prestador de servicios (es decir, a la persona jurídica), a través de esa presencia, el trato otorgado a los prestadores de servicios en virtud del Capítulo. Ese trato se otorgará a la presencia a través de la cual se suministra el servicio, sin que sea necesario otorgarlo a ninguna otra Parte del prestador situada fuera del territorio en el que se suministra el servicio.]]

[Prestador de servicios de una Parte

Una persona de una Parte que pretenda prestar o presta un servicio.]

[Restricción cuantitativa no discriminatoria

Una medida no discriminatoria que impone limitaciones sobre:

- a) el número de prestadores de servicios, sea a través de una cuota, monopolio o una prueba de necesidad económica o por cualquier otro medio cuantitativo; o
- b) las operaciones de cualquier prestador de servicios, sea a través de una cuota o de una prueba de necesidad económica, o por cualquier otro medio cuantitativo.]

[Sector

Sector de un servicio significa:

- a) con referencia a un compromiso específico, uno (1) o varios subsectores de ese servicio, o la totalidad de ellos, según se especifique en la lista de una Parte;
- b) en otro caso, la totalidad de ese sector de servicios, incluidos todos sus subsectores.]

Servicios

[El término "servicios" comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios

prestados en ejercicio de facultades gubernamentales.] *(Un texto similar se encuentra en el*

Artículo 2.6.a)

[Servicios aéreos especializados

[Los servicios de] [Los servicios aéreos especializados se refieren a servicios aéreos que no son de transporte aéreo, tales como los de] [Cartografía aérea, topografía aérea, fotografía aérea, control de incendios forestales, extinción de incendios, publicidad aérea, remolque de planeadores, servicio de paracaidismo, servicios aéreos para la construcción, transporte aéreo de

troncos, vuelos panorámicos, vuelos de entrenamiento, inspección y vigilancia aérea y rociamiento aéreo.] [extinción de incendios, vuelos panorámicos, topografía aérea, cartografía aérea, fotografía aérea, paracaidismo, remolque de planeadores y helicópteros-montacargas para transporte de troncos y construcción, así como otros servicios aéreos agrícolas, industriales y de inspección.]

[Servicios profesionales

Los servicios que para su prestación requieren educación superior especializada o adiestramiento o experiencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una Parte, pero no incluye los servicios prestados por personas que practican un oficio o a los tripulantes de barcos mercantes y aeronaves.]

[Servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales

[Un "servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales" significa todo servicio que no se preste en condiciones comerciales ni en competencia con uno (1) o varios prestadores de servicios, e incluye:.

- a) las actividades realizadas por el banco central o una autoridad monetaria o cualquier otra entidad pública, en prosecución de políticas monetarias o cambiarias;
- b) las actividades que formen parte de un sistema legal de seguridad social o de planes para jubilación públicos;
- c) las actividades que formen parte de un sistema de seguridad nacional o para el establecimiento o mantenimiento del orden público; y
- d) otras actividades realizadas por una entidad pública por cuenta o con garantía del Estado o con utilización de recursos financieros de éste.]] *(Un texto similar se encuentra en el Artículo 2.6.b)*

[Suministro de un servicio

La producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio.] *(Un texto idéntico se encuentra en el Artículo 2.1.a)*

Artículo 2. Alcance y Cobertura Sectorial

2.1. Este Capítulo se aplica a las medidas [adoptadas o mantenidas] por una Parte que afecten [directamente] al comercio [transfronterizo] de servicios [en todos los sectores] [y en todos los modos de suministro] , que realicen los prestadores de servicios de otra Parte. Tales medidas incluyen pero no están limitadas a medidas que afecten :

- a) la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio;
- b) la compra, uso o pago de un servicio;
- [c) el acceso a y el uso de [sistemas de distribución y transporte] [o] [redes y servicios

[públicos] de telecomunicaciones] relacionados con la prestación de un servicio;]

[d) la presencia en su territorio de un prestador de servicios de cualquier otra Parte;]

[e) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.]

[f) el acceso a servicios que se ofrezcan al público en general por prescripción de las Partes, y la utilización de los mismos con motivo de la prestación de un servicio.]

[2.2. [Este Capítulo no se aplica a:

[a) el comercio transfronterizo de servicios financieros;]

b) [medidas relacionadas con ciertos servicios de transporte aéreo] [los servicios aéreos, incluidos los de transporte aéreo nacional e internacional regulares y no regulares, así como las actividades auxiliares de apoyo a los servicios aéreos, salvo:

i) los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves durante el período en que se retira una aeronave de servicio,

[ii) los servicios aéreos especializados, y

iii) los servicios de sistemas computarizados de reservación;]]

c) las compras gubernamentales hechas por una Parte [o por una empresa del estado]

[d) [los subsidios o donaciones] [y las medidas de promoción y fomento] otorgados por una Parte o una empresa del Estado, incluidos los préstamos [apoyados por el estado], garantías, seguros [, donaciones e incentivos fiscales]

[e...].]

2.3. A los efectos del presente Capítulo, se define el comercio [transfronterizo] de servicios [o la prestación transfronteriza de servicios] como la prestación de un servicio:

a) del territorio de una Parte al territorio de cualquier otra Parte;

b) en el territorio de una Parte [por personas de esa Parte a personas de otra Parte] [a un consumidor [de servicios] de cualquier otra Parte]; [o]

[c) por un prestador de servicios de una Parte mediante la presencia comercial en el territorio de cualquier otra Parte;]

d) por [[personas físicas] [un nacional] de una Parte] [un prestador de servicios de una Parte mediante la presencia de personas físicas] en el territorio de cualquier otra Parte.

[Pero no incluye el prestación de un servicio en el territorio de una Parte mediante una inversión en ese territorio, tal como se define en el Artículo XX del Capítulo XX (Inversión).]¹⁰⁹

[2.4. A los efectos del presente Capítulo se entenderá por “medidas que [adopte [o mantenga]] [una Parte,]” las medidas [adoptadas [o mantenidas]] por:

- a) gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales; y
- b) instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades en ellas delegadas por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales.]

[2.5. En cumplimiento de sus obligaciones y compromisos en el marco del presente Capítulo, [el gobierno central de] cada Parte tomará las medidas [necesarias][razonables] [que estén a su alcance] para asegurar su observancia por las entidades y organizaciones mencionadas en el Artículo 2.4.a) y 2.4.b.)]

2.6. [A los efectos del presente Capítulo:

- a) el término "servicios" comprende todo servicio de cualquier sector, excepto] [Este Capítulo no se aplica a] los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales;
- b) un "servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales" significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno (1) o varios prestadores de servicios.
- c) Ninguna disposición de este Capítulo se interpretará en el sentido de impedir a una Parte prestar servicios o llevar a cabo funciones tales como la ejecución de las leyes, servicios de readaptación social, pensión o seguro de desempleo o servicios de seguridad social o [la seguridad o el seguro sobre el ingreso, la seguridad o el seguro social], bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud y protección de la niñez.]

[2.7. Para los países en desarrollo y en particular las economías más pequeñas, habrá flexibilidad en el cumplimiento de los compromisos y se darán condiciones de trato especial que promuevan el crecimiento equilibrado de las Partes y faciliten su creciente participación en el comercio de servicios en el Hemisferio.]

[2.8. El alcance de la cobertura estará vinculado a la magnitud y el ritmo de la liberalización de los modos de suministro para la prestación de servicios. En este sentido, deberá prestarse especial atención a los intereses particulares de las economías más pequeñas en cuanto a la liberalización de los sectores y modos que sean importantes para facilitar la satisfacción de las necesidades de desarrollo de dichas economías.]

¹⁰⁹ [Algunas delegaciones piensan que este texto podría ser ubicado en el Artículo 1 (Definiciones).]

[2.9. Ninguna disposición de este Capítulo se interpretará en el sentido de imponer a una Parte obligación alguna respecto a un nacional de otra Parte que pretenda ingresar a su mercado de trabajo o que tenga empleo permanente en su territorio, ni de conferir algún derecho a ese nacional, respecto a dicho ingreso o empleo.¹¹⁰]

Sección B Provisiones Sustantivas

Artículo 3. Trato de Nación Más Favorecida

3.1. [Con respecto a las medidas abarcadas por el presente Capítulo,] cada Parte otorgará [inmediata e incondicionalmente] a los [servicios y] prestadores de servicios de cualquier otra Parte un trato no menos favorable que el que conceda [, en circunstancias similares,] a los [servicios] [similares y] prestadores de servicios [similares] de cualquier otra Parte o un país que no es Parte.

[3.2. Las disposiciones del presente Capítulo no se interpretarán en el sentido de impedir que una Parte confiera o conceda ventajas:

- a) a países adyacentes con el fin de facilitar intercambios, limitados a las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.
- b) a economías de islas vecinas, sean o no Partes, con el fin de facilitar intercambios de servicios que se produzcan y consuman localmente.]

[3.3. [Las economías más pequeñas y los países en desarrollo] [Una Parte] podrá[n] mantener [exenciones] [excepciones] al principio consagrado en el párrafo 3.1 [, siempre que tal medida esté enumerada simultáneamente en el Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II del AGCS y en el Anexo XX sobre Exenciones al presente párrafo.]]

[3.4. No obstante lo expresado en el párrafo 3.1, ninguna Parte estará obligada a extender automáticamente a las restantes Partes ventajas provenientes de Acuerdos [de integración económica] existentes o futuros [más amplios que el ALCA y que estén] amparados por el Artículo V (Integración económica) del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.]

Artículo 4. Trato Nacional

4.1. [En los sectores inscritos en su Lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse][Con sujeción a las excepciones especificadas en los anexos], cada Parte otorgará a los [servicios y] prestadores de servicios de cualquier otra Parte, un trato no menos favorable que el que conceda [, en circunstancias similares,] a sus [propios] [servicios similares o] prestadores de servicios [similares].

¹¹⁰ [Eventualmente este texto podría ser trasladado al Anexo XX (Entrada Temporal de Personas de Negocios).]

[4.2. Los compromisos asumidos en virtud del presente Artículo no obligan a las Partes a compensar desventajas competitivas intrínsecas que resulten del carácter extranjero de los servicios o prestadores de servicios similares.]

[4.3. Las Partes podrán cumplir lo prescrito en el párrafo 4.1 otorgando a los servicios y prestadores de servicios de las demás Partes un trato formalmente idéntico o formalmente diferente al que dispense a sus propios servicios similares y prestadores de servicios similares.]

[4.4. Se considerará que un trato formalmente idéntico o formalmente diferente es menos favorable si modifica las condiciones de competencia en favor de los servicios o prestadores de servicios de la Parte en comparación con los servicios similares o los prestadores de servicios similares de otra Parte.]

[4.5. El trato que otorgue una Parte de conformidad con el párrafo 4.1 significa, respecto a una provincia o estado, un trato no menos favorable que el trato más favorable que esa provincia o estado otorgue, en circunstancias similares, a los prestadores de servicios de la Parte del que forma parte integrante.]

[4.6. [Las Partes] [Los países en desarrollo y en particular las economías más pequeñas] podrán [mantener exenciones][establecer excepciones] al principio consagrado en el párrafo 4.1.] [Se permitirán excepciones a este principio, en el caso de las economías más pequeñas, con miras a buscar objetivos de desarrollo nacional sostenibles y para permitir su participación más plena en el proceso integral del ALCA.]]

Artículo 5. Acceso a Mercados¹¹¹

[[5.1. [En lo que respecta al acceso a los mercados a través de los cuatro (4) modos de suministro identificados en el Artículo XX,] cada Parte otorgará a los servicios y a los prestadores de servicios de las otras Partes un trato no menos favorable que el especificado en su Lista de Compromisos Específicos anexas al presente Capítulo y de acuerdo con regulaciones apropiadas, en el sentido de lo expresado en el Artículo 8 (Reglamentación nacional).]

[5.2. [En los sectores en que se contraigan compromisos de acceso a los mercados,] las Partes no podrán mantener ni adoptar, ya sea sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, [a menos que en su Lista se especifique lo contrario, las siguientes medidas]:

- a) limitaciones al número de prestadores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o prestadores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

¹¹¹ Algunas delegaciones consideran que con el propósito de garantizar la plena integración y el desarrollo de las economías pequeñas los países de mayor nivel de desarrollo deberían otorgar acceso a sus mercados, en sectores o subsectores de interés de las economías pequeñas. Además se podrán establecer compromisos de liberalización tomando en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de las economías.

- b) limitaciones al valor [total] de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- c) limitaciones al número [total] de operaciones de servicios o a la cuantía [total] de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- d) imitaciones al número [total] de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un prestador de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y que estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
- [e) medidas que restrinjan o prescriban a los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta (*joint-venture*) por medio de los cuales un prestador de servicios puede suministrar un servicio]; y
- [f) limitaciones a la participación de capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas].]

[5.3. Se dará especial prioridad a las economías más pequeñas del hemisferio en la implementación de los párrafos 5.1 y 5.2. Se tomarán en cuenta particularmente las graves dificultades que enfrentan las economías más pequeñas para cumplir con ciertos compromisos negociados, en vista de sus vulnerabilidades específicas y sus necesidades de desarrollo, de comercio y económicas nacionales como se estipula en el Artículo 21 (Tratamiento de las Diferencias en los Niveles De Desarrollo y Tamaño de las Economías).]]

[Presencia local no obligatoria

5.1. Ninguna Parte exigirá a un prestador de servicios de otra Parte que establezca o mantenga una oficina de representación o cualquier otro tipo de empresa, o que [sea residente,][resida] en su territorio como condición para la prestación transfronteriza de un servicio.]

[[Restricciones cuantitativas no discriminatorias

5.1. Cada Parte indicará a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, en su Anexo XX (Restricciones Cuantitativas no Discriminatorias) cualesquiera restricciones cuantitativas no discriminatorias que mantenga a nivel nacional o federal, y a nivel estatal o provincial.

5.2. Cada Parte notificará a las otras Partes cualquier restricción cuantitativa no discriminatoria que adopte a nivel nacional o federal, y a nivel estatal o provincial, después de la

fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, e indicará la restricción en su Anexo XX (Restricciones Cuantitativas no Discriminatorias).

5.3. Las Partes [se esforzarían] [se esforzarán periódicamente, cuando menos cada dos (2) años,] para negociar la liberalización de las restricciones cuantitativas no discriminatorias indicadas en su Anexo XX (Restricciones Cuantitativas no Discriminatorias), de conformidad a lo establecido en los párrafos 5.1 y 5.2.]

[5.4. Cada Parte indicará en su Anexo XX (Restricciones Cuantitativas) de este Capítulo sus compromisos para liberalizar restricciones cuantitativas, requisitos para el otorgamiento de licencias, y otras medidas no discriminatorias.]]

Artículo 6. Transparencia

6.1. Cada Parte publicará con prontitud y, salvo en situaciones de emergencia, a más tardar en la fecha de su entrada en vigor, todas las medidas pertinentes [de aplicación general] que se refieran o afecten el funcionamiento de lo establecido en este Capítulo[, y hayan sido puestos en vigor por gobiernos federales, centrales y estatales o por instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades en ellas delegadas por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales]. Se publicarán asimismo los acuerdos internacionales [incluidos los acuerdos de reconocimiento mutuo] que se refieran o afecten al comercio de servicios y de los que sea signataria una de las Partes [en cualquiera de sus niveles de gobierno].

6.2. Cuando no sea factible la publicación de la información a que se refiere el párrafo 6.1, ésta se pondrá a disposición del público de otra manera.

[6.3. Cada Parte informará con prontitud [a la entidad apropiada del ALCA/o a cualquiera otra Parte], y por lo menos anualmente, del establecimiento de nuevas medidas [o la introducción de] [modificaciones a las ya existentes] que afecten significativamente al comercio de servicios abarcado por sus compromisos [específicos] en virtud del presente Capítulo.]

[6.4. Cada Parte responderá con prontitud a todas las peticiones de información específica formuladas por cualquiera otra Parte acerca de cualesquiera de sus medidas mencionadas en [el] [los] párrafo[s] 6.1 [y 6.3] a través de los Puntos de Contacto y Averiguación sobre Servicios que cada Parte haya identificado. [Se tomarán disposiciones especiales para las economías más pequeñas, que permitan flexibilidad con respecto a los plazos para establecer dichos servicios encargados de facilitar información. De igual manera, se tomarán las disposiciones para el suministro de asistencia técnica (especialmente en las áreas de tecnología de la información) con el fin de permitir que dichos Estados cumplan de manera exitosa con sus obligaciones en esta área.]]

[6.5. Los países más grandes y más desarrollados buscarán, a través de sus puntos de contacto nacionales, facilitar el acceso de los prestadores de servicios de las economías más pequeñas a la información relacionada con sus respectivos mercados, referente a:

- a) aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios (especialmente en las áreas más novedosas).
- b) registro, reconocimiento y obtención de títulos profesionales; y
- c) disponibilidad de tecnología en materia de servicios.]

[6.6. Cada Parte mantendrá o establecerá los mecanismos adecuados para responder a las preguntas de interesados con respecto a sus reglamentos relacionados con la materia a que se refiere este Capítulo.]

[6.7. En la medida de lo posible, cada Parte brindará a las personas y a la Parte interesada oportunidad razonable para formular observaciones sobre medidas propuestas.]

[6.8. En el momento en que adopte los reglamentos definitivos relacionados con la materia a que se refiere este Capítulo, cada Parte abordará por escrito, en la medida de lo posible e incluyendo previa solicitud, los comentarios sustantivos recibidos de parte de interesados con respecto a los reglamentos propuestos. En la medida de lo posible, cada Parte otorgará un plazo razonable entre la publicación de los reglamentos y su fecha de vigencia.]

[6.9. Toda Parte podrá notificar a [la entidad apropiada del ALCA], cualquier medida adoptada por otra Parte que, a su juicio, afecte el funcionamiento del presente Capítulo.]

[6.10. Ninguna disposición del presente Capítulo impondrá a [ninguna][cualquier] Parte la obligación de facilitar información confidencial cuya divulgación pueda constituir un impedimento para el cumplimiento de su ordenamiento jurídico interno, ser contraria al interés público, o pueda lesionar los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas.]

[6.11. Las Partes tienen entendido que el término “reglamento” incluye los reglamentos que establecen o se aplican a la autorización de licencias o a los criterios para otorgarlas.]

Artículo 7. Denegación de Beneficios

[7.1. Una Parte podrá denegar los beneficios de este Capítulo [previa notificación y realización de consultas]:

- [a) a un prestador de servicios de otra Parte cuando el servicio esté siendo prestado por una empresa que es de propiedad o está bajo control de personas de un país que no es Parte, y la empresa no realiza actividades comerciales de negocios sustanciales en territorio de cualquier Parte distinta a la Parte que deniega, ó
- b) a un prestador de servicios de otra Parte cuando el servicio esté siendo prestado por una empresa que es de propiedad o está bajo control de personas de la Parte que deniega, y la empresa no realiza actividades comerciales de negocios sustanciales en territorio de cualquier Parte distinta a la Parte que deniega.]

- [c) a la prestación de un servicio si se establece que este servicio es prestado desde o en el territorio de un país no Parte;
- d) a un prestador de servicios, si se establece que este servicio está siendo prestado por una persona de un País no Parte.]]

[7.2. Para disfrutar de los beneficios del presente Capítulo, y ser considerados servicios originarios de la región, los prestadores de servicios deben ser:

- a) personas físicas, que sean ciudadanos o tengan residencia permanente en una Parte, de conformidad con las respectivas reglamentaciones nacionales.
- b) las personas jurídicas, autorizadas o domiciliadas, de conformidad con las leyes nacionales, en la respectiva Parte y que lleven a cabo efectivamente operaciones sustanciales en el territorio de esa Parte.

En el caso de un suministro de servicios transfronterizo producidos y ofrecidos directamente del territorio de otra Parte, por personas físicas o jurídicas, se aplicará la disposición correspondiente del párrafo anterior.]

[7.3. Una Parte podrá denegar los beneficios del presente Capítulo a un prestador de servicios de cualquier otra Parte si el servicio está siendo suministrado por una empresa que es propiedad o es controlada por personas de un país no Parte, y la Parte que deniega los beneficios:

- a) no mantiene relaciones diplomáticas con el país no Parte, ó
- b) adopta o mantiene medidas con respecto al país no Parte que prohíben las transacciones con la empresa o que pudieran ser violadas o evadidas si se concediesen los beneficios del presente Capítulo a la empresa.]

[Artículo 8. Reglamentación Nacional

[Derecho a reglamentar¹¹²

8.1. Se reconoce el derecho de las Partes a reglamentar por medio de medidas el comercio de servicios y establecer nuevas reglamentaciones, siempre y cuando no anulen o menoscaben los compromisos asumidos bajo el acuerdo en materia de acceso a mercados y trato nacional.

¹¹² [Una delegación se reserva el derecho de cambiar esta propuesta a la luz de las disposiciones del Capítulo XX (Servicios) relativas a los aspectos institucionales, tales como consultas y solución de controversias.]

8.2. Cada Parte velará por que todas las medidas que afecten el comercio de servicios sean administradas de manera razonable, objetiva e imparcial para todos los sectores de servicios.

8.3. En lo que respecta a medidas relativas a prescripciones y procedimientos en materia de licencias, títulos de aptitud y normas técnicas, y cuando no estén bajo el alcance de los Artículos de acceso a mercados y trato nacional, las Partes deberán adoptar los procedimientos indicados a continuación.

Prescripciones y Procedimientos en material de licencias, títulos de aptitud y normas técnicas

8.4. Cuando se exija autorización para el suministro de un servicio, en los sectores respecto de los cuales se haya contraído un compromiso específico, las autoridades competentes de la Parte de que se trate, en un plazo prudencial a partir de la presentación de una solicitud que se considere completa con arreglo a las leyes y reglamentos nacionales, informarán al solicitante de la decisión relativa a su solicitud. A petición de dicho solicitante, las autoridades competentes de la Parte facilitarán, sin demoras indebidas, información referente a la situación de la solicitud, así como sobre informaciones adicionales que sean exigidas conforme a la ley del Estado Parte, cuando la solicitud no estuviera completa.

8.5. Cada Parte mantendrá o establecerá tan pronto como sea factible tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos que permitan, a petición de un proveedor de servicios afectado, la pronta revisión de las decisiones administrativas que afecten al comercio de servicios y, cuando esté justificado, la aplicación de remedios apropiados.

8.6. Las Partes se asegurarán que se permita de hecho una revisión objetiva e imparcial de los procedimientos descritos en el párrafo 8.4.

8.7. Estas disposiciones no se interpretarán en el sentido de que impongan a ninguna Parte la obligación de establecer tales tribunales o procedimientos cuando ello sea incompatible con su estructura constitucional.

8.8. Con el objetivo de asegurarse de que, en los sectores respecto de los cuales se haya contraído un compromiso específico, toda medida que una Parte adopte o mantenga en relación con las prescripciones y procedimientos para el otorgamiento de licencias, reconocimiento de títulos de aptitud y normas técnicas no anule o menoscabe compromisos específicos de acceso a mercados y trato nacional, cada Parte garantizará que dichas medidas:

- a) se basen en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y capacidad para suministrar el servicio;
- b) no sean más gravosas de lo necesario para el cumplimiento de un objetivo legítimo de política nacional;
- c) en el caso de los procedimientos en material de licencias, no constituyan de por sí restricciones encubiertas al suministro de un servicio.

8.9. Cuando una Parte aplique una medida para el cumplimiento de un objetivo legítimo de política nacional, y que otra Parte demuestre que la misma menoscaba los compromisos asumidos, aquella deberá justificar que dicha medida es necesaria y que no existe una medida alternativa disponible menos restrictiva al comercio de servicios para alcanzar este mismo objetivo. En caso que la Parte que aplica la medida no pueda justificarla se le requerirá que la sustituya por una medida menos restrictiva. Al evaluar la factibilidad de la adopción de medidas alternativas para el cumplimiento del objetivo legítimo de política nacional, deberá tenerse en cuenta las posibilidades técnicas y económicas al alcance de la Parte que aplicó la medida.

8.10. Al determinar si una Parte cumple con las obligaciones del párrafo 8.9 y 8.10 del presente Artículo, se tendrán en cuenta, entre otras, las normas internacionales de las organizaciones internacionales competentes que aplique esta Parte¹¹³.

Facultad reglamentaria al nivel subfederal

8.11. La facultad reglamentaria de los niveles subfederales no debe menoscabar los compromisos asumidos por una Parte de este Acuerdo.

Pruebas de necesidades económicas

8.12. No se aplicaran las pruebas de necesidades económicas a los proveedores de servicios de las partes del ALCA, tanto en conformidad a lo establecido en este artículo como en lo relativo a acceso a mercados.]

[[8.1. Ninguna disposición de este Capítulo se interpretará en el sentido de impedir a una Parte el derecho de reglamentar y de introducir nuevas reglamentaciones para alcanzar los objetivos de política nacional.]

[Procedimientos

8.2. Las Partes establecerán procedimientos para:

- a) que una Parte notifique a las otras Partes e incluya en sus listas pertinentes:
 - i) los compromisos referentes al Artículo XX (Liberalización de medidas no discriminatorias),
 - ii) las reformas a medidas a las cuales se hace referencia en el Artículo 13 ([Reservas] / [Medidas Disconformes]) (1), (2) y (3), y
 - iii) las restricciones cuantitativas, de conformidad con el Artículo XX (Restricciones cuantitativas); y

¹¹³ [Organizaciones internacionales competentes son aquellos órganos internacionales cuya participación este abierta a los órganos relevantes de por lo menos todas las Partes del ALCA]

- b) las consultas sobre reservas, restricciones cuantitativas o compromisos, tendientes a lograr una mayor liberalización.]

[Otorgamiento de [permisos, autorizaciones] [licencias y certificados]

[8.3. Con el objeto de garantizar que toda medida que una Parte adopte o mantenga en relación con los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de [permisos, autorizaciones,] licencias [y] [[o] certificaciones] a los nacionales de otra Parte no constituya una barrera innecesaria al comercio, cada [Parte][una (1) de las Partes procurará[n] garantizar que [esas][dichas] medidas:

- a) se sustenten en criterios objetivos y transparentes, tales como la capacidad, [y] la aptitud [y la competencia] para prestar un servicio;
- b) no sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad de un servicio; y
- c) no constituyan una restricción encubierta [al suministro][a la prestación transfronteriza] de un servicio.]

8.4. Cuando una Parte, reconozca de manera unilateral o por acuerdo con otro Estado no Parte, la educación, la experiencia, las licencias o los certificados obtenidos en el territorio de otra Parte o de un Estado no Parte:

- a) nada de lo dispuesto en el Artículo 3 (Trato de nación más favorecida) se interpretará en el sentido de exigir a una Parte que reconozca la educación, la experiencia, las licencias o los certificados obtenidos en el territorio de las otras Partes; y
- b) una Parte proporcionará a las otras Partes, oportunidad adecuada para demostrar que la educación, la experiencia, las licencias o los certificados obtenidos en territorio de otra Parte también deberán reconocerse o para celebrar un arreglo o acuerdo que tenga efectos equivalentes.

8.5. Cada Parte eliminará, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, todo requisito de nacionalidad o de residencia permanente. Cuando una Parte no cumpla con esta obligación con respecto de un sector en particular, deberá listar dichos requisitos en su Sección A del Anexo XX (Medidas Disconformes y Futuras). Otra Parte podrá, adoptar o mantener,

como único recurso, un requisito equivalente, en el mismo sector y durante el mismo tiempo que la Parte en incumplimiento mantenga su requisito.

8.6. Las Partes consultarán entre ellas periódicamente, con el objeto de examinar la posibilidad de eliminar los requisitos restantes de nacionalidad o residencia permanente, para el otorgamiento de licencias o certificados a los prestadores de servicios de otras Partes.

8.7. En el Anexo XX (Servicios Profesionales) se establecen procedimientos para el reconocimiento de la educación, experiencia y otras normas y requisitos que rigen a los prestadores de servicios profesionales.]

[8.1. Cada Parte podrá regular el suministro de servicios en su territorio, en la medida en que las regulaciones no discriminen en contra de los servicios y de los prestadores de servicios de la otra Parte, en comparación con los propios servicios similares o prestadores de servicios similares.]]

[Artículo 9. Excepciones Generales

[9.1. A reserva de que las medidas enumeradas a continuación no se apliquen en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta del comercio de servicios, ninguna disposición del presente Capítulo se interpretará en el sentido de impedir que una Parte adopte o aplique medidas:

- a) necesarias para proteger la moral o mantener el orden público;
- b) necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales [o el medio ambiente];
- c) necesarias para lograr la observancia de las leyes y los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Capítulo, con inclusión de los relativos a:
 - i). La prevención de prácticas que induzcan a error y prácticas fraudulentas o los medios de hacer frente a los efectos del incumplimiento de los contratos de servicios;
 - ii) La protección de la intimidad de los particulares en relación con el tratamiento y la difusión de datos personales y la protección del carácter confidencial de los registros y cuentas individuales;
 - iii) La seguridad;
- d) Incompatibles con el Artículo 4 (Trato nacional), siempre que la diferencia del trato tenga por objeto garantizar la imposición o la recaudación equitativa o efectiva de

impuestos directos respecto de los servicios o prestadores de servicios de otras Partes;

- e) Incompatibles, con el Artículo 3 (Trato de nación más favorecida), siempre que la diferencia del trato resulte de un acuerdo destinado a evitar la doble imposición o de las disposiciones destinadas a evitar la doble imposición, contenidas en cualquier otro acuerdo o convenio internacional que sea vinculante para la Parte.

[f) seguridad pública.]

[g) para proteger los tesoros nacionales, artísticos, históricos o arqueológicos.]

[9.2. Las medidas enumeradas en el presente Artículo no se aplicarán de manera desproporcionada en relación con el objetivo que persigan, no tendrán fines proteccionistas a favor de servicios o prestadores de servicios nacionales, y no se aplicarán de forma tal que constituyan un obstáculo innecesario al comercio intrarregional de servicios o un medio de discriminación en contra de servicios y/o prestadores de servicios del ALCA en relación con el trato otorgado a otros países, Partes o no Partes.]]

[Artículo 10. Excepciones Relativas a la Seguridad

10.1. Ninguna disposición del presente capítulo se interpretará en el sentido de que:

- a) Imponga a una Parte la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación considere contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o
- b) Impida a una Parte la adopción de las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad:
 - i) relativas al suministro de servicios destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;
 - ii) relativas a las materias fisionables o fusionables o a aquellas que sirvan para su fabricación;
 - iii) aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o

- c) Impida a una Parte la adopción de medidas en cumplimiento de las obligaciones por el contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales.

[10.2. Se informará a [...], en la mayor medida posible, de las medidas adoptadas en virtud de los apartados 10.1.b y 10.1.c y de su terminación.]

[Artículo 11. Reconocimiento

11.1. [Cada Parte tomará las medidas necesarias para desarrollar procedimientos que faciliten y promuevan el reconocimiento de:] [Para fines del cumplimiento total o parcial de sus normas o criterios para la autorización, licencia o certificación de proveedores de servicios y sujetándose a los requisitos del párrafo 11.5, una Parte puede reconocer] la educación o la experiencia obtenidas, los requisitos cubiertos o las licencias o certificaciones otorgadas en un país en particular. Este reconocimiento, que puede lograrse mediante armonización o de alguna otra forma, puede basarse en un acuerdo o arreglo con el país en cuestión o puede otorgarse de manera autónoma [ó conforme a las decisiones que sobre la materia adopte el Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizos].]

[11.2. Las Partes se pondrán de acuerdo para establecer los requisitos de reconocimiento mutuo, requisitos de licencias y otras regulaciones, con objeto de que los servicios o prestadores de servicios cumplan, con los criterios aplicados por cada Parte para la autorización, obtención de licencias, operación y certificación de los prestadores de servicios, en particular para los servicios profesionales.]

11.3. Cuando una Parte reconoce de manera autónoma o mediante acuerdo o arreglo la educación o la experiencia obtenidas, los requisitos cubiertos o las licencias o certificaciones otorgadas en otro país Parte o no Parte, nada de lo dispuesto en el Artículo 3 (Trato de nación más favorecida) se interpretará en el sentido de exigir a dicha Parte que reconozca la educación o la experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o los certificados otorgados en el territorio de otra Parte.

11.4. Una Parte que sea miembro de un acuerdo o arreglo del tipo a que se refiere el párrafo 11.1, ya sea existente o futuro, proporcionará la oportunidad adecuada a otras Partes interesadas de negociar su participación en dicho acuerdo o arreglo o de negociar con ella pactos comparables. Cuando una Parte otorgue reconocimiento de manera autónoma, proporcionará la oportunidad adecuada a cualquier otra Parte de demostrar que la educación, experiencia, licencias o certificaciones obtenidos o los requisitos cubiertos en el territorio de dicha otra Parte deben ser reconocidos.

11.5. Una Parte no otorgará reconocimiento de ninguna manera que constituya una forma de discriminación entre países en la aplicación de sus normas o criterios para la autorización, licencia o certificación de proveedores de servicios o una restricción disfrazada al comercio de servicios.

[11.6. Cada Parte establecerá procedimientos adecuados para verificar la competencia de los profesionales de otras Partes.]]

[Artículo 12. Lista de Compromisos Específicos

12.1. Cada Parte indicará en una Lista de Compromisos Específicos los sectores, subsectores y actividades de servicios con respecto a los cuales asumirá compromisos. En cada sector y para cada uno (1) de los cuatro (4) modos de suministro establecidos en el Artículo XX, la Parte especificará:

- a) Los términos, limitaciones y condiciones de acceso a mercados;
- b) Los términos, limitaciones y condiciones de trato nacional;
- c) Las obligaciones relativas a los compromisos adicionales.

12.2. Las medidas que sean al mismo tiempo incompatibles con las obligaciones referentes a Acceso a Mercado y Trato Nacional se consignarán en ambas columnas de las Listas de Compromisos Específicos.]

[Artículo 13. [Reservas]/[Medidas Disconformes]

13.1. Los Artículos 3, 4, XX y 5 (Trato de nación más favorecida, Trato nacional, , Presencia local no obligatoria [, Acceso a mercados]) no se aplicarán a:

- a) cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por [una Parte a]:
 - i) [una Parte a] nivel central de gobierno según lo estipule dicha Parte en su Lista en el Anexo I (Medidas disconformes existentes)],
 - ii) [nivel provincial o estatal] [nivel regional de gobierno] según lo estipule dicha Parte en su Lista en el Anexo I (Medidas disconformes existentes),] ó
 - iii) nivel local de gobierno;
- b) la continuación o la pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el literal a); ó
- c) la reforma de cualquier medida disconforme a que se refiere el literal a), siempre que dicha reforma no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal como estaba en vigor inmediatamente antes de la reforma, con los Artículos 3, 4, XX y 5 (Trato de nación más favorecida, Trato nacional, Presencia local no obligatoria [, Acceso a mercados]).

13.2. Los Artículos 3, 4, XX y 5 (Trato de nación más favorecida, Trato nacional, Presencia local no obligatoria [, Acceso a mercados]) no se aplicarán a ninguna medida que una Parte adopte o mantenga con respecto a los sectores, subsectores o actividades estipulados en su Lista en el Anexo II (Medidas disconformes existentes o futuras).

[13.3. El Anexo I (Medidas disconformes existentes) y Anexo II (Medidas disconformes existentes o futuras) deberán completarse en un período no superior a dos (2) años desde la entrada en vigor del Acuerdo. Las Pequeñas Economías tendrán un plazo no superior a cinco (5) años para completar sus anexos I (Medidas disconformes existentes) y II ((Medidas disconformes existentes o futuras).]]

[Artículo 14. Liberalización Futura

14.1. A través de negociaciones futuras a ser convocadas por el Comité [Administrador del Acuerdo] [realizadas periódicamente], las Partes profundizarán [concertadamente] la liberalización alcanzada en los diferentes sectores de servicios, con miras a lograr la eliminación de las restricciones remanentes [inscritas de conformidad con el Artículo 13 ([Reservas] / [Medidas Disconformes])].

14.2. La eliminación de las restricciones remanentes incluirá la reducción y/o el desmantelamiento progresivo de las medidas disconformes señaladas en la Sección A así como la incorporación progresiva a la Sección A de los sectores, subsectores o actividades indicados en la Sección B.]

[Artículo 15. Transferencias y pagos

15.1. Cada Parte permitirá que todas las transferencias y pagos relacionados con [la prestación transfronteriza de servicios] [el comercio de servicios] se haga[n] libremente y sin demora tanto desde como hacia su territorio.

15.2. Cada Parte permitirá que dichas transferencias y pagos relacionados con [la prestación transfronteriza de servicios] [el comercio de servicios] se realicen en una moneda de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado en la fecha de la transferencia.

15.3. No obstante lo dispuesto en los párrafos 15.1 y 15.2, una Parte podrá impedir la realización de transferencias o pagos, por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de sus leyes relativas a:

- a) quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- b) emisión, comercio y operación de valores; futuros, opciones o derivados;
- c) informes financieros o registro de transferencias, cuando sea necesario, para brindar ayuda a las autoridades policiales o los organismos regulatorios en materia financiera;
- d) infracciones penales;
- e) aseguramiento del cumplimiento de los fallos o sentencias en procedimientos judiciales o administrativos.]

[Artículo 16. Restricciones para Proteger la Balanza de Pagos

16.1. En caso de existencia o amenaza de graves dificultades financieras exteriores o de balanza de pagos, una Parte podrá adoptar o mantener restricciones al comercio de servicios respecto de las medidas cubiertas por los Artículos 3, 4, XX y 5 (Trato de nación más favorecida, Trato nacional, Presencia local y Acceso a mercados), con inclusión de los pagos o transferencias por concepto de transacciones referentes a los sectores afectados por tales medidas. Se reconoce que determinadas presiones de balanza de pagos pueden hacer necesaria la utilización de restricciones para lograr, entre otras cosas, el mantenimiento de un nivel de reservas financieras suficiente para la aplicación de su programa de desarrollo económico o de transición económica.

16.2. Las restricciones a que se refiere el párrafo 16.1:

- a) no discriminarán entre las Partes;
- b) serán compatibles con el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI);
- c) evitarán lesionar innecesariamente los intereses comerciales, económicos y financieros de las Partes;
- d) no excederán de lo necesario para hacer frente a las circunstancias mencionadas en el párrafo 16.1; y
- e) serán temporales o se eliminarán progresivamente a medida que mejore la situación indicada en el párrafo 16.1.

16.3. Al determinar la incidencia de tales restricciones, las Partes podrán dar prioridad al suministro de los servicios que sean más necesarios para sus programas económicos o de desarrollo, pero no se adoptarán ni mantendrán tales restricciones con el fin de proteger a un determinado sector de servicios.

16.4. Las restricciones adoptadas o mantenidas en virtud del párrafo 16.1, o las modificaciones que en ellas puedan introducirse, se notificarán con prontitud a las Partes.

- 16.5. a) Las Partes que apliquen las disposiciones del presente Artículo celebrarán con prontitud consultas sobre las restricciones adoptadas en virtud de dichas disposiciones.
- b) El Comité establecerá procedimientos para la celebración de consultas periódicas con el fin de estar en condiciones de hacer a la Parte interesada las recomendaciones que estime apropiadas.
 - c) En esas consultas se evaluarán la situación de la balanza de pagos de la Parte interesada y las restricciones adoptadas o mantenidas en virtud del presente Artículo, teniendo en cuenta, entre otros, factores como:

- i) la naturaleza y el alcance de las dificultades financieras exteriores y de balanza de pagos;
 - ii) el entorno exterior, económico y comercial, de la Parte objeto de las consultas;
 - iii) otras posibles medidas correctivas de las que pueda hacerse uso.
- d) En las consultas se examinará la conformidad de las restricciones que sean aplicables de conformidad con el párrafo 16.2 de este Artículo, en particular por lo que se refiere a la eliminación progresiva de las mismas de acuerdo con lo dispuesto en el inciso 16.2.e.
- e) En tales consultas, se aceptarán todas las constataciones de hecho en materia de estadística o de otro orden que presente el FMI sobre cuestiones de cambio, de reservas monetarias y de balanza de pagos y las conclusiones se basarán en la evaluación hecha por el FMI de la situación financiera exterior y de balanza de pagos de la Parte objeto de las consultas.]

[Artículo 17. Salvaguardias Especiales¹¹⁴

17.1. En aras de dar respuestas a problemas coyunturales en determinados sectores de servicios, vinculados a la creación de nuevos sectores, corrección de problemas estructurales de mercado o amenaza de desaparición de sectores de servicios, una Parte podrá adoptar medidas de salvaguardia de manera no discriminatoria y bajo la condición de que serán eliminadas gradualmente conforme desaparezca la causa que las motivó. Para ello deberá notificarlo al Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizos] y ofrecer datos probatorios que justifiquen la adopción de estas medidas.]

[Artículo 18. Subsidios¹¹⁵

18.1. Los factores a considerar en la elaboración de disciplinas sobre subsidios son: aspectos de NMF y trato nacional, especificidad por modo de suministro, aplicación territorial, transparencia, el concepto de “necesidad”, relevancia del concepto de “least trade restrictiveness”, medidas para neutralizar, excepciones, plazos para eliminar subsidios y flexibilidad para ciertos países.

18.2. El enfoque para el establecimiento de disciplinas deberá contener:

¹¹⁴ [Algunas delegaciones entienden conveniente que el Grupo de Negociación sobre Servicios evalúe la cuestión de las salvaguardias en servicios.]

¹¹⁵ [Algunas delegaciones consideran que el futuro Capítulo sobre Servicios del ALCA debería contener precisas disciplinas referidas a la eliminación y prohibición de subsidios que tengan efectos distorsivos en el mercado o que provoquen desplazamientos de corrientes comerciales normales. Las delegaciones deben desarrollar disciplinas con el fin de evitar y compensar los efectos de los subsidios que distorsionan el comercio de servicios. La negociación de estas disciplinas debe estar concluida a más tardar a la fecha de entrada en vigencia del Acuerdo del ALCA. La evidencia recogida en diferentes documentos compilados por organismos internacionales señala que variadas prácticas de subsidios se concentran en importantes sectores de servicios, por ejemplo: audiovisual, transporte aéreo y marítimo, turismo y financieros. También se confirma la presencia de subsidios en actividades de seguros, servicios postales, construcción, investigación y desarrollo y publicidad. El efecto de estas políticas no puede evaluarse con precisión, pero cierta evidencia empírica indica que aquellas prácticas con potenciales efectos distorsivos está concentrada en algunos sectores específicos. Algunos acuerdos de integración regionales sobre bienes y servicios contienen disposiciones específicas para establecer ciertas disciplinas en subsidios.]

- a) disciplinas generales y
- b) posible elaboración de disciplinas específicas por sector.

Las disciplinas sobre subsidios en servicios deben contemplar:

- a) la prohibición de subsidios a la exportación, por ejemplo una lista ilustrativa de medidas,
- b) la prohibición de causar daño o desplazar en terceros mercados, cuyo cumplimiento esté sujeto a que el Sistema de Solución de Diferencias del ALCA resuelva caso por caso, y
- c) los subsidios permitidos o no accionables, entre los que se podrían considerar, por ejemplo, aquellos subsidios dirigidos a servicios de interés social.]

[Artículo 19. Prácticas Comerciales

19.1. Las decisiones tomadas por los órganos o autoridades de defensa de la competencia en cada una de las Partes en el ejercicio de sus atribuciones y las medidas tomadas en aplicación de tales decisiones no serán consideradas medidas incompatibles con los compromisos asumidos bajo el presente acuerdo en materia de acceso a mercados y trato nacional. Asimismo, las regulaciones que se adopten en materia de defensa de la competencia no serán consideradas medidas incompatibles con los compromisos asumidos bajo el presente acuerdo, en materia de acceso a mercados y trato nacional.]

[Artículo 20. Competencia

[Leyes de protección a los consumidores

20.1. Ninguna Parte podrá mantener o introducir leyes o prácticas respecto de la venta, compra, transporte, distribución o uso de mercancías originarias importadas al territorio de dicha Parte, que otorguen mayor protección a los distribuidores locales de los proveedores locales que a los distribuidores locales de proveedores de productos o servicios extranjeros.]]

[Artículo 21. Tratamiento de las Diferencias en los Niveles De Desarrollo y Tamaño de las Economías

21.1. Las Partes se comprometen a otorgar un tratamiento preferencial para las pequeñas economías y países de menor desarrollo relativo del hemisferio, en cuanto a: plazos, excepciones temporales en el cumplimiento de sus obligaciones y asistencia especial para facilitar el proceso de ajuste y mejoría de la competitividad, tomando en cuenta la sensibilidad de determinados sectores de servicios, su importancia en la generación de empleos y su rol en la consecución de los legítimos intereses del desarrollo de esas economías.

21.2. Los países de mayor desarrollo relativo otorgarán especiales condiciones de acceso a sus mercados a los servicios provenientes de las economías pequeñas y de menor desarrollo relativo del hemisferio en aquellos modos de suministro en los que se identifiquen sus mayores ventajas comparativas.

21.3. En aras de fortalecer el desarrollo de sectores de servicios emergentes de interés para las pequeñas economías y/o de menor desarrollo relativo del hemisferio, las Partes se comprometen a ofrecer condiciones que faciliten el acceso a mercado de los prestadores de servicios en dichos sectores y a fomentar la cooperación técnica y financiera.

21.4. Se impulsará la creciente participación de las pequeñas economías y/o de menor desarrollo relativo en el comercio de servicios del hemisferio mediante :

- a) el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios y de su eficacia y competitividad, entre otras cosas, proporcionando acceso a la tecnología en condiciones comerciales;
- b) la mejora de su acceso a los canales de distribución y a las redes de información; y
- c) la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones.

21.5. Las Partes facilitarán los recursos adecuados, incluidos los financieros, en la medida en que sus respectivos recursos y regulaciones lo permitan para que se pueda avanzar en el ajuste al proceso gradual de liberalización del comercio hemisférico de servicios.

21.6. Se otorgará a las economías pequeñas y/o de menor desarrollo relativo flexibilidad en el cumplimiento de las obligaciones contraídas en lo que se refiere a abrir menos sectores, liberalizar menos tipos de transacciones, expandir progresivamente el acceso a los mercados en línea con su proceso de desarrollo y en la adopción de salvaguardias especiales.]

Seccion C Procedimientos E Instituciones

[Artículo 22. Cooperación Técnica

22.1. Se incorporan a este Capítulo las disposiciones establecidas en el Artículo IV (Participación creciente de los países en desarrollo) del AGCS haciendo especial énfasis en el establecimiento de los "puntos de contacto" y a la disponibilidad de la tecnología de servicios.

22.2. La asistencia técnica relativa al área de Servicios del ALCA será canalizada a través del Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizos].

22.3. Las Partes fomentarán la participación en la mayor medida posible tanto de los países de mayor y menor desarrollo relativo en los programas de desarrollo de las organizaciones internacionales y regionales.

22.4. Las Partes fomentarán y apoyarán la cooperación en materia de servicios entre los países de mayor y menor desarrollo relativo.

22.5. En colaboración con las organizaciones internacionales competentes, las Partes facilitarán a países de menor desarrollo del hemisferio, información relativa a los servicios y su evolución con el objeto de contribuir al fortalecimiento del sector de servicios de los mismos.

22.6. Las Partes prestarán especial atención a las iniciativas de los países de menor desarrollo relativo para acceder a la transferencia de tecnología, la formación y otras actividades que favorezcan el desarrollo de infraestructura y la expansión de su comercio de servicios.]

[Artículo 23. Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizos]

23.1. El Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizos], deberá estar integrado por dos (2) representantes de cada una de las Partes , uno (1) titular y otro suplente.

23.2. Las funciones del Comité serán¹¹⁶:

- a) Supervisar la aplicación y cumplimiento del Acuerdo de Servicios.
- b) Conocer de aquellos asuntos que le presenten las Partes, sobre los cuales emitirá las recomendaciones que estime pertinentes.
- c) Diseñar mecanismos para la evaluación de casos sobre los cuales el Comité no cuente con la suficiente competencia técnica, teniendo en cuenta lo dispuesto en el Organo de Solución de Diferencias.
- d) Establecer los órganos auxiliares que estime apropiado para el desempeño eficaz de sus funciones.

¹¹⁶ El Grupo estima que será necesario volver a revisar este punto tomando en cuenta el trabajo del CTI.

- e) El Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizo] tendrá un Presidente, un Vicepresidente y un Secretario.
- f) Elaborar su propio reglamento.
- [g) El Comité del Comercio de Servicios [Tranfronterizos] podrá delegar con carácter específico y temporal a grupos de trabajo, el examen de los asuntos relativos a la reglamentación en sectores específicos de servicios.]
- [h) A solicitud de una Parte, el Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizos] podrá celebrar consultas con una o más Partes sobre determinada cuestión para la cual no se haya logrado hallar una solución satisfactoria por medio de las consultas contempladas en el Capítulo XX (Solución de Controversias).]]

[Artículo 24. Relaciones con Otras Organizaciones Internacionales

24.1. El Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizos] tomará disposiciones adecuadas para la celebración de consultas y la cooperación con las Naciones Unidas y sus organismos especializados, así como con otras organizaciones intergubernamentales relacionadas con los servicios.]

[TEXTO SOBRE ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS¹¹⁷

Artículo 1. Principios Generales

Las disposiciones en materia de entrada temporal reflejan la relación comercial preferente entre las Partes, la conveniencia de facilitar la entrada temporal de personas de negocios conforme el principio de reciprocidad y la necesidad de establecer criterios y procedimientos transparentes para tal efecto. Estas disposiciones reconocen la necesidad de garantizar la seguridad de las fronteras, particularmente en cuanto al ingreso, a través de los lugares autorizados para el tránsito migratorio, así como el derecho de proteger el trabajo de sus nacionales y el empleo permanente en sus territorios, de conformidad con su respectiva legislación interna.

Artículo 2. Obligaciones Generales

2.1. Cada Parte aplicará las medidas relativas a la facilitación de la entrada temporal de personas de negocios de conformidad con los principios generales mencionados arriba, en particular, las aplicará de manera expedita para evitar demoras o perjuicios indebidos, en el comercio de bienes y de servicios, o en las actividades de inversión comprendidas en el ALCA.

2.2. Las Partes desarrollarán y adoptarán criterios, definiciones e interpretaciones comunes para la aplicación de este Capítulo.

Artículo 3. Autorización de Entrada Temporal

3.1. Cada Parte autorizará la entrada temporal a personas de negocios que cumplan con los requisitos migratorios y las demás medidas aplicables relativas a salud y seguridad públicas, así como con las referentes a seguridad nacional.

3.2. Cuando una Parte niegue la expedición de un documento migratorio que autorice actividad o empleo, esa Parte informará por escrito a la persona de negocios afectada las razones de la negativa.

3.3. Cada Parte limitará el importe de los derechos que cause el trámite de solicitudes de entrada temporal al costo aproximado de los servicios prestados.

3.4. La entrada temporal de una persona de negocios no autoriza el ejercicio profesional, a menos que exista un acuerdo sobre el particular entre la Parte de origen de la persona de negocios y la Parte receptora.

¹¹⁷ En el párrafo 2 del documento no restringido FTAA.TNC/23 el "CNC instruye al GNSV a continuar su trabajo en los textos de las áreas de servicios especializadas cuando existan propuestas o sean presentadas en el futuro, sin menoscabo del trabajo encomendado sobre las disciplinas generales del Capítulo de Servicios. Existen diferencias con respecto a la localización de algunas disposiciones especializadas; estas diferencias serán resueltas en una fecha posterior y no deberían impedir la continuación de este trabajo."

Artículo 4. Disponibilidad de información.

4.1. Cada Parte:

- a) dará a conocer su legislación migratoria, en particular la aplicable a personas de negocios; y
- b) a más tardar en la fecha de entrada en vigor de este acuerdo, preparará, publicará y pondrá a disposición de los interesados, tanto en su territorio como en el de otra Parte, un documento consolidado que explique los requisitos para la entrada temporal conforme a este Capítulo, de manera que puedan conocerlos las personas de negocios de otra Parte.

4.2. Cada Parte recopilará, mantendrá y pondrá a disposición de otra Parte, de conformidad con su legislación, la información relativa al otorgamiento de autorizaciones de entrada temporal, de acuerdo con este Capítulo, a personas de otra Parte a quienes se les haya expedido documentación migratoria. Esta recopilación incluirá información por cada categoría autorizada.

Artículo 5. Solución de controversias

5.1. Las Partes no podrán iniciar los procedimientos para establecer un panel de solución de controversias¹¹⁸, respecto a una negativa de autorización de entrada temporal conforme a este Capítulo, salvo que:

- a) el asunto se refiera a una práctica recurrente; y
- b) la persona de negocios afectada haya agotado los recursos administrativos a su alcance respecto a ese asunto en particular.

5.2. Los recursos mencionados en el literal 5.1.b, se considerarán agotados cuando la autoridad competente no haya emitido una resolución definitiva en un plazo de seis (6) meses contado a partir del inicio del procedimiento administrativo y la resolución no se haya demorado por causas imputables a la persona de negocios afectada.

Artículo 6. Definiciones

Para efectos de la presente propuesta:

Entrada temporal significa la entrada de una persona de negocios de una Parte a territorio de otra Parte, sin la intención de establecer residencia permanente;

Persona de negocios significa el ciudadano(a) de una Parte que participa en el comercio de bienes o prestación de servicios, o en actividades de inversión;

¹¹⁸ [Este párrafo deberá ajustarse al desarrollo de las negociaciones generales del ALCA en caso de que llegue a aceptarse un capítulo sobre Solución de Controversias.]

Anexo al Texto sobre Entrada Temporal de Personas de Negocios

Artículo 1. Visitantes de negocios

1.1. Cada Parte autorizará la entrada temporal a la persona de negocios que pretenda llevar a cabo alguna actividad de negocios mencionada en el Apéndice al Artículo 1 de este Anexo, siempre que, además de cumplir con las medidas migratorias vigentes, aplicables a la entrada temporal, exhiba:

- a) prueba de nacionalidad de una Parte;
- b) documentación que acredite que emprenderá tales actividades y señale el propósito de su entrada; y
- c) prueba del carácter internacional de la actividad de negocios que se propone realizar y de que la persona no pretende ingresar en el mercado local de trabajo.

1.2. Cada Parte estipulará que una persona de negocios pueda cumplir con los requisitos señalados en el inciso 1.1.c) cuando demuestre que:

- a) la fuente principal de remuneración correspondiente a esa actividad se encuentra fuera del territorio de la Parte que autoriza la entrada temporal; y
- b) el lugar principal del negocio y donde se obtiene la mayor parte de las ganancias se encuentran fuera de este territorio.

1.3. Cada una de las Partes autorizará la entrada temporal a la persona de negocios que pretenda llevar a cabo alguna actividad distinta a las señaladas en el Apéndice al Artículo 1 de este Anexo, en términos no menos favorables que los previstos en las disposiciones existentes de las medidas señaladas en el Apéndice al Artículo 1 de este Anexo, siempre que dicha persona de negocios cumpla además con las medidas migratorias vigentes, aplicables a la entrada temporal.

1.4. Ninguna de las Partes podrá:

- a) exigir como condición para autorizar la entrada temporal conforme al párrafo 1.1 ó 1.3, procedimientos previos de aprobación, peticiones, pruebas de certificación laboral, permiso de trabajo u otros procedimientos de efecto similar; o
- b) imponer ni mantener ninguna restricción numérica a la entrada temporal de conformidad con el párrafo 1.1 ó 1.3.

1.5. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1.4, una Parte podrá requerir de la persona de negocios que solicite entrada temporal conforme a esta sección, que obtenga previamente a la entrada una visa o documento equivalente. Antes de imponer el requisito de visa la Parte

consultará con la Parte, cuyas personas de negocios se verían afectadas, con el fin de evitar la aplicación del requisito. Cuando en una Parte exista el requisito de visa, a petición de la Parte cuyas personas de negocios estén sujetas a él, ambas consultarán entre ellas con miras a eliminarlo.

Artículo 2. Comerciantes e inversionistas

2.1. Cada Parte autorizará la entrada temporal y expedirá documentación comprobatoria a la persona de negocios que pretenda:

- a) desarrollar un intercambio de actividades comerciales sustantivas de bienes o servicios, principalmente entre el territorio de la Parte de la cual es nacional y el territorio de la Parte a la cual se solicita la entrada; o
- b) establecer, desarrollar, administrar o prestar asesoría o servicios técnicos clave para administrar una inversión en la cual la persona o su empresa hayan comprometido, o estén en vías de comprometer, un monto importante de capital,

y que ejerza funciones de supervisión, ejecutivas o que conlleven habilidades esenciales, siempre que la persona cumpla además con las medidas migratorias vigentes, aplicables a la entrada temporal

2.2. Ninguna de las Partes podrá:

- a) exigir pruebas de certificación laboral, permiso de trabajo u otros procedimientos de efecto similar, como condición para autorizar la entrada temporal conforme al párrafo 2.1; ni
- b) imponer ni mantener restricciones numéricas en relación con la entrada temporal conforme al párrafo 2.1.

2.3 No obstante lo dispuesto en el párrafo 2.2, una Parte podrá requerir de la persona de negocios que solicite entrada temporal conforme a esta sección, que obtenga previamente a la entrada una visa o documento equivalente. Antes de imponer el requisito de visa la Parte consultará con la Parte, cuyas personas de negocios se verían afectadas, con el fin de evitar la aplicación del requisito. Cuando en una Parte exista el requisito de visa, a petición de la Parte cuyas personas de negocios estén sujetas a él, ambas consultarán entre ellas con miras a eliminarlo.

Artículo 3. Transferencias de personal dentro de una empresa

3.1. Cada una de las Partes autorizará la entrada temporal y expedirá documentación comprobatoria a la persona de negocios empleada por una empresa legalmente constituida y en operación en su territorio que pretenda desempeñar funciones gerenciales, ejecutivas o que conlleven conocimientos especializados, en esa empresa o en una de sus subsidiarias o filiales, siempre que cumpla con las medidas migratorias vigentes aplicables a la entrada temporal. La Parte podrá exigir que la persona haya sido empleada de la empresa, de manera continua, durante un (1) año dentro de los tres (3) años inmediatamente anteriores a la fecha de presentación de la solicitud.

3.2. Ninguna de las Partes podrá:

- a) exigir pruebas de certificación laboral, permiso de trabajo u otros procedimientos de efecto similar como condición para autorizar la entrada temporal conforme al párrafo 3.1, ni
- b) imponer ni mantener restricciones numéricas en relación con la entrada temporal conforme al párrafo 3.1.

3.3. No obstante lo dispuesto en el párrafo 3.2, una Parte podrá requerir de la persona de negocios que solicite entrada temporal conforme a esta sección, que obtenga previamente a la entrada una visa o documento equivalente. Antes de imponer el requisito de visa la Parte consultará con la Parte, cuyas personas de negocios se verían afectadas, con el fin de evitar la aplicación del requisito. Cuando en una Parte exista el requisito de visa, a petición de la Parte cuyas personas de negocios estén sujetas a él, ambas consultarán entre ellas con miras a eliminarlo.

Artículo 4. Profesionales y técnicos

4.1. Cada Parte autorizará la entrada temporal y expedirá documentación comprobatoria a la persona de negocios que pretenda llevar a cabo actividades a nivel profesional o técnico en el ámbito de una profesión señalada en el Apéndice al Artículo 4 de este Anexo, cuando la persona, además de cumplir con los requisitos migratorios vigentes, aplicables a la entrada temporal, exhiba:

- a) prueba de nacionalidad de una Parte; y
- b) documentación que acredite que la persona emprenderá tales actividades y que señale el propósito de su entrada.

4.2. Ninguna de las Partes podrá:

- a) exigir procedimientos previos de aprobación, peticiones, pruebas de certificación laboral, permiso de trabajo u otros de efecto similar, como condición para autorizar la entrada temporal conforme al párrafo 4.1; ni
- b) imponer ni mantener restricciones numéricas en relación con la entrada temporal conforme al párrafo 4.1.

4.3. No obstante lo dispuesto en el párrafo 4.2, una Parte podrá requerir de la persona de negocios que solicite entrada temporal conforme a esta sección, que obtenga previamente a la entrada una visa o documento equivalente. Antes de imponer el requisito de visa la Parte consultará con la Parte, cuyas personas de negocios se verían afectadas, con el fin de evitar la aplicación del requisito. Cuando en una Parte exista el requisito de visa, a petición de la Parte cuyas personas de negocios estén sujetas a él, ambas consultarán entre ellas con miras a eliminarlo.

Apéndice al Artículo 1 sobre Visitantes de Negocios del Anexo al Texto sobre Entrata Temporal de Personas de Negocios

Investigación y actividades científicas

- a) Investigadores, técnicos, y científicos que realicen actividades de manera independiente o para una empresa ubicada en territorio de la otra Parte.

Docencia y actividades académicas

- a) Personas que, contando con una capacitación especial, realizan de la docencia una actividad habitual o aquellas que, sin poseer título docente, dicten seminarios, cursos o conferencias.

Cultivo, manufactura y producción

- a) Propietarios de máquinas cosechadoras que supervisen a un grupo de operarios admitido de conformidad con las disposiciones aplicables.
- b) Personal de compras y de producción, a nivel gerencial, que lleve a cabo operaciones comerciales para una empresa ubicada en territorio de la otra Parte.

Consultoría

- a) Personas expertas en una materia sobre la que asesoran profesionalmente, entre otras, en áreas técnicas, científicas o sociales.

Comercialización

- a) Investigadores y analistas de mercado que efectúen investigaciones o análisis de manera independiente o para una empresa ubicada en territorio de la otra Parte
- b) Personal de ferias y de promoción que asista a convenciones comerciales.

Ventas

- a) Representantes y agentes de ventas que levanten pedidos o negocien contratos sobre bienes y servicios para una empresa ubicada en territorio de la otra Parte, pero que no entreguen los bienes ni presten los servicios.
- b) Compradores que hagan adquisiciones para una empresa ubicada en territorio de la otra Parte.

Distribución

- a) Operadores de transporte que efectúen operaciones de transporte de bienes o de pasajeros a territorio de una Parte desde territorio de la otra Parte, o efectúen operaciones de carga y transporte de bienes o de pasajeros desde territorio de una Parte a territorio de la otra, sin realizar operaciones de descarga, al territorio de la otra Parte.
- b) Agentes aduanales que brinden servicios de asesoría en lo tocante a facilitar la importación o exportación de bienes.¹¹⁹

Servicios posteriores a la venta

- a) Personal de instalación, reparación, mantenimiento y supervisión que cuente con los conocimientos técnicos especializados esenciales para cumplir con la obligación contractual del vendedor; y que preste servicios, o capacite a trabajadores para que presten esos servicios, de conformidad con una garantía u otro contrato de servicios conexo a la venta de equipo o maquinaria comercial o industrial, incluidos los programas de computación comprados a una empresa ubicada fuera del territorio de la Parte a la cual se solicita entrada temporal, durante la vigencia del contrato de garantía o de servicio.

¹¹⁹ [Para México, Agente Aduanal es la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley Aduanera.]

Servicios generales

- a) Profesionales que realicen actividades de negocios a nivel profesional en el ámbito de una profesión señalada en el Apéndice al Artículo 4 del Anexo.
- b) Personal gerencial y de supervisión que intervenga en operaciones comerciales para una empresa ubicada en territorio de la otra Parte.
- c) Personal de servicios financieros (agentes de seguros, personal bancario o corredores de inversiones) que intervenga en operaciones comerciales para una empresa ubicada en territorio de la otra Parte.
- d) Personal de relaciones públicas y de publicidad que brinde asesoría a clientes o que asista o participe en convenciones.
- e) Personal de turismo (agentes de excursiones y de viajes, guías de turistas u operadores de viajes) que asista o participe en convenciones o conduzca alguna excursión que se haya iniciado en territorio de la otra Parte.
- f) Operadores de autobús turístico que entren en territorio de una Parte:
 - i) con un grupo de pasajeros en un viaje por autobús turístico que haya comenzado en territorio de otra Parte y vaya a regresar a él;
 - ii) que vaya a recoger a un grupo de pasajeros en un viaje en autobús turístico que terminará, y se desarrollará en su mayor parte en territorio de otra Parte;
o
 - iii) con un grupo de pasajeros en autobús turístico cuyo destino está en territorio de la Parte a la cual se solicita la entrada temporal, y que regrese sin pasajeros o con el grupo para transportarlo a territorio de otra Parte.
- g) Traductores o intérpretes que presten servicios como empleados de una empresa ubicada en territorio de la otra Parte.

Definiciones

Para efectos de este apéndice:

Operador de autobús turístico significa la persona física requerida para la operación del vehículo durante el viaje turístico, incluido el personal de relevo que le acompañe o se le una posteriormente.

Operador de transporte significa la persona física, que no sea operador de autobús turístico requerida para la operación del vehículo durante el viaje, incluido el personal de relevo que la acompañe o se le una posteriormente; y

Territorio de otra Parte significa el territorio de una Parte que no sea el de la Parte a la cual se solicite entrada temporal.

**Apéndice XX sobre Medidas Migratorias Vigentes del Anexo al Texto sobre
Entrada Temporal de Personas de Negocios**

PAÍS	MEDIDAS MIGRATORIAS VIGENTES

Apéndice al Artículo 4 sobre Profesionales y Técnicos¹²⁰ del Anexo al Texto sobre Entrada Temporal de Personas de Negocios

ACTIVIDAD TÉCNICA	PROFESIONAL	O¹²¹	REQUISITOS ACADEMICOS MINIMOS Y TITULOS ALTERNATIVOS]

¹²⁰ [Esta lista será acordada por las delegaciones.]

¹²¹ [La persona de negocios que solicite entrada temporal conforme a este Apéndice podrá desempeñar funciones de adiestramiento relacionadas con su profesión, incluida la impartición de seminarios.]

[TEXTO SOBRE SERVICIOS PROFESIONALES¹²²

Artículo 1. Objetivo

1.1. Este anexo tiene por objeto establecer las reglas que habrán de observar las Partes para reducir y gradualmente eliminar, en su territorio, las barreras a la prestación de servicios profesionales.

Artículo 2. Trámite de solicitudes para el otorgamiento de licencias y certificados

2.1. Cada Parte se asegurará de que sus autoridades competentes, en un plazo razonable a partir de la presentación de una solicitud de licencias o certificados por un nacional de otra Parte:

- a) si la solicitud está completa, resuelvan sobre ella y notifiquen al solicitante la resolución; o
- b) si la solicitud está incompleta, informen al solicitante, sin demora injustificada, sobre el estado en que se encuentra la solicitud y la información adicional que se requiera conforme a la legislación de la Parte.

Artículo 3. Elaboración de normas profesionales

3.1. Las Partes alentarán a los organismos pertinentes en sus respectivos territorios a elaborar normas y criterios mutuamente aceptables para el otorgamiento de licencias y certificados a los prestadores de servicios profesionales, así como a presentar al Comité recomendaciones sobre su reconocimiento mutuo.

3.2. Las normas y criterios a que se refiere el párrafo 3.1 podrán elaborarse con relación a los siguientes aspectos:

- a) educación: acreditación de escuelas o de programas académicos;
- b) exámenes: exámenes de calificación para la obtención de licencias, inclusive métodos alternativos de evaluación, tales como exámenes orales y entrevistas;
- c) experiencia: duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia;

¹²² En el párrafo 2 del documento no restringido FTAA.TNC/23 el "CNC instruye al GNSV a continuar su trabajo en los textos de las áreas de servicios especializadas cuando existan propuestas o sean presentadas en el futuro, sin menoscabo del trabajo encomendado sobre las disciplinas generales del Capítulo de Servicios. Existen diferencias con respecto a la localización de algunas disposiciones especializadas; estas diferencias serán resueltas en una fecha posterior y no deberían impedir la continuación de este trabajo."

- d) conducta y ética: normas de conducta profesional y la naturaleza de las medidas disciplinarias en caso de que los prestadores de servicios profesionales las contravengan;
- e) desarrollo profesional y renovación de la certificación: educación continua y los requisitos correspondientes para conservar el certificado profesional;
- f) ámbito de acción: extensión y límites de las actividades autorizadas;
- g) conocimiento local: requisitos sobre el conocimiento de aspectos tales como las leyes y reglamentaciones, el idioma, la geografía o el clima locales; y
- h) protección al consumidor: requisitos alternativos al de residencia, tales como fianza, seguro sobre responsabilidad profesional y fondos de reembolso al cliente para asegurar la protección a los consumidores.

3.3. Al recibir una recomendación mencionada en el párrafo 3.1, el Comité la revisará en un plazo razonable para decidir si es consistente con las disposiciones de este Acuerdo. Con fundamento en la revisión que lleve a cabo el Comité, cada Parte alentará a sus respectivas autoridades competentes, a poner en práctica esa recomendación, en los casos que correspondan, dentro de un plazo mutuamente acordado.

Artículo 4. Otorgamiento de licencias temporales

4.1. Cuando las Partes lo convengan, cada una de ellas alentará a los organismos pertinentes de sus respectivos territorios a elaborar procedimientos para la expedición de licencias temporales a los prestadores de servicios profesionales de otra Parte.

Artículo 5. Revisión

5.1. El Comité revisará periódicamente, al menos cada tres (3) años, la aplicación de las disposiciones de este anexo.]

[TEXTO SOBRE SERVICIOS DE TELECOMUNICACION¹²³

Artículo 1. Alcance y cobertura

1.1. Este Capítulo se aplica a:

- a) las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte en relación con el acceso y uso de los servicios públicos de telecomunicaciones;
- b) las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte en relación con las obligaciones de los proveedores más importantes de servicios públicos de telecomunicaciones;
- c) las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte en relación con la prestación de servicios de información; y
- d) otras medidas relacionadas con las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

1.2. Excepto cuando se trate de asegurar que las empresas operadoras de estaciones radiodifusoras y sistemas de cable tengan uso y acceso continuo a los servicios públicos de telecomunicaciones, este Capítulo no se aplica a ninguna medida adoptada o mantenida por una Parte en relación con la distribución por radiodifusión o cable de programas de radio o televisión.

1.3. Ninguna disposición de este Capítulo se interpretará en el sentido de:

- a) obligar a una Parte u obligar a una Parte a exigir a cualquier empresa que establezca, construya, adquiera, arriende, opere o suministre redes o servicios de telecomunicaciones en sitios donde no se ofrecen dichos servicios o redes al público en general;
- b) obligar a una Parte a exigir a cualquier empresa dedicada exclusivamente a la distribución por radiodifusión o cable de programas de radio o televisión que sus instalaciones de radiodifusión o cable se puedan usar como red pública de telecomunicaciones.

Artículo 2. Acceso y uso de los servicios públicos de telecomunicaciones

2.1. Cada una de las Partes garantizará que las empresas de las otras Partes tengan acceso y puedan hacer uso de cualquier servicio público de telecomunicaciones que se ofrezca en su territorio o de manera transfronteriza, incluidos los circuitos arrendados, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, incluyendo lo especificado en los párrafos 2.2 a 2.4.

¹²³ En el párrafo 2 del documento no restringido FTAA.TNC/23 el "CNC instruye al GNSV a continuar su trabajo en los textos de las áreas de servicios especializadas cuando existan propuestas o sean presentadas en el futuro, sin menoscabo del trabajo encomendado sobre las disciplinas generales del Capítulo de Servicios. Existen diferencias con respecto a la localización de algunas disposiciones especializadas; estas diferencias serán resueltas en una fecha posterior y no deberían impedir la continuación de este trabajo."

2.2. Cada una de las Partes garantizará que a dichas empresas se les permita:

- a) comprar o arrendar y conectar equipo terminal u otro equipo que haga interfaz con una red pública de telecomunicaciones;
- b) prestar servicios a usuarios finales individuales o múltiples a través de cualquier circuito o circuitos arrendados o propios;
- c) conectar circuitos arrendados o propios con las redes y servicios públicos de telecomunicaciones en territorio de esa Parte o a través de sus fronteras o con circuitos arrendados o propiedad de otra persona;
- d) realizar funciones de conmutación, señalización, procesamiento y conversión; y
- e) utilizar los protocolos de operación que ellas elijan.

2.3. Cada una de las Partes garantizará que las empresas de las otras Partes puedan hacer uso de los servicios públicos de telecomunicaciones para transmitir información en su territorio o a través de sus fronteras y para tener acceso a información contenida en bases de datos o almacenada en otra forma que sea legible por una máquina en territorio de cualquier Parte.

2.4. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, una Parte podrá tomar las medidas necesarias para:

- a) asegurar la confidencialidad y la seguridad de los mensajes; o
- b) proteger la intimidad de los datos personales y privados de los suscriptores de los servicios públicos de telecomunicaciones,

siempre que dichas medidas no se apliquen de una manera que constituya una forma de discriminación arbitraria o injustificada o una restricción encubierta al comercio de servicios.

Artículo 3. Obligaciones relacionadas con los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones¹²⁴

3.1. Interconexión

- a) Cada Parte garantizará que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones en su territorio suministren interconexión con los proveedores de los servicios públicos de telecomunicaciones de las otras Partes, ya sea directa o indirectamente.
- b) En la aplicación del literal a), cada Parte garantizará que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones en su territorio adopten medidas

¹²⁴ [A los efectos del presente Capítulo, los Artículos 3.2, 3.3 y 3.4 no se aplican a los proveedores de servicios comerciales móviles.]

razonables para proteger la confidencialidad de la información comercialmente delicada de o respecto a los proveedores y usuarios finales de los servicios públicos de telecomunicaciones y utilicen dicha información exclusivamente para la prestación de dichos servicios.

3.2. Reventa

Cada Parte garantizará que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones no impongan condiciones o limitaciones poco razonables o discriminatorias para la reventa de sus servicios públicos de telecomunicaciones.

3.3. Portabilidad de los números

Cada Parte garantizará que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones en su territorio ofrezcan portabilidad de los números hasta donde sea factible técnicamente, de manera oportuna y bajo términos y condiciones razonables.

3.4. Paridad en la marcación

Cada Parte garantizará que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones en su territorio ofrezcan paridad en la marcación a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra Parte y que permitan a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra Parte un acceso no discriminatorio a los números telefónicos y servicios relacionados sin retrasos no razonables en la marcación.

Artículo 4. Obligaciones adicionales respecto a los proveedores importantes de servicios públicos de telecomunicaciones¹²⁵

4.1. Trato otorgado por los proveedores importantes

Cada Parte garantizará que los proveedores importantes en su territorio otorguen a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra Parte un trato no menos favorable que el otorgado por dicho proveedor importante a sus subsidiarias, afiliadas o a cualquier proveedor de servicios no afiliado con respecto a:

- a) la disponibilidad, suministro, tarifas o calidad de servicios públicos de telecomunicaciones similares; y
- b) la disponibilidad de interfaces técnicas necesarias para la interconexión.

4.2. Salvaguardas de la competencia

- a) Cada Parte mantendrá medidas adecuadas para evitar que aquellos proveedores que, individual o colectivamente, ocupen un lugar importante en su territorio realicen o continúen realizando prácticas anticompetitivas.
- b) Las prácticas anticompetitivas a que se refiere el párrafo 2.a) incluyen, en particular:

¹²⁵ [A los efectos del presente Capítulo, el Artículo 4 no se aplica a las compañías telefónicas rurales, según se definen en la Sección 3(37) de la Ley de Telecomunicaciones de 1934, modificada, excepto si una autoridad reguladora estatal ordene lo contrario. Asimismo, una autoridad reguladora estatal podrá exentar a una portadora de conmutación local rural, según se define en la Sección 251(f)(2) de la Ley de Telecomunicaciones de 1934, modificada, de las obligaciones establecidas en el Artículo 4. Adicionalmente, los Artículos 4.3, 4.4, 4.6, 4.7 y 4.8 no se aplican a los proveedores de servicios comerciales móviles.]

- i) los subsidios cruzados anticompetitivos;
- ii) el uso de información obtenida de los competidores con resultados anticompetitivos; y
- iii) no poner a disposición de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de manera oportuna información técnica sobre instalaciones esenciales e información comercialmente relevante necesaria para que ellos presten sus servicios.

4.3. Reventa

Cada Parte garantizará que los proveedores importantes en su territorio:

- a) ofrezcan a la reventa, a tarifas razonables,¹²⁶ a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra Parte, servicios públicos de telecomunicaciones que dicho proveedor importante preste al por menor a los usuarios finales que no sean proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones; y
- b) no impongan condiciones o limitaciones no razonables o discriminatorias para la reventa de dichos servicios.¹²⁷

4.4. Desagregación (unbundling) de elementos de red

Cada Parte otorgará a su organismo regulador de las telecomunicaciones la facultad de exigir a los proveedores importantes en su territorio que ofrezcan acceso a los elementos de red de manera desagregada bajo términos y condiciones y a tarifas basadas en los costos que sean razonables, no discriminatorios y transparentes, para la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones.

4.5. Interconexión

a) Términos y condiciones generales

Cada Parte garantizará que cualquier proveedor importante en su territorio ofrezca interconexión para las instalaciones y equipos de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra Parte:

- i) en cualquier punto técnicamente factible en la red del proveedor importante;
- ii) bajo términos, tarifas y condiciones (incluidas normas y especificaciones técnicas) no discriminatorios;
- iii) de calidad no menos favorable que la ofrecida por dicho proveedor importante en sus propios servicios similares o en servicios similares de proveedores de servicios no afiliados o para sus subsidiarias u otras afiliadas;
- iv) de manera oportuna, bajo términos, condiciones (incluidas normas y especificaciones técnicas) y tarifas basadas en los costos que sean

¹²⁶ [Las tarifas al por mayor, establecidas de acuerdo con las leyes y reglas nacionales, satisfacen la norma de razonabilidad de este literal.]

¹²⁷ [Se podrá prohibir a los revendedores que obtengan a las tarifas al por mayor servicios públicos de telecomunicaciones disponibles solamente para una categoría de suscriptores mediante la venta al por menor, que ofrezcan estos servicios a una categoría distinta de suscriptores, cuando lo permita la legislación o reglamentación nacional.]

transparentes y razonables, consideren la viabilidad económica y sean suficientemente desagregados para que el proveedor no tenga que pagar componentes de red o instalaciones que no requiera para el servicio que va a prestar; y

- v) si así se le solicita, en puntos además de los puntos terminales de las redes que se ofrecen a la mayoría de los usuarios, a tarifas que reflejen los costos de la construcción de las instalaciones adicionales necesarias.

b) Opciones de interconexión con los proveedores importantes

Cada Parte garantizará que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra Parte puedan interconectar sus instalaciones y equipo con los de los proveedores importantes en su territorio con base en por lo menos una (1) de las siguientes opciones:

- i) una oferta de interconexión de referencia u otra oferta de interconexión estándar que incluya las tarifas, términos y condiciones que ofrezca en general el proveedor importante a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones; o
- ii) los términos y condiciones de un acuerdo de interconexión existente o mediante la negociación de un nuevo acuerdo de interconexión.

c) Disponibilidad pública de las ofertas de interconexión

Cada Parte exigirá a cada proveedor importante en su territorio que haga públicamente disponible una oferta de interconexión de referencia u otra oferta de interconexión estándar con las tarifas, términos y condiciones que dicho proveedor importante ofrezca en general a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones.

d) Disponibilidad pública de los procedimientos para negociaciones de interconexión

Cada Parte pondrá a disposición pública los procedimientos aplicables para negociaciones de interconexión con los proveedores importantes en su territorio.

e) Disponibilidad pública de los acuerdos de interconexión celebrados con los proveedores importantes

- i) Cada Parte exigirá a los proveedores importantes en su territorio que registren todos los acuerdos de interconexión de que sean parte ante su organismo regulador de las telecomunicaciones.
- ii) Cada Parte pondrá a disposición pública los acuerdos de interconexión vigentes entre un proveedor importante en su territorio y otros proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones en dicho territorio.

4.6. Suministro y precio de servicios de circuitos arrendados

- a) Cada Parte garantizará que los proveedores importantes en su territorio suministren a las empresas de la otra Parte servicios de circuitos arrendados que sean servicios públicos de telecomunicaciones bajo los términos y condiciones y a tarifas razonables y no discriminatorias.

- b) En la aplicación del literal a), cada Parte otorgará a su organismo regulador de las telecomunicaciones la facultad de exigir que los proveedores importantes en su territorio ofrezcan servicios de circuitos arrendados que sean servicios públicos de telecomunicaciones a las empresas de la otra Parte a precios fijos y basados en los costos.

4.7. Alojamiento (Co-location)

- a) De conformidad con los literales b) y c), cada Parte garantizará que los proveedores importantes en su territorio proporcionen a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra Parte el alojamiento físico del equipo necesario para la interconexión bajo términos y condiciones y a tarifas basadas en los costos que sean razonables, no discriminatorios y transparentes.
- b) Cuando no resulte práctico el alojamiento físico por razones técnicas o por limitaciones de espacio, cada Parte garantizará que los proveedores importantes en su territorio:
 - i) ofrezcan una solución alterna; o
 - ii) faciliten el alojamiento virtual, bajo términos y condiciones y a tarifas basadas en los costos que sean razonables, no discriminatorios y transparentes.
- c) Los establecimientos sujetos a esta obligación serán los que determinen la legislación o los reglamentos nacionales de cada Parte.

4.8. Acceso a derechos de paso

Cada Parte garantizará que los proveedores importantes en su territorio permitan el acceso a postes, ductos, conductos y derechos de paso a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la(s) otra(s) Parte(s) a tarifas y bajo términos y condiciones razonables y no discriminatorios.

Artículo 5. Sistemas de cableado submarino

5.1. Cada Parte garantizará un trato razonable y no discriminatorio de acceso a los sistemas de cableado submarino (incluidas facilidades de aterrizaje) en su territorio, cuando un proveedor tenga autorización para operar un sistema de cableado submarino como servicio público de telecomunicaciones.

Artículo 6. Condiciones para la prestación de servicios de información

6.1. Ninguna Parte podrá exigir a una empresa en su territorio clasificada como proveedor de servicios de información (que preste dichos servicios por medio de instalaciones que no sean de su propiedad) que:

- a) preste dichos servicios al público en general;

- b) justifique las tarifas por dichos servicios en términos de los costos;
- c) que registre una tarifa por dichos servicios;
- d) que interconecte sus redes con cualquier cliente particular para la prestación de dichos servicios; o
- e) que se adapte a cualquier norma particular o regla técnica para la interconexión excepto para la interconexión con una red pública de telecomunicaciones.

6.2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 6.1, una Parte podrá tomar las medidas descritas en los literales a) – e) para remediar alguna práctica de un proveedor de servicios de información que la Parte haya determinado en un caso particular que es anticompetitiva con base en sus leyes o reglamentos, o que promuevan de alguna otra forma la competencia o salvaguarden los intereses de los consumidores.

Artículo 7. Organismos reguladores independientes y privatización

7.1. Cada Parte garantizará que organismo regulador de las telecomunicaciones sea independiente de y no tenga que rendir cuentas a cualquier proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones. Para ello, cada Parte se asegurará de que su organismo regulador de las telecomunicaciones no mantenga un interés financiero o desempeñe una función operativa en uno de estos proveedores.

7.2. Cada Parte garantizará que las decisiones y procedimientos de su organismo regulador de las telecomunicaciones sean imparciales con respecto a todos los interesados. Para ello, cada Parte se asegurará de que cualquier interés financiero que tenga en un proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones no influya en las decisiones y procedimientos de su organismo regulador de las telecomunicaciones.

7.3. Cada Parte eliminará cualquier propiedad del gobierno nacional en cualquier proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones o mantendrá la ausencia de dicha propiedad. Cuando una Parte tenga intereses de propiedad en un proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones, notificará a las otras Partes su intención de eliminar dichos intereses a la mayor brevedad posible.

Artículo 8. Servicio universal

8.1. Cada Parte administrará cualquier obligación de servicio universal que mantenga de manera transparente, no discriminatoria y competitivamente neutral y garantizará que su obligación de servicio universal no sea más onerosa de lo necesario para el tipo de servicio universal que haya definido.

Artículo 9. Proceso de licencias

9.1. Cuando una Parte exija que un proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones tenga una licencia, dicha Parte pondrá a disposición pública:

- a) todos los criterios y procedimientos para otorgar una licencia;
- b) el tiempo que se requiere normalmente para que se emita una decisión respecto a una solicitud de licencia; y
- c) los términos y condiciones de todas las licencias otorgadas.

9.2. Cada Parte garantizará que, si así lo solicita, se le darán a un solicitante las razones por las que se le negó una licencia.

Artículo 10. Distribución y uso de recursos escasos

10.1. Cada Parte administrará procedimientos para la distribución y uso de recursos de telecomunicaciones escasos, incluidas frecuencias, números y derechos de paso, de manera objetiva, oportuna, transparente y no discriminatoria.

10.2. Cada Parte pondrá a disposición pública el estado actual de las bandas de radiofrecuencia asignadas, pero no se requerirá que ofrezca la identificación detallada de las frecuencias asignadas a usos gubernamentales específicos.

10.3. Las decisiones sobre distribución y asignación del manejo de las frecuencias del espectro radioeléctrico no son medidas que sean *en sí* incongruentes con el Artículo XX del Capítulo XX (Comercio Transfronterizo de Servicios) y el Artículo XX del Capítulo XX (Inversión). En consecuencia, cada Parte conserva su derecho de ejercer sus políticas de administración del espectro y las frecuencias, las cuales pueden afectar el número de proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones, siempre que ello se efectúe de manera congruente con las disposiciones del presente Acuerdo. Las Partes conservan también el derecho de asignar las bandas de frecuencias tomando en cuenta sus necesidades existentes y futuras.

Artículo 11. Obligación de cumplimiento

11.1. Cada Parte garantizará que su organismo competente tenga la facultad de hacer cumplir las medidas nacionales relacionadas con las obligaciones establecidas en los Artículos 2, 3, 4 y 5 del presente Capítulo. Esta facultad incluirá la capacidad de imponer sanciones eficaces, las cuales podrán incluir multas financieras, recursos por mandato judicial (temporales o definitivos), o modificación, suspensión y revocación de licencias.

Artículo 12. Solución de controversias nacionales respecto a telecomunicaciones

Además de las obligaciones contenidas en el Artículo XX del Capítulo XX (Transparencia), cada Parte garantizará lo siguiente:

12.1. Derecho de recurrir a los organismos regulatorios de las telecomunicaciones

- a) Cada Parte garantizará que las empresas de la otra Parte puedan solicitar la revisión de un organismo nacional de telecomunicaciones u otro organismo competente para resolver controversias que surjan en relación con medidas nacionales vinculadas con algún asunto de los establecidos en los Artículos 2 al 5 del presente Capítulo.

- b) Cada Parte garantizará que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra Parte que han solicitado la interconexión con un proveedor importante en su territorio puedan solicitar revisión, dentro de un lapso razonable y disponible públicamente tras la solicitud de interconexión del proveedor, por un organismo regulador de las telecomunicaciones para la solución de controversias respecto a los términos, condiciones y tarifas de interconexión con dicho proveedor importante.

12.2. Reconsideración

Cada Parte garantizará que cualquier empresa o empresas agraviadas o cuyos intereses se hayan visto afectados negativamente por alguna determinación o decisión del organismo nacional regulador de las telecomunicaciones pueda solicitar a dicho organismo una reconsideración de dicha determinación o decisión. Ninguna Parte podrá permitir que una petición de este tipo constituya una razón para incumplir dicha determinación o decisión del organismo regulador de las telecomunicaciones excepto si una autoridad competente declara el sobreseimiento de dicha determinación o decisión.

12.3. Apelación

Cada Parte garantizará que cualquier empresa agraviada por una determinación o decisión del organismo nacional regulador de las telecomunicaciones pueda apelar dicha determinación o decisión ante una autoridad judicial independiente.

Artículo 13. Transparencia

Además del Artículo XX (Capítulo XX (Transparencia)) cada Parte garantizará que:

13.1 Los procesos de reglamentación, incluida la base para dicha reglamentación, de su organismo regulador de las telecomunicaciones y las tarifas para los usuarios finales registradas ante el organismo regulador de las telecomunicaciones se publiquen sin dilación o se pongan a disposición de todos los interesados por algún otro medio;

13.2. Los interesados reciban con suficiente anticipación notificación pública y oportunidad de comentar sobre cualquier proceso de reglamentación propuesto por un organismo regulador de las telecomunicaciones; y

13.3. Sus medidas relacionadas con los servicios públicos de telecomunicaciones se pongan a disposición del público, incluidas aquellas medidas relacionadas con:

- a) tarifas y otros términos y condiciones del servicio;

- b) procedimientos relacionados con actuaciones judiciales y otros procesos de resolución;
- c) especificaciones de interfaces técnicas;
- d) organismos responsables de la elaboración, modificación y adopción de medidas relativas a normalización que afecten el acceso y el uso;
- e) condiciones para conectar equipo terminal u otro equipo a la red pública de telecomunicaciones; y
- f) requisitos de notificación, permiso, registro o licencia, si los hubiere.

Artículo 14. Flexibilidad para la selección de tecnologías

14.1. Ninguna Parte evitará que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones tengan la flexibilidad de seleccionar las tecnologías que empleen para la provisión de sus servicios, incluidos los servicios inalámbricos móviles comerciales sujetos a requisitos necesarios para satisfacer intereses legítimos de políticas públicas.

Artículo 15. Abstención

15.1. Las Partes reconocen la importancia de depender de las fuerzas del mercado para obtener una amplia gama de opciones para la prestación de los servicios de telecomunicaciones. En consecuencia, cada Parte podrá abstenerse de aplicar la reglamentación a un servicio que dicha Parte clasifique como servicio público de telecomunicaciones, si su organismo regulador de las telecomunicaciones determina que:

- a) no es necesario hacer cumplir dicha reglamentación para evitar prácticas no razonables o discriminatorias;
- b) no es necesario hacer cumplir dicha reglamentación para la protección de los consumidores; y
- c) la abstención es congruente con el interés público, incluida la promoción y el mejoramiento de la competencia entre los proveedores de los servicios públicos de telecomunicaciones.

Artículo 16. Relación con los otros capítulos

16.1. En caso de existir alguna contradicción entre este Capítulo y otro Capítulo, este Capítulo se impondrá en la medida de la contradicción.

Artículo 17. Definiciones

Para los efectos de este Capítulo:

Alojamiento (co-location) (físico) se refiere al acceso físico y el control del espacio para instalar, mantener o reparar equipo en instalaciones de propiedad o control y uso de un proveedor importante para la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones.

Servicios comerciales móviles significa los servicios públicos de telecomunicaciones que se suministran a través de medios inalámbricos móviles.

Basados en los costos significa con referencia a los costos, puede incluir utilidades razonables y puede involucrar distintas metodologías de costos para distintas instalaciones o servicios.

Paridad en la marcación significa la capacidad de un usuario final de utilizar un número igual de dígitos para tener acceso a un servicio público de telecomunicaciones similar, sin importar el proveedor del servicio público de telecomunicaciones que elija dicho usuario final.

Usuario final es el consumidor o suscriptor último de un servicio público de telecomunicaciones, incluido un proveedor de servicios que no sea un proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones.

Empresa es una entidad constituida u organizada de acuerdo con las leyes de una Parte, con o sin fines de lucro, bajo propiedad o control privado o público. Entre las formas que puede adoptar una compañía se incluyen: corporación, fondo, sociedad, propiedad de un único dueño, sucursal, empresa mixta, asociación u organización similar.

Instalaciones esenciales significa las instalaciones de una red o servicio público de telecomunicaciones que (a) son prestadas exclusiva o predominantemente por un sólo proveedor o un número limitado de ellos; y (b) no pueden ser sustituidas factiblemente ya sea por razones técnicas o económicas con el fin de prestar un servicio.

Servicio de información se refiere a la oferta de la capacidad de generar, adquirir, almacenar, transformar, procesar, recuperar, utilizar o poner a disposición información por medio de telecomunicaciones, e incluye la publicación electrónica, pero no incluye el uso de cualquier capacidad de este tipo para la gestión, control u operación de un sistema de telecomunicaciones o la gestión de un servicio de telecomunicaciones.

Interconexión se refiere al enlace con proveedores que prestan servicios públicos de telecomunicaciones para permitir a los usuarios de un (1) proveedor comunicarse con los usuarios de otro proveedor y tener acceso a los servicios prestados por otro proveedor.

Servicios de circuito arrendado significa instalaciones de telecomunicaciones entre dos (2) o más puntos específicos que se reservan para uso dedicado o disponibilidad para un cliente particular u otros usuarios que el cliente decida.

Proveedor importante significa un proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones con la capacidad de afectar materialmente los términos de participación (relacionados con precios y oferta) en el mercado relevante de servicios públicos de telecomunicaciones como resultado de (a) contar con el control de instalaciones esenciales o (b) el uso de su posición en el mercado.

Elemento de red se refiere a una instalación o equipo que se utiliza para la prestación de un servicio público de telecomunicaciones, incluidas las características, funciones y capacidades que se ofrecen a través de dichas instalaciones o equipos.

Portabilidad de los números se refiere a la capacidad de los usuarios finales de los servicios públicos de telecomunicaciones de conservar en el mismo sitio los números telefónicos existentes, sin afectar su calidad, confiabilidad o comodidad al cambiar a otro proveedor similar de servicios públicos de telecomunicaciones.

No discriminatorio significa un trato no menos favorable que el otorgado a cualquier otro usuario de servicios públicos de telecomunicaciones similares en condiciones similares.

Persona significa una persona física o moral.

Servicio público de telecomunicaciones se refiere a cualquier servicio de telecomunicaciones que una Parte exige, ya sea de manera explícita o en efecto, que se ofrezca al público en general. Estos servicios pueden incluir, entre otros, la transmisión de telefonía y datos, típicamente en relación con información suministrada por el cliente, entre dos (2) o más puntos, sin ningún cambio de extremo a extremo en la forma o contenido de la información del cliente, y no incluye los servicios de información.

Oferta de interconexión de referencia significa una oferta de interconexión que hace un proveedor importante y registra ante un organismo regulador de las telecomunicaciones o es aprobada por él, y que cuenta con suficiente detalle para permitir a un proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones dispuesto a aceptar las tarifas, términos y condiciones obtener interconexión sin necesidad de emprender negociaciones con el proveedor importante.

Telecomunicaciones significa la transmisión y recepción de señales por cualquier medio electromagnético, incluidos los medios fotónicos.

Organismo regulador de las telecomunicaciones se refiere a una entidad nacional encargada de la reglamentación de las telecomunicaciones.

Usuario significa un usuario final o un prestador de servicios públicos de telecomunicaciones.]

[TEXTO SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS¹²⁸

Artículo 1. **Ámbito y Cobertura**

1.1. Este Capítulo se aplica a las medidas que adopte una Parte relativas a:

- a) Instituciones financieras de otra Parte;
- b) inversionistas de otra Parte, e inversiones de dichos inversionistas, en instituciones financieras ubicadas en el territorio de la Parte; y,
- c) el comercio transfronterizo de servicios financieros.

1.2. Los capítulos XX (Comercio Transfronterizo de Servicios) e XX (Inversión) se aplican a medidas descritas en el Párrafo 1 sólo en la medida en que dichos Capítulos o Artículos de dichos Capítulos sean incorporados en este Capítulo.

- a) Los Artículos XX (Expropiación, Denegación de beneficios, Transferencias, Formalidades especiales y Medidas ambientales del Capítulo XX (Inversión), y el Artículo 7 (Denegación de beneficios) del Capítulo XX (Servicios)) se incorporan en este Capítulo.
- b) Los Artículos XX (Solución de controversias entre inversionistas y Estado) se incorporan y forman parte de este Capítulo exclusivamente en el caso de reclamaciones de que una Parte haya violado los Artículos XX (Expropiación, Denegación de beneficios, Transferencias, Formalidades especiales del Capítulo XX (Inversión), según quedan incorporados a este Capítulo.
- c) El Artículo 15 (Transferencias y pagos) del Capítulo XX (Servicios) se incorpora y forma parte de este Capítulo en la medida en que el comercio transfronterizo de servicios financieros esté sujeto a las obligaciones del Artículo 5 (Comercio transfronterizo de servicios financieros).

1.3. Este Capítulo no se aplica a las medidas que adopte una Parte relativas a:

- a) las actividades o servicios que formen parte de un plan para jubilación público o de un sistema legal de seguridad social; o
- b) actividades o servicios realizados por cuenta o con garantía o con utilización de los recursos financieros de la Parte, incluyendo sus entes públicos,

no obstante, este Capítulo se aplicará si una Parte permite que cualquiera de las actividades o servicios referidos en los subpárrafos a) o b) sean realizados por sus

¹²⁸ En el párrafo 2 del documento no restringido FTAA.TNC/23 el "CNC instruye al GNSV a continuar su trabajo en los textos de las áreas de servicios especializadas cuando existan propuestas o sean presentadas en el futuro, sin menoscabo del trabajo encomendado sobre las disciplinas generales del Capítulo de Servicios. Existen diferencias con respecto a la localización de algunas disposiciones especializadas; estas diferencias serán resueltas en una fecha posterior y no deberían impedir la continuación de este trabajo."

instituciones financieras en competencia con una entidad pública o con una institución financiera.

Nota: Sin perjuicio de lo dispuesto en el presente Artículo, una delegación espera que los países estén abiertos a negociar un acceso a mercados comercialmente significativo en todos los sectores en los que exista un monopolio.

Artículo 2. Trato Nacional

2.1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra cesión de instituciones e inversiones financieras en instituciones financieras en su territorio.

2.2. Cada Parte otorgará a las instituciones financieras de otra Parte y a las inversiones realizadas en instituciones financieras por inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a sus propias instituciones financieras y a las inversiones realizadas en instituciones financieras por sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra cesión de instituciones e inversiones financieras.

2.3. A los efectos de las obligaciones de trato nacional establecidas en el párrafo 1 del Artículo 5. (Comercio transfronterizo de servicios financieros), una Parte otorgará a los prestadores de servicios financieros transfronterizos de otra Parte un trato no menos favorable que el que conceda, en circunstancias similares, a sus propios prestadores de servicios financieros, con respecto al suministro del servicio en cuestión.

Artículo 3. Trato de Nación Más Favorecida

3.1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte, a las instituciones financieras de otra Parte, a las inversiones realizadas por los inversionistas en instituciones financieras y a prestadores de servicios financieros transfronterizos de otra Parte un trato no menos favorable que el que conceda, en circunstancias similares, a los inversionistas, instituciones financieras, inversiones realizadas por inversionistas en instituciones financieras y prestadores de servicios financieros transfronterizos de cualquier otra Parte o de un país no Parte.

3.2. Una Parte podrá reconocer las medidas cautelares de cualquier otra Parte o de un país no Parte en la aplicación de las medidas comprendidas en este Capítulo. Dicho reconocimiento podrá:

- a) otorgarse unilateralmente;
- b) lograrse mediante la armonización u otro medio; o
- c) basarse en un acuerdo o arreglo con otra Parte o no Parte.

3.3. La Parte que reconozca las medidas cautelares establecidas en el párrafo 3.2 brindará oportunidades adecuadas a otra Parte para demostrar que existen circunstancias en que hay o habría equivalencia en la reglamentación, vigilancia, aplicación de dicha reglamentación y, si corresponde, procedimientos concernientes al intercambio de información entre las Partes.

3.4. Cuando una Parte otorgue reconocimiento a las medidas cautelares del párrafo 3.2.c y existan las circunstancias expresadas en el párrafo 3.3, la Parte brindará oportunidades adecuadas a otra Parte para negociar su adhesión al tratado o arreglo, o para negociar un tratado o arreglo comparable.

Artículo 4. Acceso a Mercados para instituciones financieras

4.1. Una Parte no adoptará ni mantendrá, con respecto a los inversionistas en instituciones financieras de otra Parte, ya sea sobre la base de una subdivisión regional o de la totalidad de su territorio, medidas que:

- a) impongan limitaciones
 - i) al número de instituciones financieras, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios, prestadores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;
 - ii) al valor total de los activos o transacciones de servicios financieros en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas.
 - iii) al número total de operaciones de servicios financieros o a la cuantía total de la producción de servicios financieros, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas.
 - iv) al número total de personas naturales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios financieros o que una institución financiera pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio financiero específico y estén directamente relacionadas con él, en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas; o
- b) que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales una institución financiera pueda suministrar un servicio.

Artículo 5. Comercio transfronterizo

5.1. Cada Parte permitirá, en términos y condiciones que otorguen trato nacional, que los prestadores de servicios financieros transfronterizos de otra Parte presten los servicios especificados en el Anexo 5.1 (Comercio Transfronterizo).

5.2. Cada Parte permitirá a las personas ubicadas en su territorio, y a sus nacionales, dondequiera que se encuentren, que efectúen la compra de servicios financieros provenientes de

prestadores de servicios financieros transfronterizos de otra Parte ubicados en el territorio de la otra Parte o de cualquier otra Parte. Esta obligación no requiere que una Parte permita a dichos prestadores que hagan o soliciten negocios en su territorio. Cada Parte podrá definir “hacer negocios” y “solicitar negocios” para los efectos de esta obligación, siempre que dichas definiciones no sean incompatibles con el párrafo 5.1.

5.3. Sin perjuicio de otros medios de legislación prudencial de comercio transfronterizo en servicios financieros; una Parte podrá requerir el registro de los prestadores de servicio financiero transfronterizo de otra Parte y de los instrumentos financieros.

Artículo 6. Servicios financieros nuevos*

6.1. Cada Parte permitirá a una institución financiera de otra Parte que suministre cualquier nuevo servicio financiero que la Parte permitiría suministrar, en circunstancias similares, a sus propias instituciones financieras, sin necesidad de que esa Parte tome alguna medida legislativa adicional. No obstante lo dispuesto en el Artículo 4.b), una Parte podrá determinar la forma institucional y jurídica mediante la cual se pueda suministrar el nuevo servicio financiero y podrá requerir autorización para el suministro del servicio. Cuando una Parte exija tal autorización del nuevo servicio financiero, se tomará una decisión en un plazo razonable y la autorización sólo podrá ser negada por razones cautelares.

* *Nota de pie de página interpretativa:* Las Partes entienden que nada de lo dispuesto en el Artículo 6 impide que una institución financiera de una Parte aplique a otra Parte la posibilidad de considerar la autorización del suministro de un servicio financiero que no es prestado en el territorio de cualquier Parte. Dicha aplicación estará sujeta a las leyes nacionales de la Parte en la cual se realiza la aplicación y, para mayor certeza, no estará sujeta a las obligaciones del Artículo 6.

Artículo 7. Tratamiento de cierto tipo de información

7.1. Ninguna disposición en el presente Capítulo obliga a una Parte a divulgar o permitir acceso a:

- a) información relacionada con los asuntos financieros y las cuentas de clientes individuales de instituciones financieras o prestadores de servicios financieros transfronterizos; o
- b) cualquier información confidencial, cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes o ser de otra manera contraria al interés público, o pueda lesionar los intereses comerciales legítimos de empresas particulares.

Artículo 8. Gerencia ejecutiva y Juntas directivas

8.1. Una Parte no podrá exigir a las instituciones financieras de otra Parte que contrate a personas de una nacionalidad en particular como personal ejecutivo gerencial o en otros cargos de confianza.

8.2. Una Parte no podrá exigir que más que una minoría de la junta directiva de una institución financiera de cualquier otra Parte esté integrada por nacionales de la Parte, personas residentes en el territorio o una combinación de las anteriores.

Artículo 9. Medidas disconformes

9.1. Los Artículos 2 al 5 y 8 (Trato nacional, Trato de nación más favorecida, Acceso a mercados, Comercio transfronterizo, Gerencia ejecutiva/juntas directivas) no se aplican a:

- a) cualquier medida disconforme existente mantenida por una Parte.
 - i) a nivel central de gobierno, como lo estipula dicha Parte en su Lista en el Anexo XX;
 - ii) a nivel regional de gobierno, como lo estipula dicha Parte en su Lista en el Anexo XX; o
 - iii) a nivel local de gobierno;
- b) la continuación o la pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el apartado a); o
- c) la reforma de cualquier medida disconforme a que se refiere el apartado a), siempre que dicha reforma no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal como estaba en vigor inmediatamente antes de la reforma, con los Artículos 2, 3, 4 y 8 (Trato nacional, Trato de nación más favorecida, Acceso a mercados y Gerencia ejecutiva/junta directiva).

9.2. El anexo 9.2 (Compromisos Específicos) establece ciertos compromisos específicos asumidos por cada Parte.

Artículo 10. Excepciones

10.1. No obstante las demás disposiciones de este Capítulo o de los Capítulos XX, servicios financieros, inversión, política de competencia*, no se impedirá que una Parte adopte o mantenga medidas por motivos cautelares*, entre ellos la protección de inversionistas, depositantes, tenedores de pólizas o personas con las que una institución financiera o proveedor de servicios financieros transfronterizos tenga contraída una obligación fiduciaria, o para garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Cuando esas medidas no estén conformes con las disposiciones de este Acuerdo a las que se refiere este párrafo, no se utilizarán como medio de eludir los compromisos u obligaciones contraídos por la Parte conforme a tales disposiciones.

**Nota:* Una delegación prevé la elaboración de una lista de los capítulos adicionales, tales como servicios, telecomunicaciones u otras áreas, dependiendo de la esencia de las disposiciones de dichos capítulos.

* *Nota de pie de página interpretativa:* Se da por entendido que el término “motivos cautelares” incluye el mantenimiento de la seguridad, la solidez, integridad o responsabilidad financiera de las instituciones financieras particulares o de los prestadores de servicios financieros transfronterizos.

10.2. Nada de lo dispuesto en este Capítulo o en los Capítulos XX, servicios financieros, inversión, política de competencia* se aplicará a las medidas no discriminatorias de aplicación general que tome cualquier entidad pública en prosecución de políticas monetarias o cambiarias. El presente párrafo no afectará las obligaciones contraídas por una Parte de conformidad con el Artículo XX (Requisitos de desempeño) con respecto a las medidas cubiertas por los Capítulo XX (Inversión), los Artículos 15(Transferencias y pagos) del Capítulo XX (Servicios) o el Artículo XX (Transferencia) del Capítulos XX (Inversión)).

**Nota:* Una delegación prevé la elaboración de una lista de los capítulos adicionales, tales como servicios, telecomunicaciones u otras áreas, dependiendo de la esencia de dichos capítulos.

10.3. No obstante lo dispuesto en los Artículos 15 (Transferencias y pagos) del Capítulo XX (Servicios).y Artículo XX (Transferencias) en el Capítulos XX (Inversión)), tal y como aparecen incluidos en el presente Capítulo, una Parte podrá impedir o limitar la realización de transferencias por parte de una institución financiera o prestadores de servicios financieros transfronterizos a, o para el beneficio de una filial o de una persona relacionada con dicha institución o prestador de servicios, mediante la aplicación de medidas equitativas, no discriminatorias y de buena fe relacionadas con el mantenimiento de la seguridad, la solidez, integridad o responsabilidad financiera de las instituciones financieras o de los prestadores de servicios financieros transfronterizos. El presente párrafo no perjudicará ninguna otra disposición del presente Acuerdo que permita que una Parte restrinja las transferencias.

10.4. Para brindar una mayor certeza, nada de lo dispuesto en el presente Capítulo se interpretará en el sentido de impedir la adopción o cumplimiento por cualquier Parte de medidas necesarias para garantizar el cumplimiento de leyes o reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Capítulo incluyendo aquellas relacionadas con la prevención de prácticas engañosas y fraudulentas o los medios de hacer frente a los efectos del incumplimiento de los contratos de servicios financieros, a reserva de que las medidas enumeradas no se apliquen en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta a las inversiones en instituciones financieras o comercio transfronterizo en servicios financieros.

Artículo 11. Transparencia

11.1. Las Partes reconocen que los reglamentos y políticas transparentes que rigen las actividades de las instituciones financieras y los prestadores de servicios financieros transfronterizos son importantes para facilitar tanto el acceso de las instituciones financieras extranjeras como de los prestadores de servicios financieros transfronterizos extranjeros a los mercados de la otra Parte y en sus operaciones en dichos mercados. Cada Parte se compromete a promover la transparencia regulatoria en los servicios financieros.

11.2. En lugar del Artículo XX [cualquier otra disposición del ALCA sobre esta materia], cada Parte deberá, en la medida de lo posible,

- a) publicar con antelación cualquier reglamento de aplicación general relacionado con la materia de este Capítulo que se proponga adoptar; y
- b) ofrecer a las personas y Partes interesadas una oportunidad razonable de formular comentarios sobre los reglamentos propuestos.

11.3. Para el momento en el que una Parte adopte los reglamentos definitivos debería, en la medida de lo posible, presentar por escrito comentarios substantivos con respecto a los reglamentos propuestos recibidos de las personas interesadas

11.4. En la medida de lo posible, cada Parte debería prever un plazo prudencial entre la publicación de los reglamentos definitivos y su fecha de entrada en vigor.

11.5. Cada Parte se asegurará que los reglamentos de aplicación general adoptados o mantenidos por instituciones reglamentarias autónomas de la Parte se publiquen a la brevedad o se pongan a disposición para conocimiento de cualquier persona interesada.

11.6. Cada Parte mantendrá o establecerá mecanismos apropiados que respondan a las consultas de las personas interesadas con relación a las medidas de aplicación general cubiertas por este Capítulo.

11.7. Las autoridades regulatorias de cada Parte pondrán a la disposición de las personas interesadas sus requisitos, incluyendo cualquier documentación necesaria, para llenar las solicitudes relacionadas con la prestación de servicios financieros.

11.8. A petición de un solicitante, la institución de reglamentación informará al solicitante sobre el estado en que se encuentra su solicitud. Si dicho organismo regulador requiere información adicional del solicitante, notificará al solicitante sin demoras indebidas.

11.9. La autoridad regulatoria tomará una decisión administrativa sobre una solicitud llena de un inversionista en una institución financiera, una institución financiera o prestador de servicios financieros transfronterizos de otra Parte relacionada con la prestación de un servicio financiero en un plazo no mayor de ciento veinte (120) días y notificará con prontitud la decisión al solicitante. No se considerará que una solicitud está llena hasta que se efectúen todas las audiencias pertinentes y se reciba toda la información necesaria. Cuando no sea factible que la decisión se tome en un plazo no mayor de ciento veinte (120) días, la autoridad regulatoria notificará al solicitante sin demora indebida y procurará a tomar la decisión en un plazo razonable a partir de entonces.

Artículo 12. Institución reglamentaria autónoma

12.1. Cuando una Parte requiera que una institución financiera o un prestador de servicios financieros transfronterizos de otra Parte sea miembro, participe, o tenga acceso a una institución reglamentaria autónoma a fin e prestar servicio financiero en o dentro del territorio de dicha

Parte, la Parte velará por el cumplimiento de las obligaciones de los Artículos 2 (Trato nacional) y 3 (Trato de nación más favorecida) por parte de dicha institución reglamentaria autónoma.

Artículo 13. Sistemas de pago y compensación

13.1. En términos y condiciones que otorguen trato nacional, cada Parte concederá a las instituciones financieras de cualquier otra Parte establecidas en su territorio acceso a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a los medios oficiales de financiación y refinanciación disponibles en el curso de operaciones comerciales normales. El presente párrafo no tiene por objeto otorgar acceso a las facilidades del prestamista en última instancia de la Parte.

Artículo 14. Reglamentación nacional

14.1. Cada Parte velará para que todas las medidas de aplicación general a las que se aplique el presente Capítulo sean administradas de manera razonable, objetiva e imparcial.

Artículo 15. Acelerar la disponibilidad de servicios de seguros

15.1. Las Partes reconocen la importancia de mantener y desarrollar procedimientos reglamentarios para acelerar la oferta de servicios de seguros por parte de los prestadores autorizados.

Nota: Una delegación solicitará compromisos específicos apropiados relacionados con esta obligación.

Artículo 16. Comité de Servicios financieros

16.1. En virtud del presente Artículo, las Partes establecen un Comité de Servicios financieros. El principal representante de cada Parte será un funcionario de la autoridad de la Parte responsable de los servicios financieros expuestos en el Anexo 16.1 (Comité de Servicios Financieros).

16.2. Corresponderá al Comité:

- a) supervisar la aplicación del presente Capítulo y su ampliación;
- b) considerar los temas relacionados con servicios financieros que le sean encomendados por una Parte; y
- c) participar en los procedimientos de solución de controversias conforme al Artículo 19 (Artículo sobre Controversias sobre inversión en servicios financieros).

16.3. El Comité se reunirá anualmente, o según se convenga, para evaluar el funcionamiento de este Acuerdo que se aplica a los servicios financieros. El Comité informará [a la Comisión/al Comité Conjunto] establecido bajo el Artículo XX (Comisión/Comité Conjunto) sobre los resultados de cada reunión.

Artículo 17. Consultas

17.1. Una Parte podrá solicitar consultas con otra Parte con respecto a cualquier materia derivada del presente Acuerdo que afecte los servicios financieros. La otra Parte considerará la solicitud de manera favorable. Las Partes que participen en la consulta informarán al Comité XX de los resultados de sus consultas.

17.2. En las consultas que se realicen sobre este Artículo participarán funcionarios de los organismos especificados en el Anexo 16.1 (Comité de Servicios Financieros).

Artículo 18. Solución de controversias

18.1. El Artículo XX (Procedimientos de solución de controversias en controversias entre Estados) se aplica, según lo modifica el presente Artículo, a la solución de controversias que surjan bajo este Capítulo.

18.2. Cuando una Parte reclame que una controversia surja bajo este Capítulo, se aplicará el Artículo XX (Selección de grupo especial), salvo que:

- a) de acordarlo las Partes contendientes, el grupo estará integrado en su totalidad por integrantes que cuenten con las calificaciones establecidas en el párrafo 18.3; y
- b) en cualquier otro caso,
 - i) cada una de las Partes contendientes podrá seleccionar a integrantes que cuenten con las calificaciones establecidas en el párrafo 18.3 o en el Artículo XX (Calificaciones de miembros del grupo especial); y
 - ii) si la Parte demandada invoca el Artículo 10 (Excepciones), el presidente del grupo especial deberá contar con las calificaciones establecidas en el párrafo 18.3, salvo que las Partes contendientes lo acuerden de otra forma.

18.3. Los integrantes del grupo especial de servicios financieros deberán:

- a) tener conocimientos especializados o experiencia en derecho o práctica de servicios financieros, que podrá incluir la reglamentación de instituciones financieras;
- b) ser elegidos estrictamente sobre la base de objetividad, confiabilidad y buen juicio y
- c) contar con las calificaciones establecidas en los Artículos XX (Calificaciones de miembros del grupo especial).

18.4. No obstante el Artículo XX (No aplicación), si un grupo especial establece que una medida es incompatible con este Acuerdo y esta medida afecte:

- a) sólo el sector de servicios financieros, la Parte demandante podrá suspender beneficios sólo en el sector de servicios financieros;

- b) el sector de servicios financieros y cualquier otro sector, la Parte demandante podrá suspender beneficios en el sector de servicios financieros que tengan un efecto equivalente al efecto de la medida en el sector de servicios financieros de la Parte; o
- (c) c) sólo un sector que no sea el de servicios financieros, la Parte demandante no podrá suspender beneficios en el sector de servicios financieros.

Artículo 19. Controversias sobre inversión en Servicios Financieros

19.1. Cuando un inversionista de una Parte presenta un reclamo de conformidad con los Artículos XX a XX (Solución de controversias entre inversionistas y el Estado) contra otra Parte y la Parte demandada invoca el Artículo 10 (Excepciones), a petición de la Parte demandada, el tribunal remitirá el asunto por escrito al Comité de servicios financieros para que tome una decisión. El tribunal no podrá proceder mientras esté pendiente la recepción de una decisión o informe de conformidad con el presente Artículo.

19.2. En la remisión que se haga en cumplimiento con el párrafo 19.1, el Comité de servicios financieros decidirá si, y en qué medida, el Artículo 10 (Excepciones) constituye una defensa válida contra el reclamo del inversionista.. El Comité enviará una copia de su decisión al tribunal y [a la Comisión/al Comité Conjunto]. La decisión será vinculante para el tribunal.

19.3. Si el Comité de servicios financieros no ha decidido el asunto en un plazo de sesenta (60) días a partir de haber recibido la remisión en virtud del párrafo 19.1, la Parte demandada o la reclamante podrán solicitar el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el Artículo XX (Solución de controversias entre Estados). El grupo se constituirá conforme al Artículo 18 XX (Solución de controversias entre Estados). El grupo especial enviará su informe final al Comité y al tribunal. El informe será vinculante para el tribunal.

19.4. Cuando no se haya solicitado el establecimiento de un grupo especial de conformidad con el párrafo 19.3 dentro de un plazo de diez (10) días a partir del vencimiento del plazo de sesenta (60) días a que se refiere el párrafo 19.3, el tribunal podrá proceder a resolver el caso.

19.5. Para efectos del presente Artículo, el tribunal se refiere a un tribunal establecido de conformidad con el Artículo XX (Solución de controversias entre el inversionista y el Estado).

Artículo 20. Definiciones

Para efectos de este Capítulo:

prestador de servicios financieros transfronterizos de una Parte es una persona de una Parte que se dedica al negocio de prestar un servicio financiero dentro del territorio de la Parte y que procura prestar o presta un servicio financiero mediante la prestación transfronteriza de dichos servicios;

Comercio transfronterizo de servicios financieros o prestación transfronteriza de servicios financieros se define como la prestación de un servicio financiero:

- a) del territorio de una Parte al territorio de otra Parte,
- b) en el territorio de una Parte por una persona de esa Parte a una persona de otra Parte o
- c) por un nacional de una Parte en el territorio de otra Parte,

pero no incluye la prestación de un servicio en el territorio de una Parte mediante una inversión en ese territorio;

Institución financiera se define como cualquier intermediario financiero u otra empresa autorizada para hacer negocios y regulada o supervisada como una institución financiera según la ley de la Parte en cuyo territorio se encuentre ubicada;

Institución financiera otra Parte se define como una institución financiera, incluyendo las sucursales, ubicada en el territorio de una Parte que esté controlada por personas de otra Parte;

Servicio financiero se define como cualquier servicio de naturaleza financiera. Los servicios financieros comprenden todos los servicios de seguros y relacionados con seguros y todos los servicios bancarios y demás servicios financieros (excluidos los seguros), así como todos los servicios accesorios o auxiliares a un servicio de naturaleza financiera. Los servicios financieros incluyen las siguientes actividades:

Servicios de seguros y relacionados con seguros

- a) Seguros directos (incluido el coaseguro)
 - i) de vida
 - ii) distintos de los de vida:
- b) Reaseguros y retrocesión;
- c) Actividades de intermediación de seguros, por ejemplo las de correduría y agencia;
- d) Servicios auxiliares de los seguros, por ejemplo los de consultores, actuarios, evaluación de riesgos e indemnización de siniestros.

Servicios bancarios y demás servicios financieros (excluidos los seguros)

- e) Aceptación de depósitos y otros fondos reembolsables del público;
- f) Préstamos de todo tipo, con inclusión de créditos personales, créditos hipotecarios, factoraje (*factoring*) y financiamiento de transacciones comerciales;
- g) Arrendamiento financieros;
- h) Todos los servicios de pago y transferencia monetaria, con inclusión de tarjetas de crédito, de pago y similares, cheques de viajeros y giros bancarios;
- i) Garantías y compromisos;
- j) Intercambio comercial por cuenta propia o de clientes, ya sea en una bolsa de valores, en un mercado extrabursátil o de otro modo, de lo siguiente:
 - i) instrumentos del mercado monetario (incluidos cheques, letras y certificados de depósito);
 - ii) divisas;
 - iii) productos derivados, incluidos, aunque no exclusivamente, futuros y opciones;
 - iv) instrumentos de los mercados cambiario y monetario, por ejemplo, *swaps* y acuerdos a plazo sobre tipos de interés;
 - v) valores transferibles;
 - vi) otros instrumentos y activos financieros negociables, metal inclusive;
- k) Participación en emisiones de toda clase de valores, con inclusión de la suscripción y colocación como agentes (pública o privadamente) y el suministro de servicios relacionados con esas emisiones;
- l) Corretaje de cambios;
- m) Administración de activos; por ejemplo, administración de fondos en efectivo o de carteras de valores, gestión de inversiones colectivas en todas sus formas, administración de fondos de pensiones, servicios de depósito y custodia y servicios fiduciarios;
- n) Servicios de pago y compensación respecto de activos financieros, con inclusión de valores, productos derivados y otros instrumentos negociables;
- o) Suministro y transferencia de información financiera y procesamiento de datos financieros y soporte lógico (software) con ellos relacionado, por proveedores de otros servicios financieros;
- p) Servicios de asesoramiento e intermediación y otros servicios financieros auxiliares respecto de cualesquiera de las actividades enumeradas en los incisos (e) a (o), con

inclusión de informes y análisis de crédito, estudios y asesoramiento sobre inversiones y carteras de valores, y asesoramiento sobre adquisiciones y sobre reestructuración y estrategia de las empresas.

Prestador de servicios financieros de una Parte es una persona de una Parte que se dedica al negocio de prestar un servicio financiero dentro del territorio de esa Parte;

Inversión se define como “inversión”, según la definición del Artículo XX (Inversión – Definiciones), excepto a lo que expresa con respecto a “préstamos” e “instrumentos de deuda” a los que se refiere ese Artículo:

- a) un préstamo o un instrumento de deuda emitido por una institución financiera se define como una inversión sólo cuando es tratada como un capital regulador por la Parte en cuyo territorio se encuentra ubicada la institución financiera; y
- b) un préstamo otorgado por una institución financiera o un instrumento de deuda propiedad de una institución financiera, que no sean un préstamo a una institución financiera o un instrumento de deuda de una institución financiera a la que se hace referencia en el inciso a), no es una inversión;

Para mayor certeza, un préstamo otorgado por un prestador de servicios financieros transfronterizos o un instrumento de deuda propiedad de un prestador de servicios financieros transfronterizos, que no sean un préstamo a una institución financiera o un instrumento de deuda emitido por una institución financiera es una inversión si dicho préstamo o instrumento de deuda cumple con los criterios sobre inversiones establecidos en el Artículo XX (Inversión – Definiciones).

Inversionista de una Parte se define como una Parte o empresa del Estado, o una persona de esa Parte, que intenta realizar, realiza o ha realizado una inversión en el territorio de otra Parte; siempre que, no obstante, una persona física que tenga doble nacionalidad sea considerada exclusivamente natural del Estado de su nacionalidad dominante y efectiva;

Niveles de gobierno significa

al **nivel central**

- a) en el caso de Estados Unidos, el nivel federal de gobierno; y
- b) en el caso de [...];
- x) en el caso de [...];

al **nivel regional**

- a) en el caso de Estados Unidos, cada uno de los cincuenta (50) estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico; y

b) [...];

x) en el caso de [...];

Nuevo servicio financiero se define como un servicio financiero no prestado en el territorio de la Parte que es prestado dentro del territorio de otra Parte, e incluye cualquier forma nueva de suministro de un servicio financiero o la venta de un producto financiero que no es vendido en el territorio de la Parte;

Persona de una Parte se define como “persona de una Parte” tal como aparece definida en XX (definiciones generales) y para una mayor certeza, no incluye la sucursal de una empresa de una no Parte;

Entidad pública significa un banco central o una autoridad monetaria de una Parte, o cualquier institución financiera que sea propiedad o esté controlada por una Parte;

Institución reglamentaria autónoma se define como un organismo no gubernamental, incluyendo cualquier bolsa o mercado de valores o futuros, organismo de compensación, o cualquier otra organización o asociación que ejerza sus propias facultades reglamentarias o de supervisión o por delegación sobre los prestadores de servicios financieros o las instituciones financieras.

Anexo 5.1 sobre Comercio Transfronterizo del Artículo 5.1 del Texto sobre Servicios Financieros

Artículo 1. Servicios de seguros y relacionados con seguros

Nota: Una delegación desea negociar para obtener la mayor cobertura posible del seguro transfronterizo tomando en cuenta, a la vez, cualquier sensibilidad en materia regulatoria. Los compromisos deberían incluir áreas tales como el reaseguro; seguros marítimos, de aviación y de transporte; intermediarios de seguro; y servicios auxiliares de los seguros.

Artículo 2. Servicios bancarios y demás servicios financieros (excluidos los seguros)

2.1. Las Partes contraerán las obligaciones del Artículo 5.1 con respecto al suministro y transferencia de información financiera y procesamiento de datos financieros y soporte lógico (software) relacionado a que se hace referencia en el literal (o) de la definición de servicio financiero y servicios de asesoramiento y otros servicios auxiliares, con exclusión de la intermediación, relativos a los servicios bancarios y otros servicios financieros a que se hace referencia en el literal (p) de la definición de servicio financiero.

Anexo 9.2 sobre Compromisos Específicos del Artículo 9.2 del Texto sobre Servicios Financieros

Artículo 1. Administración de cartera de valores

1.1. Una Parte permitirá que una institución financiera (que no sea una compañía fiduciaria o una compañía de seguros), organizada fuera de su territorio, preste servicios de asesoramiento y administración de cartera de inversiones, con exclusión de (1) servicios de custodia, (2) servicios de fideicomiso, y (3) servicios de ejecución que no estén relacionados con la administración de un plan de inversiones colectivas, a un plan de inversiones colectivas que se encuentre ubicado en el territorio de la Parte. Este compromiso está sujeto al Artículo 1 (Ambito y cobertura) y a las disposiciones del párrafo 3 del Artículo 5. (Comercio transfronterizo relacionado con el derecho de exigir registro, sin perjuicio de otros medios de reglamentación prudencial).

1.2. A los efectos de este párrafo, un “plan de inversiones colectivas” se define como:

- a) en Estados Unidos, una compañía de inversiones registrada en la Comisión del Mercado de Valores a tenor de la Ley de compañías de inversión de 1940;
- b) [];
- (x) [];

**Anexo 16.1 sobre Comité de servicios financieros del Artículo 16.1 del Texto sobre
Servicios Financieros**

Artículo 1. Autoridades responsables de los servicios financieros

1.1. La autoridad de cada Parte responsable de los servicios financieros es:

- a) en [país],
- b) en [país],
- x) en Estados Unidos, el Departamento del Tesoro para servicios bancarios y demás servicios financieros y la Oficina del Representante del Comercio de Estados Unidos, en coordinación con el Departamento de Comercio y otras agencias, para seguros.]