



Universidad de Chile

Instituto de Asuntos Internacionales

Magíster en Estrategia Internacional y Política Comercial

**El Tratado Integral y Progresista de Asociación
Transpacífico - CTPP y sus efectos en las empresas
públicas Chilenas.**

**The Comprehensive and Progressive Agreement for
Trans-Pacific Partnership - CTPP and its effects on
Chilean State-Owned Enterprises.**

Estudio de caso para optar al grado de Magíster en Estrategia Internacional y
Política Comercial

Rocío Valeska Arce Parra
Profesor guía: Miguel Ángel López Varas
Santiago, Agosto de 2020.

Resumen.

El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico – CTPP o TPP-11 se encuentra en la última fase de ratificación por parte de Chile, sin embargo se han levantado interrogantes sobre cómo afecta este acuerdo a las empresas públicas, en este sentido la hipótesis que guía la investigación radica en los posibles efectos en la capacidad del Estado de ejercer acciones en torno a las condiciones de competitividad de las empresas públicas chilenas.

Para lo anterior se realizó una investigación de tipo descriptiva analizando, en primer lugar, las características de las empresas públicas chilenas y su clasificación para su posterior análisis, en segundo lugar, se revisó la totalidad de los capítulos que conforman el TPP-11 a fin de determinar la forma en que podrían afectar a las empresas públicas. Con posterioridad, se ahondó en los capítulos que aportaron en el análisis de la investigación siendo estos el capítulo 17 de empresas públicas y el capítulo 28 de Solución de Controversias. A continuación, se realizó una clasificación de las empresas públicas chilenas según su sujeción a los criterios de excepción descritos en TPP-11, lo cual se complementó con la opinión de expertos en la materia, a fin de contrastar perspectivas en torno al posible efecto del Acuerdo.

Finalmente, luego del análisis de la información recolectada y su comparación con la opinión de los expertos entrevistados se refutó la idea en torno a los posibles efectos del tratado en las empresas públicas chilenas.

Palabras Claves: Chile, Tratado de Asociación Transpacífico, empresas públicas.

Abstract.

The Comprehensive and Progressive Treaty of Trans-Pacific Partnership - CTPP or TPP-11 is in the last phase of ratification by Chile, however, questions have been raised about how this agreement affects State-Owned Enterprises, in this sense the hypothesis that guides the investigation is based on the possible effects on the State's capacity to take actions regarding the competitiveness conditions of Chilean State Owned Enterprises.

For the above, a descriptive research was carried out, first analyzing the characteristics of Chilean State-Owned Enterprises and their classification for subsequent analysis, secondly, all the chapters that make up the TPP-11 were reviewed in order to determine the way they could affect public companies. Subsequently, they delved into the chapters that they contributed to the analysis of the investigation, these being Chapter 17 of State-Owned Enterprises and Chapter 28 of Dispute Resolution. Next, a classification of the Chilean public enterprises was made according to their subjection to the exception criteria described in TPP-11,

which was complemented with the opinion of experts in the field, in order to contrast perspectives on the possible effect of the Agreement.

Finally, after analyzing the information collected and comparing it with the opinion of the experts interviewed, the idea regarding the possible effects of the treaty on Chilean State-Owned Enterprises was refuted.

Keywords: Chile, Trans-Pacific Partnership (TPP), State-Owned Enterprise.

Contenido

Capítulo I: Presentación del problema.	5
Introducción	5
Objetivo General	6
Objetivos Específicos	6
Hipótesis	6
Metodología	6
Capítulo II: Antecedentes	7
Sobre las teorías económicas.	7
Sobre los Tratados de Libre Comercio.	11
Capítulo III: Las empresas públicas.	15
Breve referencia histórica de las empresas públicas y su valor e importancia a nivel internacional	15
Marco legal de las empresas públicas en Chile.	19
El Gobierno Corporativo en las empresas públicas chilenas.	24
Capítulo IV: El TPP11 y las empresas públicas.	28
Sobre el CPTPP.	28
Referencia por capítulo del Acuerdo Transpacífico.	30
Disciplina sobre las empresas públicas en el TPP-11: El capítulo 17	41
Solución de Controversias en el CPTPP.	48
Incumplimiento compensación.	51
Capítulo V: Efectos del TPP11 sobre las empresas públicas chilenas.	53
Capítulo VI: Conclusiones	57
Bibliografía	59
Anexos	64
Anexo N°1: Derechos Especiales de Giro (DEG) por año de las Empresas de Propiedad del Estado que comercializan bienes y/o servicios en el extranjero	64
Anexo N° 2: Clasificación de EEPs productivas / servicios por nivel de ingresos y afectación al Anexo N° 4 del TPP-11	66

Capítulo I: Presentación del problema.

Introducción

Durante el año 2016 se firmó el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP en sus siglas en inglés) conformado por Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, del cual, posteriormente, en enero de 2017 el Gobierno de EEUU, encabezado por Donald Trump, se retira. (BBC Mundo, 2017). Pese a la salida de este país, el pacto sigue siendo uno de los acuerdos que tiene mayor alcance luego del CETA (Canadá y UE) y el USMCA (Canadá, EEUU y México).

El TPP11 conforma un mercado de 502 millones de personas y durante el 2018 el PIB de este bloque alcanzó los US\$11.023 mil millones (MINREL, 2019a).

En Chile, durante la fase de negociaciones existieron serias dudas respecto a la factibilidad de permanencia y desarrollo de este acuerdo, sin embargo hasta la fecha sigue manteniéndose gracias a que se realizaron ciertas modificaciones estructurales, lo cual se materializó el 8 de marzo de 2018 con la firma en Chile del nuevo acuerdo llamado Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), o simplemente TPP-11, el cual está integrado por los mismos países, salvo EEUU, como se mencionó anteriormente. Ahora bien, el tratado entró en vigor el 30 de diciembre de 2018 tras ser ratificado por seis de sus miembros: Japón, Singapur, México, Nueva Zelanda, Canadá y Australia, posteriormente lo haría Vietnam el 14 de enero de 2019. En Chile el tratado fue aprobado por la Cámara de Diputados en abril y, posteriormente el 20 de agosto de 2019 la Comisión de Hacienda del Senado aprobó el TPP11 con tres votos a favor y uno en contra (MINREL, 2019b).

Las implicancias del TPP11 son de diverso aspecto, sin embargo para el presente trabajo se ahondará en los efectos que pudiera generar en las empresas públicas chilenas.

En Chile, se define a las empresas públicas, como aquellas empresas creadas por ley como Empresas del Estado, a las sociedades en que éste tiene una participación accionaria superior al 50% o designa a la mayoría de los miembros de su directorio (SVS, s.f.). Así las empresas estatales creadas por leyes especiales son: Metro, Polla Chilena, Empresas de Servicios Sanitarios, Zofri, Empresas Portuarias, Televisión Nacional de Chile, Empresas de los Ferrocarriles del Estado y Empresa de Correos de Chile.

Las empresas estatales tienen una función especial en la economía del país, la cual se condice con los pilares de desarrollo que el Estado desea impulsar, además de entregar un rol económico y social.

Objetivo General

Identificar qué tipo de consecuencias pudieran afectar a las empresas públicas chilenas con la entrada en vigor del TPP11.

Objetivos Específicos

- a) Explicar el rol y la normativa actual de las empresas públicas chilenas.
- b) Describir el Capítulo 17 del TPP11, sus orígenes y sus principales efectos normativos.
- c) Caracterizar las EEPs chilenas en torno a las distinciones que señala el TPP11.
- d) Identificar la percepción de algunos actores relevantes en el proceso de negociación y/o aprobación del TPP11.

Hipótesis

La entrada en vigor del TPP11 tendrá efectos sobre la capacidad del Estado para ejercer acciones en torno a las condiciones de competitividad de las empresas públicas chilenas.

Metodología

En primer lugar se describirán las características principales de las empresas públicas chilenas, destacando su marco jurídico y legislación.

En segundo lugar se analizará el CPTPP identificando los capítulos y apartados que tengan directa relación con el desempeño de las empresas públicas.

En tercer lugar se realizarán una serie de entrevistas semiestructuradas a stakeholders relacionados con la materia a fin de identificar los principales desafíos y oportunidades de las empresas chilenas en torno a la entrada en vigor del CPTPP.

Capítulo II: Antecedentes

Sobre las teorías económicas.

Para entender los tratados de libre comercio es necesario identificar porqué estos mecanismos se crean y porque, hasta el día de hoy, se han mantenido y, en algunas economías se han promovido como un ejemplo a seguir.

Una de las principales teorías que explican, en principio, su existencia, es la de la Ventaja Absoluta desarrollada por Adam Smith, ésta ha sido identificada y clasificada como una teoría clásica liberal y argumenta que al especializarse los países en los bienes o servicios que tienen una ventaja absoluta generarán mayor eficiencia en torno a la producción y por ende, generarán un beneficio superior respecto a otros países. En definitiva, si bien señala que el dinero será la medida que proporcionará el intercambio de los bienes y servicios, la riqueza de las naciones vendrá dada por la magnitud de la capacidad productiva que tenga el país en cuestión.

Posteriormente David Ricardo complementará lo señalado por Smith, a través de la teoría de las Ventajas Comparativas en la cual señala que los Estados deben especializarse en la producción de aquellos artículos de exportación en los cuales exista mayor ventaja comparativa respecto de las demás naciones. Se complementará lo anteriormente desarrollado por Ricardo al identificar en el análisis los factores de producción y como éstos son claves en el desarrollo económico de algún producto.

Entonces si bien Smith señala que una nación debe dedicarse netamente a lo que tiene como un bien potencial frente a otro competidor, Ricardo nos lo sitúa en un aspecto de beneficio recíproco en el escenario internacional de comercio. En concordancia con lo anterior, tal como señala William Krist (S.F.) las “teorías económicas tradicionales se basan en una serie de suposiciones importantes, como la competencia perfecta sin las barreras artificiales impuestas por los Gobiernos. Una segunda suposición es que la producción ocurre bajo rendimientos decrecientes o constantes a escala, es decir, los costos de producción de cada unidad adicional son iguales o mayores a medida que aumenta la producción”¹, por lo tanto, aumentar la capacidad productiva de las naciones y el número total de bienes y servicios producidos es siempre algo deseable. En este sentido una conducta económica que promueva el desarrollo de productos y servicios, siempre identificando las mejores posibilidades y beneficiándose de un mercado abierto,

¹ Traditional economic theories expounded by Ricardo and Heckscher-Ohlin are based on a number of important assumptions, such as perfect competition with no artificial barriers imposed by governments. A second assumption is that production occurs under diminishing or constant returns to scale, that is, the cost of producing each additional unit are the same or higher as production increases.

debería tener como efecto un desarrollo económico sustancial en el cual se potencian las áreas estratégicas del país en cuestión.

Tanto en Ricardo como en Smith se desprende que los países deben producir bienes y servicios en los que mantienen una ventaja comparativa frente al resto, lo cual tiene sentido en cuanto nos situamos en un mercado internacional, sin embargo ninguno explica en que condiciones debe darse este mercado, por lo tanto ambos solo explican la existencia del comercio internacional, pero ninguno de los dos explica la existencia de acuerdos comerciales.

En este sentido, tal como señala Beshkar & Bond (S.F.) una reducción en la tarifa de cada país en la vecindad del equilibrio debe mejorar a ambos países, ya que la reducción en las tarifas del otro país tiene un efecto positivo de primer orden en el bienestar de cada país.² Así en definitiva el realizar acuerdos bilaterales o multilaterales sería positivo en el desarrollo del comercio de los países ya que consistiría en un incentivo para las partes que aumentaría el bienestar de los países.

Ahora bien, el mercado, tal como se planteó, fluctúa y es permeable respecto a la apertura de sus barreras, por lo que, desde la teoría económica tradicional, la liberalización del mercado internacional será siempre deseable, puesto que los países disminuyan o amplíen sus barreras de comercio es una decisión política que puede cambiar en función de las condiciones propias de cada país o del mismo mercado, sin embargo, desde el surgimiento y auge de los organismos multilaterales encargados de la promoción del comercio internacional (OMC, UNCTAD, etc.), muchos concuerdan en que es razonable impulsar conductas que promuevan la disminución de barreras entre países mediante la suscripción de Tratados de Libre Comercio, tal como señala William Krist (s.f.) “Los beneficios para una economía de la expansión de las exportaciones como socio comercial mejora el acceso al mercado son claros e indiscutibles. Si el socio comercial de Estados Unidos reduce las barreras como resultado de un acuerdo comercial, es probable que las exportaciones estadounidenses aumenten, lo que expande la producción y el PIB estadounidenses. Y los proveedores de una empresa que obtenga ventas adicionales a través de las exportaciones probablemente también aumentarán sus ventas a esa empresa, aumentando así aún más el PIB”³.

Keynes por el contrario nos entrega una visión de la economía en la cual el rol del estado es fundamental, y por el contrario de lo que señalaban los autores anteriores no era negativa esta intervención en la economía. La redistribución de los ingresos

² A reduction in each country's tariff in the neighborhood of the equilibrium must make both countries better off, since the reduction in the other country's tariffs has first order positive effect on the welfare of each country.

³ The benefits to an economy from expanded exports as a trade partner improves market access are clear and indisputable. If the United States' trade partner reduces barriers as a result of a trade agreement, U.S. exports will likely increase, which expands U.S. production and GDP. And suppliers to a firm that gains additional sales through export will likely also increase their sales to that firm, thereby increasing GDP further.

y el crecimiento para aumentar la demanda agregada y potenciar la economía es uno de sus pilares fundamentales en torno a su teoría. Así señala Manuel Delgado (2012), al afirmar que el gasto público debía hacer inversiones cuando la demanda privada era baja, más en general en opinión de Keynes, el estado debía intervenir en el sistema económico dirigiéndolo, cuando fuese necesario, pensaba que la idea de un Estado intervencionista capaz de orientar el sistema económico hacia la justicia y la estabilidad social no sería nada fácil de aceptar y que, además, enfrentaría problemas muy complejos, de índole política y técnica.

Respecto al caso de Chile, el país ha seguido la receta clásica de la economía liberal, optando por abrir su mercado desde los años 80 y, posteriormente, durante los gobiernos de la concertación esto ha sido perfeccionado e incluso mayormente promovido a través de una serie de acuerdos comerciales con distintos países en especial con los de Asia pacífico, mediante la firma de "Tratados de Libre Comercio". Sin embargo, respecto al segundo punto en torno de la definición de una política que identifique claramente la construcción de ventajas y sus estrategias a largo plazo aún no se visualizan elementos tan concluyentes como los primeros.

Durante dictadura se pueden identificar en Chile dos periodos de reformas económicas las cuales corresponden al neoliberalismo más puro, periodo que se extiende desde 1973 hasta 1982 y luego las contrarreformas con pragmatismo pero con sesgo regresivo desde 1982 a 1989. Ambas, señala Ffrench-Davis (2018), radicaron sus reformas en elementos como la eliminación de los controles de precios, la apertura indiscriminada de las importaciones, la liberalización (desregulada) del mercado financiero interno, tanto en términos del acceso de nuevas instituciones como del manejo de las tasas de interés y de la asignación del crédito, seguida, a fines de la década, por una desregulación de los flujos internacionales de capitales, la reducción del tamaño del sector público y restricciones al quehacer de las empresas del Estado, la privatización del sistema de pensiones y, parcialmente, del Servicio Nacional de Salud, devolución a sus antiguos propietarios de las empresas y tierras que les habían sido expropiadas, privatización de numerosas empresas públicas tradicionales, supresión de la mayoría de los derechos sindicales existentes al inicio del régimen, y una reforma tributaria que, junto con eliminar algunas distorsiones, redujo fuertemente la participación de los tributos directos y de mayor progresividad.

En definitiva, el grueso de las medidas tomadas por la junta militar de aquella época apuntaban a liberalizar el mercado en su máxima expresión disminuyendo casi totalmente la intervención en la economía del Estado u otras fluctuaciones que pudieran desvirtuar el desempeño propio del mismo.

Posteriormente, Ffrench-Davis (2018) ahonda en torno a la dinámica del comercio de aquel tiempo y menciona que antes de la iniciación de las reformas, el comercio

exterior chileno estaba altamente intervenido: un arancel promedio de 94 por ciento, innumerables restricciones cuantitativas y tipos de cambio múltiples, al iniciarse el nuevo régimen, la política de comercio exterior puso en marcha una notable reducción de la elevada protección con que contaban los sustitutos de importaciones. El rápido proceso de liberalización, indujo un marcado cambio en las ventajas comparativas de mercado, al modificar tanto la composición de la protección efectiva así como su nivel promedio. Sólo en agosto de 1975 se definió formalmente que el rango arancelario que quedaría comprendido entre 10 y 35 por ciento, sin embargo en 1979 se llegó a una tasa uniforme de 10 por ciento para casi la totalidad de las importaciones chilenas, ésta en comparación con los países desarrollados era inusitadamente baja, y su nula selectividad era excepcional.

Finalmente, señala que esta liberalización de las importaciones no “destruyó” la industria nacional, así como tampoco estaba “destruida” en 1973, pero sí contribuyó a su pobre desempeño global, y por la economía chilena en su conjunto, entre 1973 y 1981. La capacidad productiva del sector fue seriamente dañada, muchas firmas murieron, y varias desaparecieron.

En el caso de las empresas públicas, el cambio fue considerable, de 300 de ellas antes de 1973, en 1980 sólo llegaron a estar dentro de la administración de CORFO 24 empresas públicas. “La venta de empresas se efectuó mayoritariamente, durante contextos recesivos y de tasas de interés muy elevadas en el mercado interno. En consecuencia, escasos agentes tuvieron la posibilidad de acceder a su compra. Este hecho constituyó una de las causas de la aguda concentración de la propiedad registrada por entonces, muy débil fue la participación de empresas transnacionales, en contraste con las expectativas oficiales, que anticipaban un vigoroso flujo de inversión extranjera directa (IED). Sin embargo, un masivo incremento de créditos externos proveyó una fracción sustancial del financiamiento requerido por grupos económicos nacionales para adquirir las empresas en vías de privatización” (Ffrench-Davis, 2018, p. 39-40).

Si bien CODELCO no fue privatizada, ésta, tal como señala Ffrench-Davis (2018), hubo de soportar restricciones presupuestarias impuestas por el Ministerio de Hacienda, a pesar de las sustanciales utilidades que aportaba al fisco. Dentro de las contradicciones que condujo el dogma privatizador, el gobierno privilegió, infructuosamente, el desarrollo de otros yacimientos de cobre por parte de empresas extranjeras. Las reformas generaron importantes efectos sobre la estructura productiva, la liberalización comercial contribuyó al sustancial incremento de las exportaciones, en especial, aquellas distintas al cobre las cuales se expandieron aceleradamente, probablemente, en parte, gracias a la “capacidad de respuesta, en particular del sector exportador, basado en el desarrollo industrial logrado con anterioridad mediante las políticas de sustitución de importaciones”

(Ffrench-Davis, 1980, p.76). En este sentido, finalmente, “la hipótesis, entonces convencional, de que la apertura indiscriminada promovería la expansión de actividades intensivas en mano de obra y la contracción de las intensivas de capital, aparece, por lo menos, parcialmente controvertida por las características de los cambios registrados en la estructura productiva y en la tasa de los recursos disponibles. Este desarrollo, estaría ligado a la oportunidad en que se realizó la liberalización del comercio exterior, a la excesiva intensidad y el carácter indiscriminado que revistió y a la pasividad impuesta sobre el sector público” (Ffrench-Davis, 1980, p.76).

Ahora bien, respecto a la desigualdad del ingreso era notoriamente peor a consecuencia del fuerte retroceso distributivo que se había producido en los setenta y ochenta.

En definitiva, si bien se realizaron modificaciones en torno a liberalización de la economía en Chile, éstas fueron realizadas bajo una idea teórica superior, bajo la cual, la intervención del Estado debía ser casi nula en todo aspecto generando un desarrollo económico desequilibrado en torno a las nuevas producciones que se generaron y en definitiva, un mediocre resultado en torno a lo que pudiera haberse desarrollado con un mayor acompañamiento estatal en la inversión de ciertas estrategias productivas.

Una de las principales reformas, retornada la democracia, tuvo relación con el aumento de acuerdos comerciales, los cuales abrieron nuevas oportunidades para las exportaciones chilenas, en especial para rubros no tradicionales. Los principales acuerdos sin duda fueron los de EEUU y la Unión Europea. Pese a ello señala Ffrench-Davis (2018) la concentración de la canasta exportadora chilena es notable a nivel internacional, según cifras de la UNCTAD en 2000-05 el índice promedió 0,295 para Chile, mientras que el promedio simple en América Latina era de un 0,273, el índice para países como Corea y Taiwán promediaba 0,156 y los países del G7 exhibían un 0,099.

En este sentido, si bien los gobiernos de la Concertación mantuvieron la estrategia de ampliar el comercio a través del aumento de socios comerciales, esto no fue acompañado de una inversión potente en torno a la diversificación de los rubros exportadores, más bien se siguió exportando mayoritariamente recursos naturales y en especial cobre.

Sobre los Tratados de Libre Comercio.

Los TLC son parte de los Acuerdos Comerciales Preferenciales, los cuales son acuerdos entre dos o más países en los que los miembros otorgan tasas arancelarias más bajas a las importaciones de los países socios, que a las de los no miembros. Los Tratados de Libre Comercio son definidos en Chile como “un

acuerdo comercial entre países donde se liberaliza el intercambio de bienes, servicios e inversiones mediante la eliminación de impuestos aduaneros en forma total o gradual en el tiempo, a la vez que se crean mecanismos para regular el tratado y resolver conflictos.” (BCN, 2008).

En este sentido, son un acuerdo entre dos o más países por el cual se sientan las bases de sus relaciones comerciales, a fin de incrementar el flujo comercial entre las partes. Cada Tratado de Libre Comercio contiene normas y procedimientos particulares de intereses de las partes, sin embargo, mantienen su origen principal que tiene relación con disminuir las barreras u obstáculos al comercio. “Estas barreras tienen diversa naturaleza, sin embargo, se distinguen las de tipo arancelarias, que se relacionan con los impuestos a las importaciones (aranceles aduaneros) y las barreras no-arancelarias, relativas a leyes, reglamentos y normas que impiden o dificultan el flujo de mercaderías, inversiones y servicios transfronterizos.” (SII, s.f.).

Ahora bien, mayoritariamente la discusión tiende a concentrarse en los aspectos aduaneros como el comercio de bienes, incluyendo, por ejemplo: el acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardias, entre otros; el comercio de servicios, que incluye, entre los servicios más relevantes: las telecomunicaciones, transporte aéreo, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios; las Disciplinas comerciales: entre las que se encuentran las políticas de competencia, subsidios, mecanismos antidumping, normas técnicas; y, finalmente la Solución de controversias que establecen mecanismos para tratar las diferencias entre las partes y otros temas como la propiedad intelectual, compras de gobierno, comercio electrónico, asuntos ambientales, medidas sanitarias y fitosanitarias, transparencia respecto de la aplicación de medidas relacionadas con los temas negociados. (SII, s.f.)

Por otra parte, adicionalmente a los temas ya mencionados referentes a la negociación aduanera; las partes tienden a interesarse en la protección de sus inversiones asociadas al intercambio comercial, lo cual da origen a los Acuerdos para la Protección y Promoción de las Inversiones o APPI. (SII, s.f.).

En nuestro caso, Chile mantiene características particulares como socio, pues es un mercado interno pequeño dado el número de consumidores, sin embargo es, igualmente, un país considerado como estable dentro de la región.

Respecto de sus principales exportaciones, es posible encontrar los minerales de cobre y sus concentrados con \$16,6 MM, cobre refinado y aleaciones de cobre en bruto con \$14,9 MM, filetes y demás carne de pescado y sus derivados con \$2,86 MM, pasta química de madera con \$2,67 MM. Cabe mencionar que durante los últimos cinco años las exportaciones de Chile han decrecido a una tasa anualizada del 2,3% (OEC, s.f.).

Chile ha firmado 17 Tratados de Libre Comercio de ellos directamente con los países de Australia, Canadá, China, Colombia, Corea del Sur, Estados Unidos, Hong Kong, Malasia, México, Panamá, Tailandia, Turquía, Vietnam, Uruguay y Argentina. Asimismo mantiene también un tratado de libre comercio con Centroamérica que agrupa a los países de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; y, con EFTA -Asociación Europea de Libre Comercio- que agrupa a los países de Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Estos instrumentos entregan a Chile una consistente red comercial con otros mercados.

Ahora bien dentro de esta gama de Tratados de Libre Comercio encontramos el CPTPP el cual se define como un Tratado de Integración Económica Plurilateral que involucra a once países y que busca contribuir al crecimiento económico y crear nuevas oportunidades para empresas, trabajadores, agricultores y consumidores (SUBREI, s.f. a). Este tratado, si bien se basa en los principios tradicionales de la liberación comercial también persigue, no tan solo el cumplimiento de objetivos económicos, sino también establecer un marco regulatorio común respecto de otros aspectos de la vida humana y social, como son, protección ambiental, los derechos laborales, cuestiones relativos al género, anticorrupción, entre otros, razón por la cual se le otorga la denominación de progresivo. Así, algunos de sus objetivos específicos consisten en: 1) Contribuir a mantener mercados abiertos, incrementar el comercio mundial y crear nuevas oportunidades económicas para las personas de todos los ingresos y contextos económicos, 2) Promover mayor integración económica regional y cooperación entre ellas, 3) Mejorar oportunidades para la aceleración de la liberalización regional del comercio y la inversión; 4) Reafirmar la importancia de promover la responsabilidad social corporativa, la identidad y la diversidad cultural, la protección y conservación ambiental, la igualdad de género, los derechos indígenas, los derechos laborales, el comercio inclusivo, el desarrollo sostenible y los conocimientos tradicionales, así como la importancia de preservar el derecho a regular en beneficio del interés público, y 5) Acoger la adhesión a este Tratado de otros Estados o territorios aduaneros distintos (CEFP, 2018).

Respecto a los efectos del CTPP en empresas Estatales el detalle se contiene en el artículo 17 denominado como “Empresas de propiedad del Estado y Monopolios Designados”, el cual, además de establecer definiciones y ámbito de aplicación, busca establecer un marco de acuerdo para temáticas como autoridad delegada, tratado no discriminatorio y consideraciones comerciales, tribunales y órganos administrativos, asistencia no comercial, efectos desfavorables, daño, anexos específicos de las partes, transparencia, cooperación técnica, comité sobre empresas de propiedad del estado y monopolios designados, excepciones, negociaciones futuras y finalmente, proceso para el desarrollo de información.

Ahora bien el Tratado considera, de forma expresa, bajo la calidad de empresa de propiedad del Estado a “una empresa que se dedica principalmente a actividades comerciales en la que una Parte: a) es propietaria directa de más del 50 por ciento del capital social; b) controla, a través de derechos de propiedad, el ejercicio de más del 50 por ciento de los derechos de voto; o c) tiene el poder de designar a la mayoría de los miembros de la junta directiva/consejo de administración o cualquier otro órgano de dirección equivalente” (TPP11, s.f.).

En Chile, se define a empresas públicas, tal como se menciono anteriormente, a aquellas empresas creadas por ley como Empresas del Estado, a las sociedades en que éste tiene una participación accionaria superior al 50% o designa a la mayoría de los miembros de su directorio (SVS, s.f.), cuya función principal es, cubrir aspectos vitales en el desarrollo del país en los distintos campos de la economía.

Las empresas estatales creadas por ley son las siguientes: Astilleros y Maestranzas de la Armada, Casa De Moneda De Chile S.A., CIMM (Centro De Investigación Minera y Metalúrgica), Comercializadora De Trigo S.A., Corporación Nacional Del Cobre De Chile, Empresa Concesionaria De Servicios Sanitarios S.A., Empresa De Abastecimiento De Zonas Aisladas, Empresa De Correos De Chile, Empresa De Los Ferrocarriles Del Estado, Empresa De Servicios Sanitarios Lago Peñuelas S.A., Empresa De Transporte De Pasajeros Metro S.A., Empresa Nacional De Aeronáutica De Chile, Empresa Nacional De Minería, Empresa Nacional Del Petróleo, Empresa Periodística La Nación S.A., Empresa Portuaria Antofagasta, Empresa Portuaria Arica, Empresa Portuaria Austral, Empresa Portuaria Chacabuco, Empresa Portuaria Coquimbo, Empresa Portuaria Iquique, Empresa Portuaria Puerto Montt, Empresa Portuaria San Antonio Empresa Portuaria Talcahuano San Vicente, Empresa Portuaria Valparaíso, Fábrica Y Maestranzas Del Ejercito, Polla Chilena De Beneficencia S.A., Puerto Madero Impresores S.A., Sociedad Agrícola Sacor Ltda., Sociedad Agrícola Y Servicios Isla De Pascua Ltda., Televisión Nacional De Chile y, Zona Franca De Iquique S.A. (CMF, s.f.)

Capítulo III: Las empresas públicas.

Breve referencia histórica de las empresas públicas y su valor e importancia a nivel internacional

La Revolución Industrial modificó la vida moderna de forma sustancial, la población definió nuevas necesidades en torno a la vida dentro de las ciudades, en este sentido el Estado fue el principal artífice que intentaba dar solución o mitigar estas necesidades. En concordancia, en el “marco de la Revolución Industrial y al compás del progreso técnico, surgieron algunos de los grandes servicios públicos de infraestructura que prevalecen hasta el presente, actividades tales como el transporte por ferrocarril y por carretera, así como la producción y distribución de energía eléctrica y de gas, y la telefonía fija, representaron nuevos desafíos del quehacer público que trascendieron los fines originales del Estado moderno. En gran medida, la importancia y complejidad de las nuevas actividades exigían una activa y directa intervención estatal, de modo que fuera el Estado el que asumiera la dirección y el control de su desarrollo para los propósitos de planificar, proyectar, programar, y determinar cuándo, cómo y por donde se trazarían las redes de distribución asociadas a la prestación de cada servicio”. (Rozas y Bonifaz, 2014, p. 19).

Ahora bien, lo anterior sin duda supuso un fuerte impulso de inversión tanto pública como privada, sin embargo, esto último fue particularmente dificultoso puesto las condiciones en las cuales se realizaban estos empréstitos, plazos extensos y bajas rentabilidades, además de lo anterior las ventajas de estos proyectos eran muy difícil en cuanto a su cuantificación y en este sentido las personas básicamente se quedaban con la idea de un Estado omnipotente que era capaz de articular una serie de infraestructuras comunes en torno al desarrollo común de las sociedades. En definitiva, estas iniciativas fueron capaz de fortalecer las condiciones de interconectividad y allanar el camino a una sociedad moderna la cual asentara las condiciones actuales de mercado interconectado además de sociedad moderna.

En el caso particular de las empresas públicas en Europa, posterior a la Primera guerra mundial la mayoría de los sistemas productivos fueron destruidos, lo cual sumado a la crisis internacional de los años veinte y el periodo de la Gran Depresión fueron la antesala o más bien parte del pensamiento Keynesiano que comenzará a generar influencia en gran parte de los países modernos así, se aumentó de forma significativa la participación del gasto público en zonas productivas, de infraestructura (devastadas por la guerra) y manufacturera. En concordancia, “la industria de armamentos ocupó una posición destacada en los ciclos económicos de 1907-1913 y 1913-1921, junto a las industrias siderúrgicas y la construcción naval principalmente en Alemania y Reino Unido. En un segundo ciclo, durante los

años 1950 tomarán mayor relevancia la industria automotriz, electrónica, química y de productos eléctricos” (Rozas y Bonifaz 2014, p.20).

Posterior a la Segunda Guerra Mundial muchos estados promovieron la estatización de industrias a fin de reimpulsar algunas áreas principales para el desarrollo de los países, así por ejemplo en el Reino Unido y Francia la decisión se contrajo con las industrias carboníferas y eléctricas, en Italia se realizó con el petróleo y la explotación del hierro, en Austria con la electricidad. España por su parte, y debido al retraso producto de su guerra civil, la cual duró desde 1936 a 1939, pasó por una serie de modificaciones en su estructura productiva y efectos negativos producto de lo mismo los años siguientes.

En definitiva como señala Rozas y Bonifaz (2014, p.20) “la mayor presencia del Estado en la estructura productiva no estuvo asociada solamente al interés del Estado por proveerse de ciertos bienes y servicios(...) o al objetivo de suplir la oferta que no podía ser satisfecha por la empresa privada(...), sino también obedeció a la nacionalización de unidades de producción que los gobiernos europeos impulsaron para hacer frente a las debilidades y problemas de algunas actividades que estaban en manos de empresas privadas, cuyas carencias afectaban a la productividad de los demás sectores económicos”.

Durante los años 1980 y 1990 en Europa se comienza con una serie de movimientos privatizadores uno de los casos principales fue el de Gran Bretaña, así “en 1979 las empresas públicas representaban en Gran Bretaña el 8% del empleo, el 10% del PIB y el 16% de la inversión bruta, para 1992 los valores respectivos eran 3%, 3% y 5%. Durante el primer gobierno de Margaret Thatcher, 1979-83, solo se privatizaron compañías que o bien ya tenían estatuto de sociedad por acciones (public companies) y cotizaban en Bolsa (como British Petroleum y British Aerospace) o bien operaban en mercados claramente competitivos (como el transporte por carretera y los puertos)” (Vergés, 2010, p. 16).

También en Francia y España sufrieron privatizaciones importantes. Si bien, en el caso de Francia, las iniciales iniciativas se realizaron durante el mandato de Chirac, éstas se arrastraron durante los siguientes mandatos, afectando a servicios como televisión, agricultura y otro tipo de empresas públicas.

Por su parte, en el caso España, post la dictadura franquista comienza un periodo de privatización de empresas públicas que iban al alza, “La característica común y destacada de las empresas anteriores, como ya se ha indicado, es que eran empresas públicas con un historial y perspectivas de alta rentabilidad, con una fuerte implantación en sus mercados, con significativa proyección internacional, y que en realidad han ido constituyendo cada una de ellas verdaderos grupos empresariales a lo largo de los últimos años mediante sucesivas compras, absorciones y tomas de participaciones en otras empresas” (Vergés, 2010, p. 12).

Esto provocó que las carteras del sector público dejaran de percibir fuertes ingresos además de mantener la continuidad de los mismos en especial casos como Repsol, Endesa y Telefónica.

En el caso de Alemania, las principales empresas públicas afectadas corresponden a las relacionadas con la electricidad, gas, aluminio, química, transporte, e inmobiliarias como también de dos bancos públicos, Volkswagen, la compañía aérea Lufthansa, ferrocarriles, además de compañías de telecomunicaciones.

En definitiva las empresas públicas en Europa tienen un desarrollo vinculado principalmente a la subsistencia del mercado y como un ente regulador y promotor de desarrollo posterior a las guerras mundiales. Posteriormente, el avance democratizador de Europa y su consecuente integración y complementariedad de mercados económica a través de la Unión Europea, sin duda también significó un cuestionamiento interno en torno a que empresas públicas priorizar y entregar valor, o, como muchas otras, cuales derechamente privatizar.

Por su parte, el desarrollo de las empresas públicas en América Latina, tiene relación, no tan solo con las influencias teórico-práctica del exterior, sino también con los efectos económicos propios, por ejemplo, de ambas guerras mundiales. Esto generó una ola impulsadora de nacionalizaciones no tan solo a nivel de industrial, sino también a nivel agrícola y de servicios. Ahora bien, muchos autores coinciden en que durante esta etapa se desarrolló una etapa industrializadora avanzada, en la cual se generaron importantes avances en términos de infraestructura y que permitieron un desarrollo económico y social importante en las clases populares.

Si bien se mantienen estos elementos, también tomarán rasgos propios en torno a las necesidades propias de las sociedades latinoamericanas y como se articulaban en torno al desarrollo económico. Tal como lo señala Rozas y Bonifaz (2014, p. 21-22), “en América Latina la consolidación del papel empresarial del Estado tiende a estar más asociada a las modificaciones estructurales que los países debieron adoptar en virtud del deterioro de los mecanismos de articulación de la región con la economía mundial y la consecuente crisis del sector exportador”. Lo interesante del proceso latinoamericano tiene relación con la redefinición del papel del Estado en la actividad económica y el desarrollo que se produce en la mayoría de los países de la región, en especial, a lo que se refiere a la creación de empresas públicas industriales y de servicio de infraestructura, se inscribe en un marco de transformación de las relaciones de clase y de poder político de las sociedades nacionales. Así, la redefinición del papel del Estado en la economía no era factible, siquiera posible de plantear, en un contexto social y político que no hubiera contemplado las demandas de los grupos sociales de significancia reciente emergencia.

Esto sin duda transformará la estructura social de América Latina generando una clase media urbana y burguesía industrial y comercial como también un fuerte aparato burocrático.

En definitiva y tal como lo señala Rozas y Bonifaz (2014, p. 22) la función empresarial del Estado se detona principalmente por “tres factores esenciales: i) la destrucción de capacidad productiva y de capitales que se produjo como consecuencias de las guerras y la crisis económica de 1929, o su defecto, del deterioro de los mecanismos de articulación de las economías nacionales con la economía mundial; ii) la necesidad de mitigar los efectos de la insuficiente concentración de capitales privados que hiciera posible el desarrollo de actividades altamente intensivas en capital necesarias para completar las cadenas de producción y las estructuras productivas de cada país (en especial, la prestación de servicios de infraestructura económica y la producción de bienes industriales básicos); y iii) la debilidad de los agentes privados para enfrentar el desplazamiento de la curva de demanda de los servicios de utilidad pública que derivó de los procesos de concentración urbana, industrialización y expansión de los sectores medios de cada país”.

Para el caso de América Latina, sin embargo, “el emprendimiento estatal no sólo abarcó la producción y prestación de servicios de infraestructura económica, sino también y de manera muy especial, la explotación de recursos naturales y la importante captura de rentas que esta explotación dio lugar, que suelen ocupar un papel central en las finanzas públicas” (Rozas y Bonifaz 2014, p. 31). Algunos casos interesantes hasta el día de hoy en empresas estatales de estas características son la explotación del Petróleo en Brasil por PETROBRAS, Chile con la explotación del cobre por CODELCO, pese a las dictaduras que luego surgieran en ambos países y a la ola privatizadora éste tipo de empresas no fueron privatizadas de forma total.

Posteriormente, en el periodo de gobiernos militares de América Latina se realizó una ola privatizadora de empresas públicas también afectó ostensiblemente en algunos países así uno de los ejemplos principales de este cambio de paradigma es el caso chileno, el cual se ahondará en un capítulo posterior.

Ahora bien, un problema de las empresas públicas es su estrecha relación con el ámbito público, el Estado en su doble rol de propietario y fiscalizador. Así por ejemplo, si bien muchos países en América Latina “han incorporado en su doctrina administrativa la necesidad de un ente regulador independiente, aún es notoria la carencia de leyes marco que establezcan los lineamientos generales de su funcionamiento, sin dependencia del Poder Ejecutivo” (Rozas y Bonifaz 2014, p. 35). Así en la región, hay que “reconocer que en el diseño de las agencias reguladoras se prestó especial atención, (...) a su composición, a la selección y remoción de sus miembros y a su financiamiento, además de obligaciones,

restricciones y potestades, con el fin de aislarlos de presiones cortoplacistas desde el gobierno. Sin embargo, algunos autores han señalado que la preocupación sobre el diseño de los nuevos entes basados en el aislamiento institucional per se, sustentado en la autarquía financiera y política, no resulta suficiente para garantizar la imparcialidad y estabilidad de criterio del regulador, debiendo considerarse también la posibilidad de una situación de “captura” del regulador por parte de la empresa regulada” (Rozas y Bonifaz 2014, p. 36).

En definitiva en países con elevados índices de corrupción y clientelismo político, un desafío importante para América Latina sigue siendo el identificar la estrategia por la cual el Estado sea capaz de identificar herramientas eficaces en torno a la gestión y supervisión de las empresas públicas. Pese a lo anterior sigue siendo relevante el papel que pudiera jugar en el desarrollo a nivel regional de las empresas públicas considerando elementos como redes de distribución y comercio entre países.

Marco legal de las empresas públicas en Chile.

En el caso de Chile, la regulación de las empresas públicas será distinta a las empresas privadas por cuanto la primera de ellas mantiene una naturaleza distinta en su concepción, la naturaleza, alcance de sus derechos, obligaciones, beneficios y riesgos asociados a la propiedad son distintas según la naturaleza jurídica de la cual sean objeto. En definitiva, si bien en el derecho privado se confiere amplios derechos sobre el asunto, en el caso del público son estrechos los campos de acción generando un acotado ámbito de acción y restringiendo muchas veces el campo de la gestión pública.

Cabe mencionar que anterior a los años `80 no había existido una referencia expresa a este tipo de organización ya sea en la Constitución de 1925 como en la reforma constitucional de 1970. Los inicios de la regulación actual de las empresas públicas chilenas se encuentra amparada en la Constitución Política de la República de Chile de 1980, específicamente en el inciso 2º, numeral 21 del artículo 19, el cual señala lo siguiente: “El Estado y sus organismos podrán desarrollar actividades empresariales o participar en ellas sólo si una ley de quórum calificado los autoriza. En tal caso, esas actividades estarán sometidas a la legislación común aplicable a los particulares, sin perjuicio de las excepciones que por motivos justificados establezca la ley, la que deberá ser, asimismo, de quórum calificado” (Decreto N° 100, 2005). De esta forma, en Chile podemos encontrar dos formas de organización de la actividad empresarial una de ellas serán las empresas públicas creadas por ley, mientras que la otras serán las sociedades del Estado donde el fisco tiene participación mayoritaria.

Respecto de la Constitución, ésta no realiza una definición propia y acabada de lo que entenderemos como empresa pública, sino que hace referencia a lo que se denomina como “desarrollar actividades empresariales”, eso sin duda dificulta la clasificación de los regímenes jurídicos además de las funciones propias de las empresas públicas puesto que cada una versará sobre su propia ley específica. Además de aquello cualquier órgano estatal, sea que forme parte de la Administración del Estado o no, podría desarrollar actividades empresariales.

Pese a lo anterior, de acuerdo a Von Loebenstein (2018, p. 23) si podemos identificar que la actividad empresarial del Estado “se diferencia de la función del servicio público, de manera que no es posible agrupar ambas en una misma categoría, algunas diferencias serán: (i) la existencia de una potestad y de una intervención administrativa como única forma de prestar el servicio, y (ii) la existencia de un control de la administración. En la actividad empresarial no se presentan estos criterios, puesto que (i) no es la única forma de prestar el servicio precisamente porque, en general, el Estado compite con otras empresas que prestan o pueden prestar el mismo servicio, y (ii) no existe necesariamente un control de la empresa, más bien la empresa se encuentra sujeta a algún tipo de control. En segundo lugar, el usuario de un servicio público tiene derecho a la prestación, incluso en el caso en que deba pagar por ella, es decir al tratarse de un servicio regular y universal no es posible negarle al usuario la prestación.”

Por su parte, la Contraloría General de la República complementa lo que entenderemos como empresas públicas, a través de su dictamen N°10.492 de 1979 en el cual señala que “las empresas del Estado o empresas públicas o estatales son entidades creadas por ley que tienen personalidad jurídica de derecho público distinta y separada del fisco; cuentan con un patrimonio propio que originalmente está constituido por fondos públicos y han sido dotadas de autonomía para gestionar el mismo. Son además organismos funcionalmente descentralizados que, con tal naturaleza, integran los cuadros orgánicos de la Administración.” (CGR, 1979)

En definitiva, y de acuerdo a lo planteado por Von Loebenstein (2018, p.33-35), es posible identificar en las empresas públicas chilenas las siguientes características:

1. Son entidades creadas por ley, en razón de lo señalado en la Constitución de la República, y por tanto contienen su régimen jurídico, su giro y las funciones que debe desempeñar.
2. Tienen personalidad jurídica de derecho público propia y patrimonio propio.
3. Las empresas públicas forman parte de la Administración del Estado, así queda señalado en la Ley Orgánica Constitucional de Bases Generales del Estado según su artículo primero inciso segundo “La Administración del Estado estará constituida por los Ministerios, las Intendencias, las gobernaciones y los órganos y servicios públicos creados para el

cumplimiento de la función administrativa, incluidos la Contraloría General de la República, el Banco Central, las Fuerzas Armadas y las Fuerzas de Orden y Seguridad Pública, los Gobiernos Regionales, las Municipalidades y las empresas públicas creadas por ley”.

4. Son entidades autónomas, pero que se mantienen sujetas a la vigilancia de la Administración a través de sus respectivos Ministerios.
5. Se encuentran sometidas al principio de legalidad y de probidad administrativa, así como a los controles de la Cámara de Diputados, la Contraloría General de la República y el Consejo para la Transparencia.

A continuación se detalla cuadro en el cual se identifican las empresas públicas chilenas.

Cuadro Nº 1: empresas públicas Chilenas

Tipo	Nombre	Ley
Empresas de defensa nacional	Astillero y Maestranzas de la Armada (ASMAR)	Ley Nº18.296 de 1984
	Fábricas y Maestranzas del Ejército (FAMAE)	Decreto Nº375 de 1979
	Empresa Nacional de Aeronáutica de Chile (ENAER)	Ley Nº 18.297 de 1984
Empresas de la minería	Corporación del Cobre (CODELCO)	DL Nº 1.350 de 1976
	Empresa Nacional de Minería (ENAMI)	DFL Nº153 de 1960
	Empresa Nacional del Petroleo (ENAP)	Ley Nº 9.618 de 1950, actual DFL Nº1 DE 1987
Empresas de transporte y logística	Empresas de Ferrocarriles del Estado (EFE)	Ley Nº19.170 de 1992
	Empresas portuarias de Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano-San Vicente, Puerto Montt, Chacabuco y Austral	Ley Nº19.542 de 1997
Otras	Banco del Estado de Chile	DFL Nº126 de 1953, actual DL Nº2079 de 1978
	Correos de Chile	DFL Nº10 de 1982
	Televisión Nacional de Chile (TVN)	Ley Nº17.377 de 1970, actual Ley Nº19.132 de 1992

Fuente: Elaboración propia en base a Von Loebenstein Weil (2018).

Respecto a las sociedades del Estado, éstas son personas jurídicas de derechos privado, con fines de lucro en las que participa algún órgano de la Administración del Estado, se encuentran señaladas en el artículo 6º de la Ley Orgánica Constitucional de Bases Generales del Estado “El Estado podrá participar y tener representación en entidades que no formen parte de su Administración sólo en virtud de una ley que lo autorice, la que deberá ser un quórum calificado si esas entidades desarrollan actividades empresariales. Las entidades a que se refiere el inciso anterior no podrán en caso alguno, ejercer potestades públicas” (DFL 1, 2001).

En definitiva, de acuerdo a Von Loebenstein (2018, p. 37-38) las sociedades del Estado mantienen las siguientes características:

1. No son creadas por ley, son personas jurídicas de derecho privado.
2. Tienen personalidad jurídica de derecho privado.
3. No forman parte de la Administración del Estado.
4. No existiría una sujeción absoluta a los principios de legalidad y probidad administrativa.
5. Las sociedades del Estado pueden ser creadas por el Estado o bien, existir previamente en el mundo privado.

Se detalla a continuación cuadro resumen que contiene las sociedades del Estado chilenas:

Cuadro Nº 2: Sociedades en las que participa el Estado de Chile.

Tipo	Nombre	Ley
Empresas sanitarias	Empresa Concesionaria de Servicios Sanitarios S.A. (ECONSSA)	No tiene.
	Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias S.A. y Empresa de Obras Sanitarias de Valparaíso S.A. (EMOS S.A. y ESVAL S.A.)	Ley Nº18.777 de 1989
	Empresa de Servicio Sanitario Las Peñuelas.	No tiene.
Empresas de comercialización de productos agrícolas	Comercializadora de Trigo S.A. (COTRISA)	No tiene.
	Sociedad Agrícola Sacor S.A. (actualmente en liquidación)	No tiene
	Sociedad Agrícola y Servicios Isla de Pascua SpA (SASIPA)	No tiene.
Empresas de la minería	Empresa Nacional del Carbón	No tiene.

Tipo	Nombre	Ley
	(ENACAR) (liquidada)	
Empresas de transporte	Empresa de Transporte Metro S.A.	Ley N°18.772 de 1989
Otras	Casa de Moneda de Chile	Ley N°20.309 de 2008
	Empresa Periodística La Nación S.A. (liquidada)	DL N°111 de 1932
	Polla S.A.	Decreto N°152 de 1980, Ley 18.851 de 1989
	Zona Franca de Iquique S.A. (ZOFRI)	Ley N° 18.846

Fuente: *Elaboración propia en base a Von Loebenstein Weil (2018).*

Finalmente, mencionar que si bien existen diferencias en torno a las empresas del Estado y las Sociedades del Estado, de acuerdo a Von Loebenstein (2018, p. 39) éstas comparten algunas semejanzas las cuales son:

- a) Se rigen por las normas de derecho común.
- b) Requieren de una ley de quórum calificada para su funcionamiento.
- c) están sujetas al control de la Cámara de Diputados, de la Contraloría General de la República y del Consejo para la Transparencia.
- d) Se encuentran sujetas al control de la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda.
- e) Pueden ser representadas por el Consejo de Defensa del Estado.

Ahora bien, respecto del quórum calificado “no significa necesariamente la consagración del principio de subsidiariedad, sino que se trata de una materia que es reservada de ley y que además debe cumplirse con un quórum determinado.” (Von Loebenstein, 2018, p. 52). Lo cual significa que no se debe entender como una forma de otorgarle un carácter excepcional a la actividad empresarial del Estado. Pese a ello, no es menos cierto que el que avance en el Congreso establece una serie de condiciones que podría limitar el desarrollo de la actividad empresarial estatal.

En relación a la actividad empresarial del Estado, ésta también se encuentra normada en el artículo 63 de la Constitución Política de la República de Chile, en la cual se señala “Sólo son materia de ley: 9) Las que fijen las normas con arreglo a las cuales las empresas del Estado y aquellas en que éste tenga participación puedan contratar empréstitos, los que en ningún caso, podrán efectuarse con el Estado, sus organismos o empresas”. (Decreto N° 100, 2005).

La facultad de creación de empresas públicas estará dada en la figura del Presidente de la República tal como lo señala el artículo 65 inciso 4º, N° 2 “Corresponderá, asimismo, al Presidente de la República la iniciativa exclusiva para crear nuevos servicios públicos o empleos rentados, sean fiscales, semifiscales, autónomos o de las empresas del Estado; suprimirlos y determinar sus funciones o atribuciones”. (Decreto N° 100, 2005).

Las empresas públicas están sometidas a la cautela de la Cámara de Diputados puesto que en el artículo 52 de la Constitución Política se señala que son atribuciones exclusivas de la Cámara de Diputados fiscalizar los actos del Gobierno, entendiendo por fiscalizar a “la posibilidad de confirmar o rectificar la conducta del Gobierno con la finalidad de influir políticamente en la gestión y decisiones del mismo” (Von Loebenstein, 2018, p. 82). Así, este organismo podrá “solicitar información, formar comisiones especiales y, en su caso, citar a los funcionarios y representantes de las empresas con el objeto de rendir cuenta.” (Von Loebenstein, 2018, p. 83).

De esta forma, señala Von Loebenstein (2018, p.84), es posible distinguir tres medios de fiscalización de los actos de gobierno:

- a) los acuerdos, observaciones y solicitud de antecedentes determinados
- b) la citación de Ministros de Estados, y,
- c) la formación de comisiones especiales investigadoras.

Respecto de los acuerdos, observaciones y solicitud de antecedentes determinados, se distingue entre los dos primeros y el de la solicitud de antecedentes, así “los acuerdos u observaciones que adopta o sugiere la Cámara de Diputados al Gobierno dan cuenta de un juicio, parecer u opinión que adopta dicho órgano parlamentario de forma institucional, expresando una voluntad corporativa respecto de materias de importancia para el Estado y la comunidad nacional” (Bronfman, et. al., 2013, p. 306), a diferencia de la solicitud de antecedentes, la cual está regulada en la letra a) del artículo 52 N°1 de la Constitución como “es recabar información o documentos del Gobierno para que sean puestos a disposición de la Cámara.” (Von Loebenstein, 2018, p. 85).

Finalmente, la Ley Orgánica Constitucional del Congreso Nacional reglamenta la solicitud de antecedentes a las empresas del Estado, por parte del Congreso Nacional, si bien es similar a la función fiscalizadora de la Cámara de Diputados no es igual puesto que se enmarca en la función legislativa y no de control.

El Gobierno Corporativo en las empresas públicas chilenas.

Actualmente las empresas públicas chilenas han optado, en sus lógicas organizacionales por lo que se denomina como Gobierno Corporativo. Ahora bien,

Chile adopta este tipo de forma de organización, se entiende, en el apego a las orientaciones internacionales.

Entenderemos como Gobierno Corporativo la “correcta asignación de poderes y responsabilidades entre el directorio, la administración y los propietarios de una empresa”, así, “el Gobierno Corporativo no es sólo un conjunto de reglas externas, se trata de una disciplina empresarial necesaria para mantener una relación estable y productiva entre los participantes de cualquier organización” (Bernal, et al., 2012, p. 13).

En este sentido, “en julio de 2015, el consejo de la OCDE, el órgano rector de la organización, adoptó y desclasificó las directrices actualizadas, junto con la recomendación del Consejo para promover su aplicación por parte de la comunidad internacional” (OECD, 2015, p. 3). Dentro de esta serie de indicaciones se hace hincapié en el rol y las características de las empresas públicas en el mercado señalando que “el marco jurídico y regulatorio de las empresas públicas debe garantizar la igualdad de condiciones y la competencia leal en los mercados en los que las empresas del sector público desarrollan actividades económicas”. (OECD, 2015, p. 22). Así, profundiza en la separación entre la función de propiedad del Estado y las posibles influencias que pudiera generar éste en cuanto a desregular el mercado, la imparcialidad de jueces y procedimientos de reparación en cuanto a los involucrados de las empresas públicas, señala la transparencia de información en tanto los gastos realizados por éstas, el apego de la legislación interna y la ecuanimidad de la legislación en torno a las empresas públicas.

En el punto F, en particular, señala que las actividades de las “empresas públicas, en lo que se refiere al acceso a la financiación de la deuda y la inversión en capital, deben realizarse en condiciones de mercado” (OECD, 2015, p. 22) y ahonda en que la relación debe basarse en criterios meramente económicos, y las empresas públicas no “deben beneficiarse de ningún apoyo financiero indirecto que les otorgue ventaja frente a sus competidores privados, como financiación preferente, aplazamientos tributarios o créditos comerciales preferentes de otras empresas públicas(...) como tampoco pueden beneficiarse de insumos en condiciones más favorables que otros competidores privados.” (OECD, 2015, p. 23).

Respecto a los resultados de las empresas del estado, la OCDE señala que las empresas públicas deben generar rentabilidades de forma similar a su competencia privada como una exigencia y un deber ser de las directrices de las juntas directivas.

Finalmente señala que el mecanismo de compra de las empresas públicas debe ser competitivo y transparente asegurando el mejor resultado en la elección de las licitaciones.

Respecto a los actores del Gobierno Corporativo, los entenderemos como: a) Los propietarios e inversionistas que aportan el capital para el financiamiento de la empresa, b) Los ejecutivos, gerentes y empleados que manejan el negocio de forma cotidiana además de las políticas y estrategias y, c) El Directorio, el cual básicamente busca representar a los intereses de los propietarios, supervisar y brindar asesoramiento estratégico a la dirección ejecutiva, establecer políticas que apoyen el objeto social y finalmente cumplir con su deber legal de actuar en el mejor interés de la empresa (Bernal, et al., 2012).

Así, en el capítulo VII del documento “Directrices de la OCDE sobre el Gobierno Corporativo de las empresas públicas” de 2015, denominado “Responsabilidades de los consejos de administración de empresas públicas” una de las recomendaciones principales tiene relación la forma en la cual se determinan los cargos y las competencias de las personas que lo conformarán. En este sentido la Empresa Nacional del Petróleo ENAP y la Corporación Nacional del Cobre CODELCO son parte del Sistema de Alta Dirección Pública en Chile, el cual adopta los principales conceptos de idoneidad y competencia para la elección de altos directivos públicos. En este sentido, si bien falta incorporar empresas a este sistema de selección de directivos públicos aún está en el congreso el proyecto de ley que busca que la totalidad de las empresas públicas y el SEP.

Ahora bien, en el caso de este tipo de modelo gerencial en una empresa pública las características esenciales serán: 1) el Estado es el accionista controlante; 2) el Estado dirige o tiene un papel influyente en el Directorio, 3) el Estado determina los objetivos de negocio relacionados con el interés público y en ocasiones tiene que balancear una agenda de política pública en la gestión de las empresas públicas (Bernal, et al., 2012).

Si bien, efectivamente, el Estado sigue manteniendo las características anteriormente descritas, las orientaciones de la OCDE permiten una serie de cortafuegos que aseguran una competencia real en igualdad de condiciones entre la entidad pública y la privada, asegurando un piso común en ambas partes. En este sentido las funciones orientadoras, como la posible creación de comités especializados compuestos de miembros independientes, generan buenas prácticas en torno a la auditoría y la transparencia de los procesos de negocio.

Respecto a la naturaleza y los objetivos que residen en las empresas públicas, dentro de este modelo seguirán el enfoque general de su propia naturaleza, producir, obtener beneficios y lograr sostenibilidad (Bernal, et al., 2012. P21-22). En este sentido OCDE señala que las razones principales que justifican la creación o el mantenimiento de las empresas públicas son: 1) la entrega o prestación de bienes o servicios públicos para los que se considera que el Estado es más eficiente o fiable que los operadores privados; 2) el funcionamiento de monopolios naturales

cuando se considera que la regulación del mercado sería inviable o ineficaz; y 3) el apoyo a objetivos económicos y políticos más amplios en aras del interés nacional, como el mantenimiento de determinados sectores bajo la propiedad del Estado o el sostenimiento de empresas en crisis de importancia sistémica. (OCDE, 2015, p. 31)

En definitiva la “buena práctica” del Estado, a través de estos enfoques aumentará la credibilidad de las empresas públicas, además de generar el adecuado equilibrio en los poderes de toma de decisiones, como también de la democratización en torno a los lineamientos estratégicos y en definitiva, o a largo plazo, aumentará el beneficio comercial y circular del mercado interno, generará una serie de cadenas productivas de mayor nivel que al complementarse aumentan la eficiencia del mercado interno en su conjunto aumentó las oportunidades de competitividad de otros actores económicos.

Capítulo IV: El TPP11 y las empresas públicas.

Sobre el CPTPP

Los orígenes del CPTPP se encuentran mayormente radicados en el impulso generado por la administración de Barack Obama en torno al fortalecimiento de la política exterior de EEUU en la región de Asia Pacífico. Si bien, las negociaciones para la creación del TPP11 comenzaron durante el gobierno de George W. Bush, sólo fue desarrollado de forma persistente durante la administración del demócrata, así señala Hillary Clinton, la cual fue la principal portavoz: “Aprovechar el crecimiento y el dinamismo de Asia es fundamental para los intereses económicos y estratégicos estadounidenses y una prioridad clave para el presidente Obama. Los mercados abiertos en Asia brindan a los Estados Unidos oportunidades sin precedentes para la inversión, el comercio y el acceso a tecnología de punta. Nuestra recuperación económica en el país dependerá de las exportaciones y la capacidad de las empresas estadounidenses de aprovechar la vasta y creciente base de consumidores de Asia. Estratégicamente, mantener la paz y la seguridad en Asia y el Pacífico es cada vez más crucial para el progreso global, ya sea defendiendo la libertad de navegación en el Mar Meridional de China, contrarrestando los esfuerzos de proliferación de Corea del Norte o garantizando la transparencia en las actividades militares de los jugadores clave de la región.”⁴ (Clinton, 2011).

Posterior a la llegada de la administración del Presidente Trump, éste desistió del Tratado y consideró que no era adecuado seguir avanzando en él. Pese a ello, el resto de naciones siguieron adelante con las negociaciones y finalmente denominándolo como Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico al cual suscriben los países de Japón, Singapur, México, Nueva Zelanda, Canadá, Australia y Vietnam.

Ahora bien, si bien existían países que no tenían tratados de libre comercio entre ellos anterior a la firma de este tratado, había otros que tenían una serie de tratados y otros, como es el caso de Chile, que mantenía tratados de libre comercio con todos ellos.⁵ Así lo explica Deborah Elms (S.F).

⁴ “Harnessing Asia’s growth and dynamism is central to American economic and strategic interests and a key priority for President Obama. Open markets in Asia provide the United States with unprecedented opportunities for investment, trade, and access to cutting-edge technology. Our economic recovery at home will depend on exports and the ability of American firms to tap into the vast and growing consumer base of Asia. Strategically, maintaining peace and security across the Asia-Pacific is increasingly crucial to global progress, whether through defending freedom of navigation in the South China Sea, countering the proliferation efforts of North Korea, or ensuring transparency in the military activities of the region’s key players”

⁵ Many of the existing and incoming TPP members in 2008 were already linked together by a dense web of existing FTAs. For some members, like Chile or Peru, this new agreement was less about offering new market access to the US or others. Chile, after all, had trade agreements with all parties while Singapore had three separate deals linking its market with New Zealand.

Considerando que Chile mantenía Acuerdos de Libre comercio con todos los países firmantes, una interrogante en torno a este nuevo tratado reside en distinguir si existía alguna vinculación en los tratados anteriores con las empresas públicas, asimismo determinar si en los tratados inicialmente firmados existían capítulos específicos que abarcaran dicha temática y de no ser así, si ésta se mencionaba de forma implícita en algunos otros capítulos.

Cuadro N° 3: Identificación de acuerdos comerciales bilaterales con Miembros del TPP-11

Nº	PAÍS	TIPO DE ACUERDO	ENTRADA EN VIGOR
1	Australia	Acuerdo de Libre Comercio	2009 - Marzo 06
2	Canadá	Acuerdo de Libre Comercio	1997 - Julio 05
3	Japón	Acuerdo de Asociación Económica	2007 - Septiembre 03
4	Malasia	Acuerdo de Libre Comercio	2012 - Febrero 25
5	México	Acuerdo de Libre Comercio	1999 - Julio 31
6	P4 (4)	Acuerdo de Asociación Económica	2006 - Noviembre 08
7	Perú	Acuerdo de Complementación Económica	2009 - Marzo 01
8	Vietnam	Acuerdo de Libre Comercio	2014 - Enero 01

Fuente: *Elaboración propia en base a SUBREI (s.f. b)*

En el caso de Chile, una de las motivaciones principales para firmar este tratado radica en el aumento del flujo de exportaciones, tal como señala el Director de DIRECON, Sr. Yañez (2019) “lo positivo es que hay 3.000 nuevos distintos productos en los cuales tendremos acceso preferente que actualmente no están incorporados en los TLC bilaterales con dichos países. Estos productos hoy representan el 11% del PIB del sector agroexportador cuando el comercio exterior representa el 57%” además ejemplifica el caso de Japón en el cual actualmente existe un arancel de 27% sin embargo gracias al TPP11 este en el plazo de ocho años llegará a 0%. Explica además que actualmente debido a la tensión comercial en la región ha caído la competitividad de los productos chilenos por lo que en razón de un año la pérdida en competitividad por no estar en el TPP11 es del orden de US\$560 millones anual para Chile. (Yañez, 2019)

Finalmente, menciona además que uno de los beneficios de estar fuera del TPP11 es que ha permitido observar el comportamiento del resto de socios en los cuales ya ha entrado en vigor el acuerdo y hasta el momento efectivamente es posible afirmar que ha habido un aumento considerable del flujo de exportaciones entre los socios. (Yañez 2019)

Referencia por capítulo del Acuerdo Transpacífico

Respecto al Acuerdo Transpacífico, éste se compone de treinta capítulos, los cuales establecen las condiciones generales y específicas que aplicarán al tratado. En este sentido, a continuación se mencionan de forma resumida los principales contenidos por cada capítulo. Al final, se expondrá un cuadro resumen sobre la vinculación de cada capítulo con el tema de las empresas públicas.

I. Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales.

En este capítulo se establecen disposiciones iniciales relativas al establecimiento de una zona de libre comercio, relaciones con otros acuerdos internacionales y definiciones generales y específicas para cada parte.

II. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.

Este capítulo establece las condiciones que permitirán a los Estados acceder a los mercados de los demás, vale decir definirá el trato a las mercancías de las partes. En este sentido, se ratifica el artículo III del GATT de 199, incluidas sus notas interpretativas, los cuales, por tanto, se entienden parte integrante del TPP.

En concordancia, el capítulo establece que “el trato que deberá otorgar una parte de conformidad con el párrafo 1 significa, con respecto a un nivel regional de gobierno, un trato no menos favorable que el trato más favorable que el nivel regional de gobierno otorgue a cualesquier mercancías similares, directamente competidoras o sustituibles, según el caso, de la Parte de la cual forma parte integrante” (TPP11, 2016, p. 2-3).

III. Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen.

Establece las condiciones de operación de las mercancías originarias, los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto y los procedimientos relacionados con el origen.

IV. Mercancías Textiles y Prendas de Vestir.

El capítulo “fija los requisitos que se deben cumplir los productos textiles para acceder a un tratamiento arancelario preferencial” (SUBREI, s.f. b) y establece los mecanismos que se utilizarán para el control de ilícito aduanero.

V. Administración Aduanera y Facilitación del Comercio.

Establece mecanismos y normas destinadas a facilitar el comercio mediante la simplificación de los procedimientos aduaneros.

VI. Defensa Comercial.

En este capítulo se contemplan las “disposiciones tradicionales de la OMC, tales como salvaguardias, derechos compensatorios y antidumping” (SUBREI, s.f. b),

además de agregar disposiciones que aumenten la transparencia en dichos procedimientos.

VII. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

En el capítulo se reconoce la importancia de la materia, buscando reforzar la base del acuerdo MSF de la OMC. En concordancia, se establece la creación y definen las funciones de un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para considerar los asuntos de interés mutuo de las partes y mejorar las comunicaciones sobre la materia.

VIII. Obstáculos Técnicos al Comercio.

El capítulo busca facilitar el comercio mediante la “eliminación de obstáculos técnicos innecesarios, la mejora de la transparencia y la promoción de mayor cooperación regulatoria” (TPP11, 2016, p. 8-2). Para esto, se incorporan disposiciones del acuerdo OTC de la OMC y se establece la creación de un Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio.

IX. Inversión.

El capítulo busca “garantizar un determinado nivel de protección al inversionista de una Parte que invierte en el territorio de otra Parte” (SUBREI, s.f. b), para lo cual se establecen los niveles de trato aceptables, condiciones excepcionales para la expropiación de inversión cubierta, la liberación de transferencias, la prohibición de establecimiento de requisitos de desempeño, entre otros.

En el capítulo establece, igualmente, los mecanismos de solución de controversias Inversionista-Estado.

X. Comercio Transfronterizo de Servicios.

El capítulo 10 busca regular la forma en la que las Partes puedan afectar al comercio transfronterizo de servicios, efectuado por proveedores de otra Parte, otorgando así un trato no discriminatorio.

XI. Servicios Financieros.

Este capítulo se aplica y/o regula las medidas adoptadas por una de las Partes sobre las instituciones financieras de otra Parte, inversionistas de otra Parte y sus inversiones en instituciones financieras en el territorio de la primera Parte, y el comercio transfronterizo de servicios financieros.

No obstante lo anterior, se excluyen del capítulo los servicios financieros contratados por entidades públicas.

XII. Entrada Temporal de Personas de Negocios.

Este capítulo trata sobre el procedimientos de solicitud, la autorización de entrada temporal, los viajes de negocios y el suministro de información de personas

naturales residentes o nacionales de una de las Partes que participa en el comercio de mercancías, el suministro de servicios o realiza de actividades de inversión.

Así mismo, en el presente capítulo, se establece la creación de un Comité de Entrada Temporal de Personas de Negocios y la posibilidad de realizar acciones de cooperación tendientes a “proporcionar asesoramiento en el desarrollo e implementación de sistemas de procesamiento electrónico de visas y compartir experiencias sobre las regulaciones, y la implementación de programas y tecnología” (TPP11, 2016, p. 12-4).

XIII. Telecomunicaciones.

El capítulo se centra en el ámbito de aplicación de las telecomunicaciones, generando valor a la competitividad de entregar una amplia gama de servicios de esta envergadura a los consumidores, identifica las obligaciones relativas a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones, incorpora temáticas como la portabilidad numérica y el acceso a números de teléfono como también promueve la información transparente en razón del roaming para que exista una mayor competitividad en torno a las tarifas que se le entreguen a los consumidores. Se resguarda también las conductas de buenas prácticas en específico en torno a que las empresas mantengan prácticas anticompetitivas. Cabe señalar que se hace mención en el artículo 13.16 sobre los organismos reguladores independientes y propiedad gubernamental que su organismo regulador de telecomunicaciones no tenga interés financiero o mantenga un rol operativo o administrativo en ningún proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones, esto significaría entonces que de poder “estatizarse” eventualmente un servicio de telecomunicación debe mantenerse la independencia fiscalizadora del servicio supervisor, en este caso la superintendencia.

XIV. Comercio Electrónico.

Este capítulo entrega las bases del servicio prestado o realizado electrónicamente como también señala la no discriminación de los productos digitales ya sean estos el autor, interprete, productor, desarrollador, o propietario. También regula la autenticación electrónica y firma electrónica y reconoce y promueve la adopción de medidas proactivas a fin de proteger al consumidor que realiza compras en línea. Cabe mencionar que una excepción a este capítulo radica en la Contratación Pública.

XV. Contratación Pública.

Este capítulo señala la naturaleza de los bienes y servicios que podrán ser objeto de contratación pública como las que no serán entendidas por ello, algunos de estos casos tienen relación con la adquisición o arrendamientos de tierra y/o títulos de valores, los acuerdos no contractuales o cualquier forma de asistencia, los contratos

de empleo público, las contrataciones en el marco de prestar asistencia internacional o bien financiadas por una organización internacional.

Se busca promover la igualdad de oportunidades en las mercancías, servicios y proveedores tanto nacionales como extranjeros además de incorporar un sistema de registro y procedimientos de calificación por el cual sistematizar y homologar el servicio de cualquiera sea las partes con el servicio o bien requerido.

XVI. Política de Competencia.

El capítulo de competencia resguarda los principios de la eficiencia económica y el bienestar del consumidor, en este sentido promueve que las naciones mantengan instituciones encargadas de velar por los derechos de las personas producto de una falta el cumplimiento público de las leyes nacionales de competencia. Además de lo anterior se le entrega valor a la protección del consumidor y “su cumplimiento para crear mercados eficientes y competitivos y mejorar el bienestar del consumidor en la zona de libre comercio” (TPP11, 2016, p. 16-5)

XVII. Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados.

Capítulo que sintetiza las definiciones que regirán en el caso de las empresas públicas y el TPP11, se definen conceptos importantes como asistencia no comercial, trato no discriminatorio y daño. En razón de la importancia del capítulo en cuestión, éste se desarrollará de forma extensa en el subcapítulo denominado “Disciplina sobre las empresas públicas en el TPP-11: El capítulo 17”.

XVIII. Propiedad Intelectual.

Este capítulo comienza realizando una valoración de los derechos de propiedad intelectual los cuales deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología con el fin último de fortalecer el bienestar social y económico además del equilibrio de derechos y obligaciones. Se señalan además los acuerdos internacionales que obligatoriamente deberán ser suscritos por las partes, además de reconocer la diferencia entre el trabajo compartido y lo que es sujeto de materia de patentes. Se distingue también lo que entenderemos por marca la clasificación de éstas además de los nombres de países las indicaciones geográficas, secretos industriales, procedimientos y sanciones penales, regulaciones en torno a servicios de internet.

XIX. Laboral.

Este capítulo trata los derechos laborales que adoptará cada país e torno a sus particularidades resguardando los principios de libertad de asociación, la eliminación del trabajo forzoso, el trabajo infantil y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. Se entiende en el capítulo que las leyes laborales afectarán de forma estrecha al comercio, en este sentido se desalentarán

el uso en el comercio de iniciativas que no se encuentren bajo este tipo de lineamiento. Se identificarán instancias como el diálogo cooperativo laboral y el consejo laboral a fin de resguardar la operatividad de los temas de este capítulo, como su agenda de trabajo y su facilitación y discusión.

XX. Medio Ambiente.

El objetivo de este capítulo radica en “promover políticas comerciales y ambientales que se apoyen mutuamente; promuevan altos niveles de protección ambiental y una aplicación efectiva de las leyes ambientales; además de fomentar las capacidades de las partes para tratar asuntos ambientales relacionados con el comercio, incluyendo a través de la cooperación” (TPP11, 2016, p. 20-3). En definitiva es un capítulo que busca promover una conducta adecuada en torno a la sustentabilidad del medio ambiente a través de ciertas acciones como la protección de la capa de ozono o la protección del medio marino de la contaminación por buques. Reconoce y valora además los acuerdos multilaterales de medio ambiente y enfatiza el apego mutuo en la legislación y políticas comerciales y ambientales.

XXI. Cooperación y Desarrollo de Capacidades.

Este capítulo dispone de la cooperación como un eje articulador de asistencia para actividades de apoyo a la implementación del CPTPP, además de lo anterior identifica las áreas de cooperación, las actividades de cooperación y desarrollo de capacidades. También hace énfasis en el tratamiento de la tecnología y de la innovación para abordar este tipo de actividades. Finalmente señala la existencia de puntos de contacto y el establecimiento de un Comité de Cooperación y Desarrollo de Capacidades. Finalmente señalar que ninguna parte podrá recurrir a la solución de controversia por algún asunto que tenga relación con este capítulo.

XXII. Competitividad y Facilitación de Negocios.

A fin de promover la integración y el desarrollo económico dentro de la zona de libre comercio se busca proveer el comité de competitividad, éste tendrá como función promover la competitividad a través de cadenas de suministro como también generando acciones concretas para explotar formas de promover la facilitación del comercio. Finalmente señalar que ninguna parte podrá recurrir a la solución de controversia por algún asunto que tenga relación con este capítulo.

XXIII. Desarrollo.

En este capítulo se declara “la importancia del desarrollo en la promoción de un crecimiento económico inclusivo, así como el rol instrumental que el comercio y la inversión pueden desempeñar para contribuir al desarrollo económico y la prosperidad” (TPP11, 2016, p. 23-1). Ahora bien, para llevar a cabo esta tarea se promueve el avanzar en los siguientes temas, el crecimiento económico de base

amplia, mejorar las oportunidades para las mujeres, promoviendo la educación, la ciencia y la tecnología utilizando enlaces con el mundo privado. Señala además que al promover los beneficios de este tratado se puede además reforzar las estrategias nacionales de desarrollo. Se establece un comité de Desarrollo el cual velará por la ejecución de las labores relacionadas con la temática del capítulo y finalmente tampoco podrá ser utilizada la solución de controversias para las divergencias que puedan ser identificadas.

XXIV. Pequeñas y Medianas Empresas.

Este capítulo establece básicamente instrumentos por los cuales pequeñas y medianas empresas puedan mantener información actualizada a fin de que sean fácilmente identificables no tan sólo para una acción comercial sino también a fin de ser reguladas por los organismos fiscalizadores de las partes. Además de lo anterior se establece la creación de un Comité PYMEs el cual tiene por objeto potenciar el uso de este tipo de empresas para con el CPTPP y explorar nuevas oportunidades de negocio. Señalar también que tampoco podrá ser utilizada la solución de controversias para las divergencias que puedan ser identificadas

XXV. Coherencia Regulatoria.

Este capítulo regula las medidas de aplicación general que puedan generarse a fin de eficientar el CPTPP, básicamente señala la importancia de mantener una correlación en las normas que tengan relación con la aplicación del tratado y como esto facilitaría el incremento del comercio. Para concretar lo anterior “se procurará asegurar que tiene procesos o mecanismos para facilitar una efectiva coordinación interinstitucional” (TPP11, 2016, p. 25-2), en este mismo sentido además menciona una serie de elementos que deberán contener las evaluaciones de impacto regulatorio, generando un marco básico de este a la hora de la evaluación. Finalmente se establece la creación de un comité de coherencia regulatoria que velará por la implementación y el buen funcionamiento de este capítulo, tampoco podrá ser utilizada la solución de controversias para las divergencias que puedan ser identificadas.

XXVI. Transparencia y Anticorrupción.

Este capítulo tal como señala su título se centra primeramente en la transparencia la cual tiene relación con la celeridad de la disposición de la información concerniente de este tratado y que involucre un mayor conocimiento de las partes en torno al mismo, un ejemplo de esto es la publicación en los sitios web oficiales o en los diarios oficiales de el proyecto de regulación. Además de lo anterior existirá un procedimiento administrativo y de revisión y apelación para las personas afectadas. Un segundo componente a este capítulo tiene relación con la

anticorrupción en la cual se señalan las medidas para combatir la corrupción y actividades de promoción en la conducta integral de los funcionarios públicos.

XXVII. Disposiciones Administrativas e Institucionales.

Este capítulo establece las funciones y disposiciones que regirán en torno a la Comisión de Asociación Transpacífico, en este sentido enumera las labores de ésta y como gestionará la adopción de decisiones también entrega los lineamientos por los cuales la propia comisión se organizará.

XXVIII. Solución de Controversias.

Este capítulo regula el proceso por el cual alguna o algunas de las partes consideren, de forma justificada, se les genera menoscabo o daño. En razón de ser un capítulo esencial para el análisis de la investigación se revisará de forma detallada en el capítulo denominado “Solución de Controversias en el CPTPP”.

XXIX. Excepciones y Disposiciones Generales.

Este capítulo identifica todas las excepciones y disposiciones generales que se encuentran a lo largo del CPTPP.

XXX. Disposiciones Finales.

Este capítulo tiene relación con los detalles últimos de ejecución del tratado como son la naturaleza y disposición de los capítulos del mismo, la adhesión de otros Estados a éste, la entrada en vigor, la denuncia y el como se gestionará el depositario.

A continuación se presenta el cuadro N° 4, el cual presenta la vinculación o posible relación de cada capítulo con las denominadas empresas públicas.

Cuadro N° 4: Identificación de capítulos del TPP-11 y su vinculación con las empresas públicas.

Nº Cap.	Nombre Capítulo	¿Se vincula a las empresas públicas?	¿De qué forma se vincula a las empresas públicas?	¿Se puede aplicar solución de Controversias?
1	Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales	No	No Aplica	No Aplica
2	Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	Si	Sección C: Agricultura, Artículo 2.23: Empresas Comerciales del Estado Exportadoras de Productos. Se menciona a) la eliminación de restricciones, que distorsionen el comercio, a la autorización para exportar mercancías agrícolas; b) la eliminación de cualquier financiamiento especial que un miembro de la	No se menciona

Nº Cap.	Nombre Capítulo	¿Se vincula a las empresas públicas?	¿De qué forma se vincula a las empresas públicas?	¿Se puede aplicar solución de Controversias?
			OMC otorgue, directa o indirectamente, a una empresa comercial del Estado que exporta para la venta una parte importante del total de las exportaciones de una mercancía agrícola del Miembro; y c) mayor transparencia en relación con la operación y el mantenimiento de empresas comerciales del Estado exportadoras.	
3	Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen	No	No Aplica	No se menciona
4	Mercancías Textiles y Prendas de Vestir	No	No Aplica	No se menciona
5	Administración Aduanera y facilitación del Comercio	No	No Aplica	No se menciona
6	Defensa Comercial	No	No Aplica	Se puede aplicar pero con excepciones
7	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	No	No Aplica	Se puede aplicar pero con excepciones
8	Obstáculos Técnicos al Comercio	No	No Aplica	No se menciona
9	Inversión	Si	Se menciona en el Artículo 9.2 en el punto 2) Las obligaciones de una Parte conforme a este Capítulo se aplicarán a las medidas adoptadas o mantenidas por: (b) cualquier persona, incluyendo una empresa del Estado o cualquier otro organismo, cuando ejerce cualquier autoridad gubernamental que le fue delegada por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales de esa parte. Artículo 9.4 Trato Nacional 1.- Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión,	Se puede aplicar pero con excepciones

Nº Cap.	Nombre Capítulo	¿Se vincula a las empresas públicas?	¿De qué forma se vincula a las empresas públicas?	¿Se puede aplicar solución de Controversias?
			administración, conducción, operación, y venta u otra forma de disposición de las inversiones en su territorio. 2.- Cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, y venta u otra forma de disposición de las inversiones.	
10	Comercio Transfronterizo de Servicios	No	No Aplica	No se menciona
11	Servicios Financieros	No	No Aplica	Se puede aplicar pero teniendo en consideración el Artículo 11.21 denominado solución de controversias el cual complementa al anterior.
12	Entrada Temporal de Personas de Negocio	No	No Aplica	No se puede aplicar, pero existen excepciones.
13	Telecomunicaciones	No	No Aplica	Tiene su propio articulado para abordarlas Artículo 13.21: Solución de Controversias sobre Telecomunicaciones.
14	Comercio Electrónico	No	No Aplica	Aplica con excepción de algunas naciones.
15	Contratación Pública	Si	Eventualmente no se podría tener un trato diferente respecto de mercancías generadas por empresas públicas en la contratación pública.	No se menciona
16	Política de Competencia	No	No Aplica	No se aplicará Solución de Controversias
17	Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados	Si	Define condiciones para el trato no discriminatorio y condiciones comerciales y establece requisitos para entregar asistencia no comercial.	Se puede aplicar solución de Controversias

Nº Cap.	Nombre Capítulo	¿Se vincula a las empresas públicas?	¿De qué forma se vincula a las empresas públicas?	¿Se puede aplicar solución de Controversias?
18	Propiedad Intelectual	No	No Aplica	No se menciona
19	Laboral	No	No Aplica	Se puede aplicar pero antes deben aplicarse las medidas contenidas en este mismo Capítulo para situaciones emanadas de temas laborales.
20	Medio Ambiente	No	No Aplica	Se puede aplicar pero antes deben aplicarse las medidas contenidas en este mismo Capítulo para situaciones emanadas de Medio Ambiente.
21	Cooperación y Desarrollo de Capacidades	No	No Aplica	No se aplicará Solución de Controversias
22	Competitividad y Facilitación de Negocios	No	No Aplica	No se aplicará Solución de Controversias
23	Desarrollo	No	No Aplica	No se aplicará Solución de Controversias
24	Pequeñas y Medianas Empresas	No	No Aplica	No se aplicará Solución de Controversias
25	Coherencia Regulatoria	No	No Aplica	No se aplicará Solución de Controversias
26	Transparencia y Anticorrupción	Si	A través de la conducta de los funcionarios públicos nacionales e internacionales. Promoviendo medidas para eliminar el soborno y la corrupción. Específicamente el Artículo 26.7: Medidas para Combatir la Corrupción.	Se puede aplicar solución de Controversias
27	Disposiciones Administrativas e Institucionales	No	No Aplica	No se aplicará Solución de Controversias
28	Solución de Controversias	Si	Es el capítulo por el cual se determina la forma de proceder cuando se encuentran 1) Interpretaciones o aplicaciones discordantes por las partes, 2) Incompatibilidad o incumplimiento del	No se aplicará Solución de Controversias

Nº Cap.	Nombre Capítulo	¿Se vincula a las empresas públicas?	¿De qué forma se vincula a las empresas públicas?	¿Se puede aplicar solución de Controversias?
			Tratado, 3) Existe un beneficio anulado o bien menoscabo.	
29	Excepciones y Disposiciones Generales	No	No Aplica	No se menciona
30	Disposiciones Finales	No	No Aplica	No se menciona

Fuente: *Elaboración propia en base a TPP-11 (2016).*

En definitiva, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico se constituye de treinta capítulos, de los cuales existen algunos que tienen directa relación con el desarrollo de las empresas públicas, como son el capítulo de contratación pública, transparencia y anticorrupción, solución de controversias y el capítulo que atiende específicamente a esta temática, el capítulo 17 denominado empresas de propiedad del Estado y Monopolios designados.

Disciplina sobre las empresas públicas en el TPP-11: El capítulo 17

Si bien los objetivos del TPP radicaban en el fortalecimiento comercial de EEUU, éste se encontraba emplazado en una estrategia regional que buscaba un rol protagónico de dicho país en la región asiática, así lo menciona Kelsey (S.f.) “Los negocios de EEUU y las Uniones se quejaban de que los competidores apoyados por sus Estados tenían una ventaja injusta en sus respectivos países, en los EEUU, y en terceros países involucrados en el TPP y más allá. El principal objetivo es China y este Capítulo ejemplifica el uso del TPP para establecer reglas precedentes que limitarían el creciente rol de China fuera de sus costas. En palabras del Presidente Obama, el objetivo es asegurar que los EEUU hagan las reglas para la economía global del siglo XXI no China.”⁶

En este mismo sentido, el impulso de EEUU en la estrategia del TPP11 sobre empresas públicas se relata en la entrevista la Sra. Cerda, negociadora de Chile por parte de la SUBREI, cuando señala que “lo primero que se revisó en las negociaciones fue la política de competencia y se avanzó bastante, sin embargo cuando esto ya estaba casi cerrado surgió la incógnita de como incluir lo que se encontraba categorizado dentro de estas disciplinas lo que tradicionalmente se aborda en Empresas del Estado, en este sentido la propuesta más amplia y comprensiva fue de EEUU” (minuto 3:50). Posteriormente, señala que Chile ya tenía bastante experiencia incluyendo este tipo de competencias en otros acuerdos por lo que naturalmente Chile estaba dispuesto a negociar estas disciplinas.

En este sentido Kelsey (S.f) menciona sobre el capítulo 17 que “las reglas y coberturas son más onerosas e intrusivas que en los existentes TLCs, donde ellas están usualmente limitadas a un par de provisiones”. En definitiva y en razón de lo que señalan los expertos, si bien las disciplinas en torno a empresas públicas ya se incorporaban en distintos acuerdos, éste no había sido abordado en razón de un capítulo propiamente, lo anterior entregó un valor adicional en la negociación además de dar un impulso a determinar nuevas obligaciones que ya tenían precedentes, como fue el caso de la definición del término de *No discriminación* el cual estaba descrito en los acuerdos tipo NAFTA, pero no se habían explicado. Finalmente, las propuestas de las empresas públicas fueron muy intensas y sentaron las bases para que se transformaran en un capítulo propio.

El CPTPP señala e indica las implicancias en torno a las empresas públicas, las cuales se encuentran contenidas en el Capítulo 17 denominado: “Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados”, en este se abarcan las

⁶ US businesses and unions complain that state-supported competitors have an unfair advantage in their homes countries, in the US, and in third countries involved in the TPPA and beyond. Their main target is China, and this chapter exemplifies the use of the TPPA to establish precedent-setting rules that would constrain China's growing role offshore. In President Obama's own words, the goal is to ensure that America US makes the rules for the global economy in the 21st century, not China.

definiciones en torno a la terminología a utilizar, el ámbito de aplicación, la autoridad delegada, el trato no discriminatorio y consideraciones comerciales, tribunales y órganos administrativos, asistencia no comercial, efectos desfavorables, daño, anexos específicos de las partes, transparencia, cooperación técnica, Comité sobre Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados, Excepciones, Negociaciones futuras y, finalmente Proceso para el desarrollo de información.

Respecto de los anexos, estos se subdividen en el anexo A, el cual señala la fórmula del cálculo del umbral referido a las excepciones, el cual deberá ser ajustado cada tres años entrando en vigencia cada primero de enero. El segundo anexo corresponde al Anexo B, el cual se denomina proceso para el desarrollo de información relacionada con empresas de propiedad del estado y monopolios designados, el cual, básicamente, entrega los lineamientos por los cuales proceder ante la solicitud de información y la gestión de ella misma entre las partes, estableciendo responsabilidades para las partes como también para el Grupo Especial. El tercer anexo se denomina Anexo C, negociaciones futuras, el posterior anexo denominado Anexo 17-D se trata de la aplicación a empresas de propiedad del estado y monopolios designados subcentrales, en el cual se detalla la lista de países conformantes en las cuales no se aplicaran las obligaciones con respecto a una empresa del estado. Finalmente, respecto a los anexos 17-E y 17-F ambos corresponden a particularidades de tratamiento en el caso de los países de Singapur y Malasia.

Las implicancias del TPP11 en los países firmantes se estipulan, de forma directa, en el capítulo 17 denominado “Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados”, este capítulo señala que entenderemos por empresa de propiedad del Estado, estableciendo que serán aquellas que se “dedican principalmente a actividades comerciales en las que una parte:

- a) Es propietaria directa de más del 50% del capital social.
- b) Controla, a través de derechos de propiedad, el ejercicio de más del 50% de los derechos de voto; o
- c) Tiene el poder de designar a la mayoría de la Junta Directiva/Consejo de administración o cualquier otro órgano de dirección equivalente;” (TPP11, 2016, Artículo 17.1: Definiciones)

Respecto a las implicancias del TPP11, específicamente el capítulo 17, en el desarrollo de las empresas públicas chilenas podemos decir que los artículos relevantes son los siguientes:

- a) Artículo 17.4 sobre Trato No Discriminatorio y Consideraciones Comerciales.

En el cual se señala que cada una de las partes se asegurará que las empresas públicas cuando realicen actividades comerciales en primer lugar lo hagan en

conformidad con consideraciones comerciales en la compra o venta de una mercancía y, en segundo lugar, cuando se compre una mercancía o servicio ésta mercancía o servicio no puede ir en contra del principio de trato favorable, por el cual no se puede entregar un trato diferente o discriminatorio al producto en cuestión ya sea por la misma parte o cualquier otro socio de este tratado. En segundo término, señala que esta mercancía o servicio suministrado por una empresa que es una inversión cubierta en el territorio de una parte también se reguardará en el principio de no discriminación, por lo que deberá tener un tratamiento equivalente en el mercado interno. Este principio también sujetará a las mercancías o servicios que sean vendidas. Así lo explica Kelsey (S.f.) “cuando una empresa de propiedad del estado compra o vende un bien o servicio, ésta debe tratar a las empresas proveniente de un país miembro del TPP, incluyendo a la inversión extranjera dentro de su territorio, de forma no menos favorable que a una firma de su propio territorio”.

b) Artículo 17.6 sobre Asistencia No Comercial.

El cual establece que “ninguna parte causará efectos desfavorables para los intereses de otra parte a través de utilización de asistencia no comercial ya sea directa o indirectamente a cualquiera de sus empresas de propiedad del Estado”. (TPP11, 2016, Artículo 17.6.1 Asistencia No Comercial). En este sentido el TPP define asistencia no comercial como la asistencia de una empresa de propiedad del Estado, en virtud de la propiedad o control por parte del gobierno sobre esa empresa de propiedad del Estado, donde asistencia significa transferencias directas de fondos o posibles transferencias directas de fondos o pasivos”. (TPP11, 2016, Artículo 17.1 Definiciones).

Cabe mencionar que el mismo artículo 17.6.4 (TPP11, 2016,) establece que “un servicio suministrado por una empresa de propiedad del estado de una parte en el territorio de esa parte se considerará que no causa efectos desfavorables”. Cabe mencionar que es posible inferir que en definitiva esta regla lo que busca es que no exista una conducta arbitraria en la asignación de recursos a las Empresas de propiedad del Estado, que generen distorsiones en el mercado.

c) Artículo 17.7 sobre Efectos desfavorables.

Para la determinación de efectos desfavorables, los elementos fundamentales serán el precio del bien o servicio y las cuotas de mercado, así surgirán efectos desfavorables si el efecto de la asistencia no comercial es que la producción y venta de una mercancía por la empresa de propiedad del estado de una parte que ha recibido asistencia no comercial: I) desplace u obstaculice las importaciones de una mercancía similar de otra Parte ya sea en el territorio de la empresa de propiedad del Estado, en el territorio de otra Parte, o bien, en un tercer territorio de un País no parte del TPP. II) desplace u obstaculice del

mercado de otra parte ventas de una mercancía similar producida por una empresa que es una inversión cubierta en el territorio de esa otra parte. III) produzca una significativa subvaloración del precio de una mercancía producida por la empresa de propiedad del estado que recibió la asistencia no comercial y ha sido vendida por la empresa en el mercado de una Parte, en comparación con el precio en el mismo mercado de las importaciones de una mercancía similar de otra Parte o de una mercancía similar producida por una empresa que es una inversión cubierta en el territorio de la parte. IV) produzca una significativa subvaloración del precio de una mercancía producida por la empresa de propiedad del estado que recibió la asistencia no comercial y ha sido vendida por la empresa en el mercado de una no Parte, en comparación con el precio en el mismo mercado de las importaciones de una mercancía similar de otra Parte. (TPP11, 2016, Artículo 17.7.1 Efectos desfavorables)

Cabe mencionar que los puntos mencionados en el párrafo anterior también aplicarán al comercio de servicios cuando éstos sean otorgados por una empresa de propiedad del Estado que haya recibido asistencia no comercial, en el territorio de otra Parte.

Para determinar los efectos producidos por la subvaloración del precio se realizará una comparación de precios de la mercancía o servicio de la empresa de propiedad del estado con los precios de la mercancía o servicio similar.

Respecto de los efectos desfavorables en el párrafo 2 se hace mención a la variación significativa de las cuotas de mercado relativas las cuales se definen como “a) que haya un aumento significativo de la cuota de mercado de la mercancía o servicio de la empresa de propiedad del Estado de la parte; b) la cuota de mercado de la mercancía o servicio de la empresa de propiedad del estado de la parte permanezca constante en circunstancias en que, de no existir la asistencia no comercial, habría disminuido significativamente; o c) la cuota de mercado de la mercancía o servicio de la empresa de propiedad del Estado de la parte disminuye, pero a un ritmo significativamente inferior de lo que habría disminuido de no existir la asistencia no comercial”. (TPP11, 2016, Artículo 17.7.2 Efectos desfavorables)

Luego recalca lo anterior señalando que esta variación deberá manifestarse de forma representativa para lo cual fija a lo menos un año de estudio para ello.

Finalmente lo interesante del punto anterior es que, si una empresa estatal tuviera desviaciones en torno a las cuotas de mercado relativas, el estado tampoco podría hacer algo para ayudar esta fluctuación ya que sería una mala práctica y la empresa no pudiera resolver esta situación destinandola a tener un bajo funcionamiento y disminuyendo su competitividad en el mercado.

d) Artículo 17.8 sobre daño.

El artículo sobre daño define lo que entenderemos como éste, así señala que “Una determinación de daño importante se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo de los factores relevantes, incluyendo el volumen de producción de la inversión cubierta que ha recibido asistencia no comercial, el efecto de esa producción sobre los precios de las mercancías similares producidas y vendidas por la rama de producción nacional, y el efecto de dicha producción en la rama de producción nacional que produce mercancías similares”. (TPP11, 2016, Artículo 17.8.1 Daño)

En este sentido serán claves tres elementos: el volumen de producción, la subvaloración del precio y otros efectos que pueda generar la empresa pública que recibió asistencia no comercial en la rama de producción nacional. Además de lo anterior deberá demostrarse una relación causal entre las mercancías producidas y vendidas por la inversión cubierta.

Así se señala que se realizará un “examen de repercusión sobre la rama de producción nacional de las mercancías producidas y vendidas por la inversión cubierta que recibió la asistencia no comercial, ésta incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción” (TPP11, 2016, Artículo 17.8.3 Daño). Luego señala que “esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva”. (Ibíd)

Finalmente, todas las pruebas pertinentes, deberán ser factores relevantes que se ajusten y estén en conformidad con el capítulo 28 denominado solución de controversias.

e) Artículo 17.10 sobre transparencia.

Respecto al artículo 17.10 transparencia, es interesante el que se incorpore un proceso de solicitud de información que tenga relación con las empresas del Estado, en este sentido este artículo otorga la posibilidad para cualquiera de las Partes de obtener información comercialmente sensible de las Empresas de Propiedad del Estado de otro Parte, información que en palabras de Kelsey (S.f) “las empresas privadas no están obligadas a entregar.”⁷ y aunque la Parte que entrega la información puede solicitar que ésta no sea divulgada sin su consentimiento, aún así las otras Partes tendrán acceso a esta.

Será, entonces, de extrema cautela el tipo de información que se provea además de la pertinencia de la misma.

⁷ That private firms don not have to provide.

En el artículo se señala que “la solicitud incluya una explicación de como las actividades de la entidad podrían estar afectando el comercio y la inversión entre las partes, incluyendo: a) los porcentajes de participación que la Parte, sus empresas de propiedad del Estado o monopolios designados tengan de manera conjunta, y los porcentajes de votos que ellos mantienen de manera conjunta conjunta, en la entidad; b) una descripción de cualquier participación especial o voto especial u otros derechos que la Parte, sus empresas de propiedad del Estado, o monopolios designados mantengan, en la medida que estos derechos sean diferentes de los derechos relacionados a las participaciones generales comunes de la entidad; c) los títulos de gobierno de cualquier funcionario de gobierno que se desempeñe como directivo o miembro del junta directiva/consejo de administración de la entidad; d) los ingresos anuales de la entidad y el total de activos durante el periodo trienal más reciente en que la información esté disponible; e) cualquier exención o inmunidad de la cual la entidad se beneficie al amparo del ordenamiento jurídico del ordenamiento jurídico de la Parte; y f) cualquier información adicional que esté públicamente disponible acerca de la entidad, incluyendo los reportes financieros anuales y auditorías de terceras partes, y que esté establecida en la solicitud escrita”. (TPP11, 2016, Artículo 17.10.3 Transparencia)

f) Artículo 17.11 sobre Cooperación Técnica.

Un Artículo que genera un espacio en torno al poder entregar mayores elementos de refuerzos que no pudieran ser denominados como asistencia no comercial es lo relacionado con la Cooperación Técnica, ésta se entenderá como el intercambio de experiencias de las Partes sobre las mejoras en los gobiernos corporativos y las operaciones de las empresas del Estado, también se incluyen aquí compartir mejores prácticas en el enfoque de políticas para asegurar la igualdad de condiciones entre las empresas de propiedad del estado, y finalmente el desarrollo de seminarios, talleres y todas aquellas actividades de formación técnica relacionadas con la gobernanza y operaciones de las empresas del estado.

g) Artículo 17.12 sobre Comité sobre Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados.

En este artículo se establecen las funciones que este comité tendrá y que estará compuesto por representantes del gobierno de cada parte. Las funciones de este comité principalmente son “a) revisar y considerar la operación e implementación del capítulo de empresas públicas, b) a petición de una de las partes la cual consulte sobre cualquier asunto que surja conforme a este capítulo; c) desarrollar esfuerzos de cooperación para promover los principios subyacentes a las disciplinas contenidas en este Capítulo en la zona de libre comercio y para

contribuir al desarrollo de disciplinas similares en otras instituciones regionales y multilaterales en las que dos o más partes participen; y d) llevar a cabo otras actividades que el comité decida.” (TPP11, 2016, Artículo 17.12.2 Comité sobre Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados). Finalmente señala la periodicidad con la cual se llevará a cabo el comité la cual se fija como mínimo una vez durante el año, a menos que el comité acuerde algo diferente.

h) Artículo 17.13 sobre Excepciones

Respecto, al artículo de excepciones algunas las características importantes son:

- 1) Siempre en un periodo de tiempo determinado y en respuesta a una emergencia nacional o global las Partes podrán no aplicar lo dispuesto en los artículos 17.4 (Trato no Discriminatorio y Consideraciones Comerciales) o el Artículo 17.6 (Asistencia No Comercial), sin embargo, tal como menciona Kelsey (S.f.) es posible que no exista acuerdo en el periodo de extensión de la crisis.⁸
- 2) Respecto al suministro de servicios financieros de una empresa de propiedad del Estado en virtud de un mandato gubernamental no se aplicará el artículo 17.4.1 (Trato no Discriminatorio y Consideraciones Comerciales), siempre y cuando dicho servicio apoya a las exportaciones o importaciones; o apoye la inversión privada fuera de la Parte. Además de todo lo anterior el servicio financiero no deberá desplazar al financiamiento comercial ni ser ofrecido en términos más favorables que los del mercado comercial. Finalmente, los servicios financieros en cuestión deben ser ofrecidos en términos compatibles con el TPP11.
- 3) Caso en el cual una empresa pública se hace cargo de otra que es transfronteriza y producto que ha caído en deuda , puede otorgar asistencia no comercial, durante el periodo de propiedad temporal y sólo con el objetivo de “recuperar la inversión de la empresa propiedad del Estado de acuerdo a un Plan de reestructuración o liquidación que resulte en la desinversión definitiva de la empresa”. (TPP11, 2016, Artículo 17.13.4 Excepciones)
- 4) Por último artículos 17.4 (Trato no Discriminatorio y Consideraciones Comerciales), 17.6 (Asistencia No Comercial), 17.10 y 17.12 no se aplicarán a Empresas de propiedad del Estado, si “en cualquiera de los ejercicios fiscales de los tres años fiscales consecutivos anteriores los ingresos anuales procedentes de las actividades comerciales de la empresa de propiedad del estado” fueron menores al umbral definido en el anexo 17-A.

⁸ The Parties can't be expected to disagree about the duration of an economic emergency.

Lo anterior quiere decir que no sólo a las empresas públicas que se encuentran en desarrollo cuyos ingresos son inferiores al umbral se les podrá otorgar asistencia no comercial; sino también a aquellas empresas consolidadas que por diversos motivos hayan visto mermada su productividad, por debajo de dicho umbral, durante un año fiscal cualquiera, contarán con los siguientes tres años en los cuales podrá recibir asistencia no comercial además de no aplicársele los artículos mencionados anteriormente.

En definitiva el capítulo de empresas públicas contenido en el TPP11 se define de forma cabal ciertas nomenclaturas como trato no discriminatorio, inversión cubierta y asistencia no comercial, como también identifica las circunstancias por las cuales éstas repercuten en efectos desfavorables para el mercado generando desplazamiento u obstáculo, subvaloración del precio, y finalmente lo que determinadamente se contemplará como daño y sus repercusiones.

Solución de Controversias en el CPTPP.

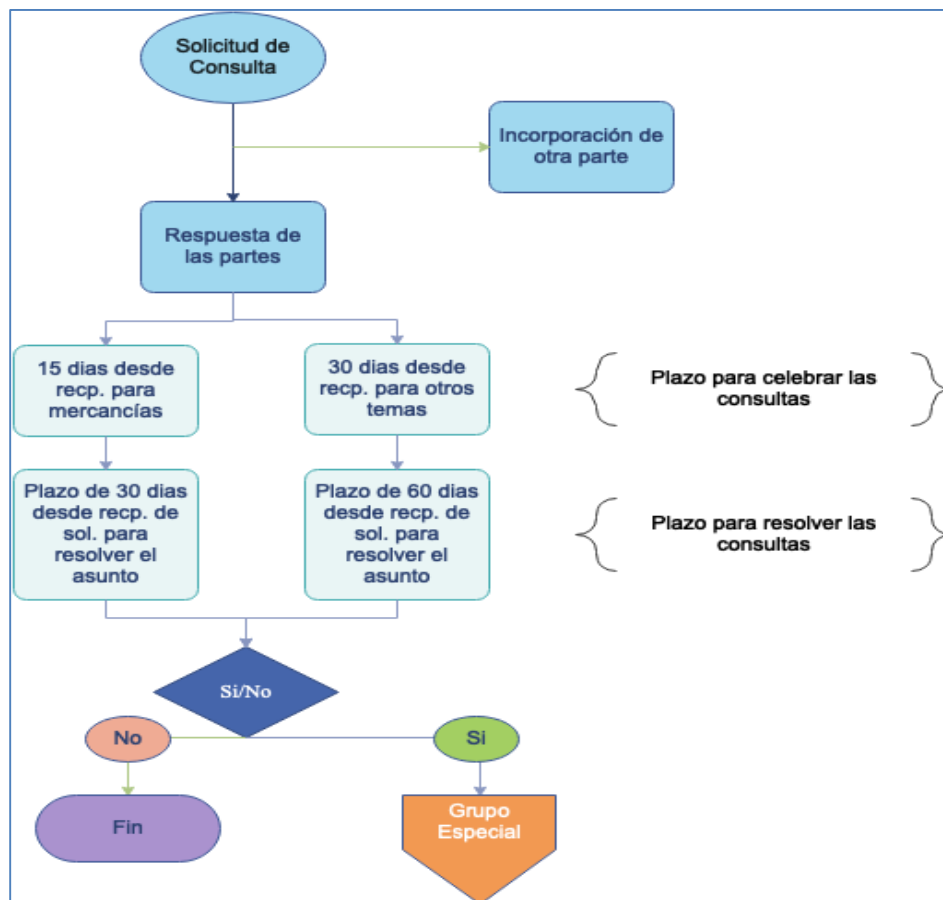
La solución de controversias será la gestión de cooperación y consultas para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria sobre cualquier asunto que pudiese afectar al funcionamiento del tratado. Este tipo de mecanismo será de Estado a Estado.

Ahora bien, los ámbitos de aplicación serán:

- a) La interpretación o aplicación del tratado por parte de los países.
- b) La incompatibilidad o incumplimiento de alguna obligación del tratado.
- c) Cuando con una justificación consistente se manifieste que un beneficio ha sido anulado o bien a producido menoscabo en las partes.

Cuando una de las partes lo determine podrá hacer uso del mecanismo de consultas el cual busca resolver de forma cooperativa el asunto entre las partes. El funcionamiento de este mecanismo se explica en el siguiente flujograma:

Figura N°1: Flujo de Consultas.



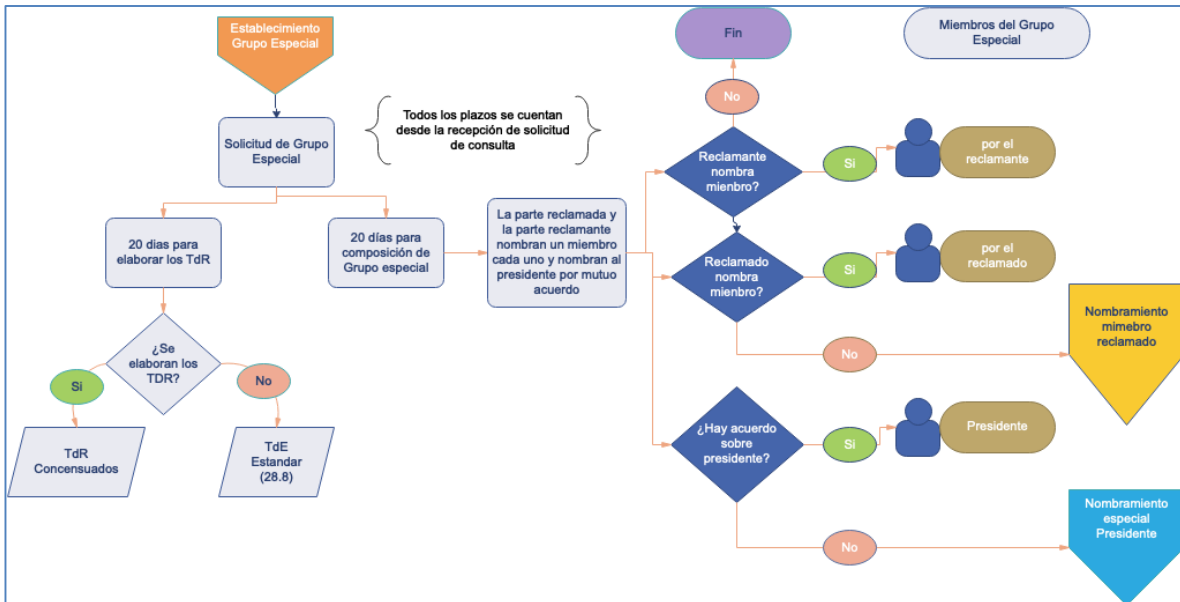
Fuente: Elaboración propia en base a Artículo 28 sobre Solución de Controversias (TPP11, 2016)

De no ser positiva la respuesta por alguna de las partes, entonces se podrá acudir a otro mecanismo el cual se denomina Grupo Especial. En este sentido, de acuerdo al artículo 28.10 del TPP-11, para ser miembro del Grupo Especial algunos de los requisitos son:

- Tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional, otros asuntos de este Tratado o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales.
- Ser electos estrictamente en función a su objetividad, confiabilidad y buen juicio.
- Ser independientes, y no tener vinculación con ni recibir instrucciones de ninguna parte.
- Cumplir con el código de conducta de las Reglas de Procedimiento.

Además de lo anterior la persona “no podrá servir como miembro del Grupo Especial para una controversia en la que esa persona haya participado” (TPP11, 2016, Artículo 28.10.2 Requisitos para ser Miembro del Grupo Especial). A continuación se presenta flujograma de como se gestiona el Grupo Especial:

Figura N°2: Flujo de Grupo Especial.



Fuente: Elaboración propia en base a Artículo 28 sobre Solución de Controversias (TPP11, 2016).

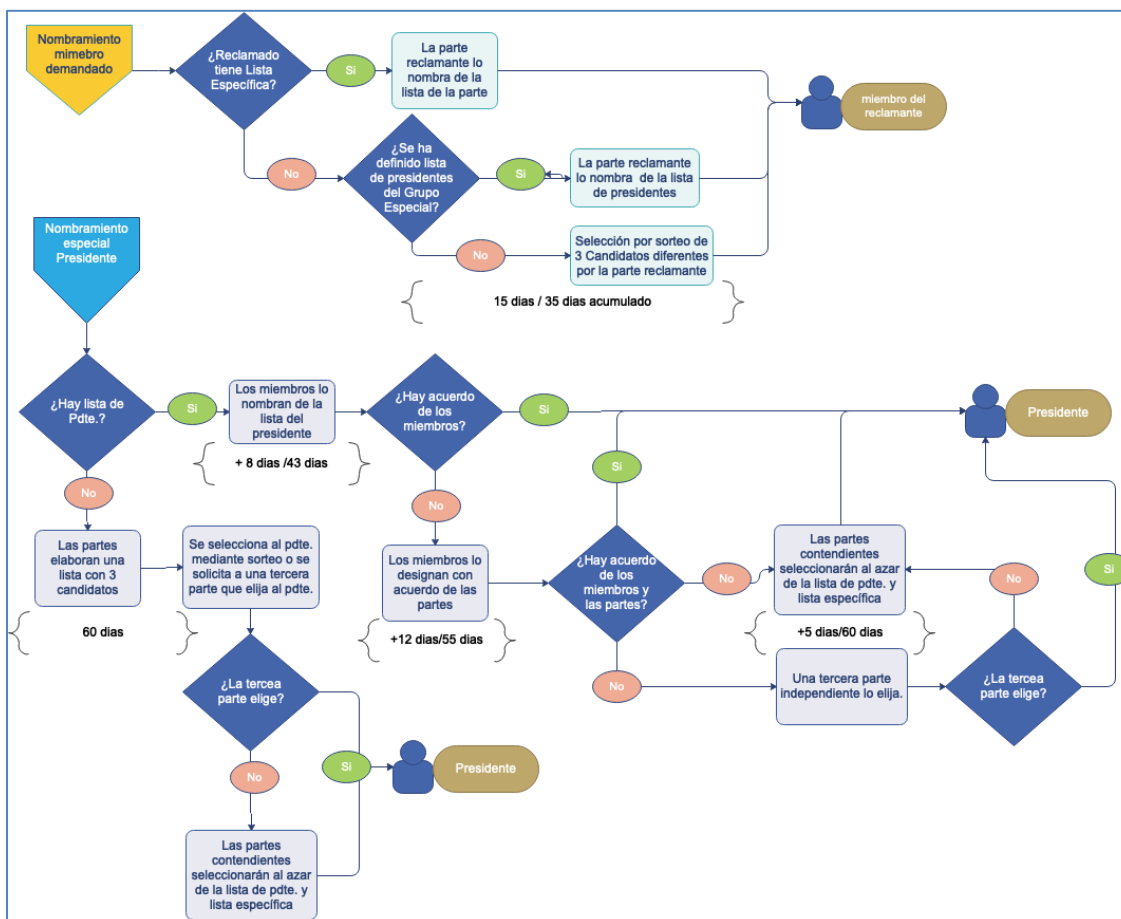
Para el funcionamiento del Grupo Especial se utilizarán dos instrumentos los cuales son:

- 1) Las Listas de Presidentes del Grupo Especial.
- 2) La Lista Indicativa Específica de la parte.

En el caso de la primera de ellas, el objetivo de ésta es listar a las personas individuos que cumplan con las características anteriormente señaladas y que puedan encabezar al Grupo Especial a través de la figura de presidente. La segunda lista tiene relación con los posibles integrantes (miembros) del Grupo Especial.

Finalmente, “la función de un Grupo Especial es hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido, incluyendo un análisis de los hechos del caso y la aplicabilidad y conformidad con este tratado, y emitir las conclusiones, determinaciones y recomendaciones que se le pidan en sus términos de referencia y que sean necesarias para la solución de la controversia”. (TPP11, 2016, Artículo 28.12 sobre Función de los Grupos Especiales). A modo de facilitar la comprensión del proceso a continuación se presenta flujograma de como se escogen los miembros del Grupo Especial:

Figura N°3: Flujo de Grupo Especial.



Fuente: Elaboración propia en base a Artículo 28 sobre Solución de Controversias (TPP11, 2016).

El Grupo Especial emitirá un informe preliminar y un informe final, al primero de ellos, una o más Partes podrán hacerle observaciones hasta 15 días siguientes a su emisión. Respecto al informe final éste deberá ser presentado en un plazo no mayor a 30 días desde la conformación del Grupo Especial y podrá contener todos los asuntos, incluyendo opiniones divergentes sobre las que no haya acuerdo.

Respecto a los efectos, si el Grupo Especial determina que: “a) la medida en cuestión es incompatible con las obligaciones de una parte; b) una parte a incumplido de alguna otra manera con sus obligaciones en este tratado; o c) la medida en cuestión está causando anulación o menoscabo en el sentido del artículo 28.3.1c (ámbito de aplicación); la parte reclamada eliminará, cuando sea posible, la disconformidad o anulación o menoscabo” (TPP11, 2016, Artículo 28.19.2 Cumplimiento del Informe final), para lo cual se definirá un plazo razonable.

Incumplimiento compensación.

De acuerdo al artículo 28.20 “Incumplimiento – Compensación y Suspensión de Beneficios” (TPP11, 2016). Si la parte o las Partes así lo solicitan se entablarán negociaciones para desarrollar una compensación mutuamente aceptable si:

- a) La parte reclamada ha notificado a él o los reclamantes que no tiene intención de eliminar la disconformidad o la anulación del menoscabo

- b) Después de la expiración del plazo razonable establecido, existe desacuerdo entre las partes contendientes, sobre si la parte reclamada ha eliminado la disconformidad o la eliminación del menoscabo.

Una parte reclamante podrá suspender los beneficios a la parte reclamada, si estas dos no han podido acordar una compensación o ha acordado una compensación pero la parte reclamante relevante considera que la parte reclamada no ha cumplido con los términos del acuerdo. Si la parte reclamada considera que los beneficios que la parte reclamante pretende suspender, son excesivos, podrá solicitar que el Grupo Especial vuelva a constituirse para examinar la materia. Consiguientemente, si el Grupo Especial determina que los beneficios que la parte reclamante pretende suspender son excesivos, está determinará un nuevo nivel de beneficios que considere equivalente.

Por otra parte, si la parte reclamada, a su entender, considera que ya ha eliminado la disconformidad o la anulación o menoscabo, podrá remitir el asunto al Grupo Especial mediante notificación por escrito a la o las partes reclamantes. En concordancia, si el Grupo Especial determina que la parte reclamada tiene razón, la o las partes reclamantes deberán restituir con prontitud los beneficios suspendidos.

Capítulo V: Efectos del TPP11 sobre las empresas públicas chilenas.

Para evaluar los efectos del TPP11 en las empresas públicas chilenas una vez entrado en vigor, se consideró adecuado entrevistar a dos expertos en la materia que tuvieran visiones antagónicas respecto a las implicancias del mismo. En este sentido, los entrevistados fueron Andrea Cerda, negociadora de DIRECON y Hassam Akram, Profesor de la Universidad Diego Portales y el cual fue contratado por el Congreso a fin de generar consultas sobre el tratamiento del TPP11. En concordancia, la primera experta mantiene una valoración positiva en torno al acuerdo; el segundo, por el contrario, entrega una valoración crítica en torno a los posibles efectos que podría generar en el futuro el TPP11.

La primera consulta realizada y en razón de visibilizar la posición de aceptación del TPP11 tuvo que ver con los motivos por los cuales se acepta ser parte de este tratado, así la Sra. Cerda señaló que “gran parte de los compromisos tienen que ver con principios y con modos de funcionamiento en los que Chile suscribe hace muchos años, nosotros no fuimos ofensivos ya que nuestras prioridades era efectivamente el acceso a mercados.” (minuto 14:18).

Por su parte el Sr. Akram indicó que “la política exterior de Chile ha sido siempre alinearse con EE.UU., la decisión de la firma del TPP11 no es ninguna sorpresa es parte de la política exterior histórica y más reciente de Chile ya que alinearse con EE.UU. siempre ha sido una constante” (minuto 3:30).

En este sentido, ambas partes coinciden en que la decisión de ser parte del TPP-11 es consecuencia de la política comercial desarrollada por el país durante las últimas décadas.

Así, respecto a la consulta sobre los posibles efectos que pudieran existir en las empresas públicas chilenas una vez entrado en vigor el TPP11 la Sra. Cerda señala que “en el proceso de negociación en todas las conversaciones que tuvimos en aquel momento la evaluación que se hizo es que Chile no tiene ningún problema en el cumplimiento de ninguna de las obligaciones que está en TPP, o sea, no es necesario enmendar ni corregir ni hacer nada para cumplir con las obligaciones, Chile cumple, está acorde a la disciplina” (minuto 18:55). De la misma forma el catedrático de la Universidad Diego Portales, Sr. Akram, indica que “El TPP11 no va afectar la producción nacional significativamente puesto que ya los aranceles son muy bajos entonces no va existir este tipo de cambio, en el caso de las Empresas Nacionales actuales los efectos van a ser menores porque ya se negociaron excepciones para ENAP, CODELCO, ENAMI, TVN, y Banco Estado que son las más grandes y el resto tienen subsidios bajos” (minuto 27:00). Todo lo expuesto por los expertos se ve reflejado, igualmente, en los Anexos N°1 y N°2, más abajo.

En definitiva ambos concuerdan que en las condiciones actuales no existirán efectos para las empresas públicas propiamente tal, por lo que no deberán adecuarse a un nuevo escenario, sino, por el contrario, deberán operar de la misma forma que lo han hecho hasta el minuto.

Respecto a la asistencia no comercial y la posibilidad de seguir subsidiando a las EEP la Sra. Cerda menciona que “no está prohibido subsidiar, no está prohibido prestar asistencia no comercial, las partes no deben generar efectos adversos o daño dependiendo de la competencia, lo que no puedes hacer es desplazar del mercado a un competidor mediante el uso de subsidios eso es lo que está disciplinado en el acuerdo, ahora bien esto es reflejo de lo que está en el capítulo de acuerdos de subsidios y medidas compensatorias.” (minuto 22:00) y más tarde señala que la diferencia es significativa entre las mismas EEP por el umbral que se ha definido para la aplicación del artículo 17 del TPP-11. Para estos efectos, se acordó un umbral de 200 millones DEG, equivalentes, aproximadamente a unos 280 millones de dólares, por lo cual, solo las empresas que tienen ingresos por sobre este monto, como CODELCO, ENAP, ENAMI, Banco Estado, Metro, estarían afectas a dicho artículo, sin embargo, tal como se expone en el Anexo N°2; Metro, Correos de Chile y Banco Estado son proveedoras de servicios en el mercado doméstico, ante lo cual la disciplina establece que no pueden generar efectos desfavorables a la competencia.

Respecto a lo anterior, el Sr. Akram señala que “cualquier ayuda que no esté dentro de las condiciones del mercado necesita indemnización, entonces el problema es definir que es ayuda no comercial lo cual no es fácil determinarlo.” (minuto 16:20), afirmación que se contrapone a lo expresado por la Sra. Cerda, la cual afirma que “de todo lo que está dentro de TPP lo realmente nuevo tiene que ver con la definición de la *asistencia no comercial* la cual fue una propuesta de EEUU y que fue suscrito por Australia con fuerza y Japón pero que tiene un precedente en el capítulo de Subsidios y medidas compensatorias de la OMC no se le llamó Subsidios pero esta elaborado con dicha orientación el resto de los conceptos es básicamente el mismo” (minuto 11:29). Acá incluso señala la negociadora que Chile mantuvo una posición más enérgica en la negociación a fin de que los servicios sólo se incluyeran cuando prestaban servicios en el extranjero.

En este sentido si bien ambos entrevistados identifican como un punto clave los subsidios por parte del Estado en las EE.PP., ambos les entregan distintas valoraciones a este tipo de ayudas, para la representante de la SUBREI, este tipo de conductas puede realizarse sin problemas ya que en Chile, con la entrada en vigor del acuerdo, no existirían hoy situaciones que puedan generar perjuicio, más aún ella señala que esta conducta subsidiaria no es beneficiosa, puesto que significaría un retroceso respecto a la conducta que Chile, a lo largo de su historia,

ha aplicado, respetando siempre toda directriz que salvaguarde el comercio internacional, como es el caso de las directrices que entrega la OECD. En concordancia, las EE.PP. han seguido también éstas orientaciones, buscando la eficiencia en el mercado, en igualdad de condiciones que el resto de empresas privadas. No obstante, el Dr. Akram prevé la dificultad que podría generarse en torno a la definición y común acuerdo de lo que entenderemos por asistencia comercial, el cual insiste es un terreno complejo producto de los distintos intereses y distintos objetivos que persigue cada país conformante del Tratado.

Por otra parte, en relación a los posibles efectos en torno a la creación de una empresa pública nueva y su relación con el TPP-11, la Sra. Cerda señala que “respecto a la idea de que Chile en el futuro se planteará la creación de una empresa pública de esa envergadura, la cual tuviera un ingreso superior a 280 millones de dólares anuales y que reciba apoyos y que sea capaz de desplazar a competidores dentro de mercados internacionales entonces sí, eso sí es un problema pero en el fondo la distancia a la que estamos de eso además cuál sería el sentido de subsidiar deberían ser asistencias no comerciales muy importantes.” (minuto 26:00).

Por su parte el Sr. Akram explica que “el costo de oportunidad los diputados y senadores ven a los exportadores, sin embargo no ven las empresas inexistentes, lo que hace el TPP-11 es que bloquea el futuro, es mucho más complejo ver a largo plazo no ve el costo de oportunidad. Las empresas más afectadas en definitiva serán precisamente las que no existen.” (minuto 22:35).

La principal diferencia respecto a este punto entre los expertos, radica en torno al ejercicio de prospectar una empresa pública chilena en condiciones de competir en el extranjero, para la experta de la SUBREI la posibilidad que nuestro país invierta la suma de dinero necesaria para desarrollar una EE.PP. con niveles de ingresos por sobre los 280 millones de dólares; que alcance la magnitud necesaria para impactar significativamente en el desarrollo nacional y al mismo tiempo que pueda distorsionar el mercado, es lejana y poco factible debido a la magnitud de inversión de la cual debiera disponer Chile, sin embargo para el Dr. Akram esta interrogante es precisamente la que entrega el sustento por el cual oponerse al TPP-11, esto radica en que, bajo su parecer, dificulta mucho más y entrega barreras anteriormente inexistentes para fomentar el desarrollo de una empresa pública de alta envergadura tecnológica.

En definitiva, de la totalidad de empresas públicas chilenas las únicas que sobrepasan el umbral de 200 DEG corresponden a CODELCO con un promedio durante los últimos tres años de 9.875.574.964 DEG, y luego muy por debajo ENAP y ENAMI con 5.313.881.436 DEG y 830.489.335 DEG respectivamente. Todo el resto de empresas públicas no sobrepasa el umbral, o bien se encuentra fuera de la aplicación de la norma. Lo anterior puede revisarse con mayor detalle en el anexo

Nº1 y Nº2, el cual clasifica a las empresas públicas en torno a las variables de tipo de empresa, DEG y excepciones consignadas por el país. Respecto a esto último cabe mencionar que durante la negociación del TPP11 si se consignaron ciertas excepciones para las empresas públicas que se encontraban en un umbral superior las cuales básicamente consisten en:

CODELCO:

Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1 (b): CODELCO puede acordar un tratamiento preferencial a empresas en el territorio nacional, hasta un 10% del valor total de sus compras anuales de bienes y servicios. (Anexo IV, s.f.)

Respecto al artículo 17.6.1(a): CODELCO podrá recibir asistencia no comercial para la producción y venta de recursos minerales o subproductos de dichos recursos en el territorio nacional. (Ibíd.)

ENAMI:

Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1 (b), ENAMI podrá otorgar un trato preferencial en sus compras de minerales de los productores chilenos de pequeño y mediano tamaño. (Ibíd.)

Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1(c)(i), ENAMI podrá proveer apoyo técnico y servicios financieros en condiciones preferenciales, a los productores chilenos de pequeño y mediano tamaño. (Ibíd.)

Respecto al artículo 17.6.1(a) ENAMI podrá recibir asistencia no comercial con el propósito de mantener sus actividades en apoyo a los productores chilenos de pequeño y mediano tamaño a través de la compra de minerales y el suministro de apoyo técnico y servicios financieros. (Ibíd.)

ENAP:

Respecto a los artículos 17.4.1(a), 17.4.1(b), 17.4.1(a),17.4.1(c)(i): ENAP puede otorgar tratamiento preferencial en la compra y venta de productos relativos al mercado de energía como Hidrocarburo o energía eléctrica de cualquier fuente para vender o revender a consumidores en áreas remotas del país. (Ibíd.)

Respecto al artículo 17.6.1(a): ENAP puede recibir asistencia no comercial respecto a productos relativos al mercado de energía como Hidrocarburo o energía eléctrica de cualquier fuente para asegurar el adecuado suministro de energía en áreas remotas del país. (Ibíd.)

Capítulo VI: Conclusiones

Al comenzar esta investigación el principal motor de la misma fue la gran cantidad de información negativa en torno a los cambios que pudieran generarse una vez suscrito el TPP-11 en las empresas públicas chilenas, así la principal motivación siempre fue esclarecer este tema, el cual comprendía principalmente dos ámbitos, el primero de ellos era estudiar en detalle el TPP-11, sus orígenes, sus capítulos y quizás lo más relevante estudiar a fondo los capítulos que tenían directa relación con las empresas públicas así el estudio de caso ahonda en cada uno de estos aspectos señalando el cómo afectaría y en qué condiciones, otro aspecto a considerar era el poder entrevistar a stakeholders que pudieran haber estado directamente involucrados en la negociación del TPP-11 ya sea como parte del gobierno central o bien a través de las consultas en el Congreso.

En este sentido, la hipótesis que se presentó al principio de la investigación fue: *“La entrada en vigor del TPP-11 tendrá efectos sobre la capacidad del Estado para ejercer acciones en torno a las condiciones de competitividad de las empresas públicas chilenas”*. Al respecto, posterior al estudio bibliográfico y reafirmado con las entrevistas realizadas podemos decir que no se cumple la hipótesis puesto que no se encuentran motivos por los cuales vislumbrar que en las condiciones actuales, en las cuales se encuentran las empresas públicas chilenas, pudieran estas verse afectadas con la entrada en vigor del TPP-11.

Lo anterior se sustenta en:

- 1) Las empresas públicas chilenas actuales ya están afectas a una serie de regulaciones internas por las cuales funcionan de forma competitiva en el mercado, así a modo de ejemplo las compras públicas actuales se realizan a través de licitaciones sin ninguna posibilidad de privilegiar a alguna parte o a un determinado sector.
- 2) El Estado puede seguir constituyendo empresas públicas, como también puede, si estima necesario subsidiarlas.
- 3) Cualquier gobierno pudiera diseñar políticas públicas para mejorar la capacidad de las empresas públicas.
- 4) La estrategia chilena mantenida durante los años noventa de apertura de mercado y disminución de aranceles sigue manteniéndose y se refuerza como aliado estratégico de EEUU.

En definitiva, Chile se ha consolidado en la región como un país modelo de la apertura comercial a través de la aplicación de Tratados de Libre Comercio. Sin embargo, a la hora de elaborar un plan de desarrollo exitoso es posible poder complementar instrumentos propios de la apertura comercial como son los TLC y la baja de aranceles con un incremento de eficiencia en las empresas públicas en

razón de fortalecer su fin público. Así lo señala también Krist, no obstante, todo lo anterior, en dicho contexto, el decidir qué ventaja comparativa potenciar dentro de las industrias que existen en el país es también una decisión política; centrarse en el desarrollo de ciertas industrias sobre otras puede ser determinante para el futuro desarrollo económico armónico de un país, lo cual funciona como contrapunto de la teoría económica neoclásica, de acuerdo a la cual, siempre es mejor que las fuerzas del mercado operen de forma autónoma con la menor intervención posible. Claros ejemplos de este contrapunto son Corea y Japón, de los cuales, el primero “se centró primero en industrias como el acero y los automóviles, y luego en la electrónica, donde una política de protección de importaciones y subsidios nacionales podría permitir que sus empresas nacionales compitan en los mercados mundiales, y particularmente en el mercado estadounidense”.⁹ (Krist, William, s.f.); y el segundo, tal como cuenta Ha-Joon Chang (2013), se centró, igualmente y sin ninguna experiencia ni producción de las materias primas necesarias, en la industrial del acero, creando la empresa pública POSCO, la cual “empezó a producir en 1973, y se afianzó a velocidad notable A mediados de la década de 1980 ya estaba considerada como uno de los productores de acero de baja calidad más rentables del mundo. En los años 90 se había convertido en una de las principales acerías a escala mundial.” (Chang, 2013, pp. 152-153).

En este sentido, la firma del TPP-11 efectivamente puede significar la suma de mayores niveles de exportación, sin embargo sigue existiendo una deuda pendiente, el que las autoridades pertinentes fortalezcan ciertas áreas de desarrollo tecnológico a fin de avanzar en un sistema de desarrollo más complementario y con mayor diversidad productiva.

Finalmente, efectivamente las empresas públicas con la puesta en marcha del TPP-11 no sufrirán consecuencias en torno a su gestión, sin embargo la pregunta es qué tipo de rol queremos asignarles a éstas en este nuevo escenario comercial y más aún ya visto que la estrategia de abarcar mercados ha sido un éxito no sería necesario comenzar con un proceso de diversificación y tecnificación de algunos productos? Qué mejor que hacerlo de la mano de las empresas públicas, entes que promueven un fin público.

⁹ Thus Japan first focused on industries such as steel and autos, and later on electronics, where a policy of import protection and domestic subsidies could enable their domestic firms to compete in world markets, and particularly the U.S. market.

Bibliografía

- Anexo IV, (sin fecha). Anexo N° del TPP-11, Lista de Chile. En: <https://difusion.subrei.cl/difusion/2020/tpp11/anexo4/Anexo-IV-Chile.pdf>. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- ASMAR, Astilleros y Maestranzas de la Armada, (2020). Memoria Anual y Estado Financieros Consolidados 2019. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 73. En: <https://www.asmar.cl/wp-content/uploads/2020/04/Memoria-Anual-y-Estado-Financieros-Consolidados-Asmar-2019.pdf>. Consulta el día 29 de agosto de 2020.
- ASMAR, Astilleros y Maestranzas de la Armada, (2019). Memoria Anual y Estado Financieros Consolidados 2018. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 125. En: https://www.asmar.cl/download/ma_2018.pdf. Consulta el día 29 de agosto de 2020.
- BBC Mundo, (2017). Donald Trump retira a Estados Unidos del TPP, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. En: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381>. Consulta el día 20 de enero de 2020.
- Bernal, A., Oneto, A., Penfold M., Schneider L. y Wilcox J. (2012) “Gobierno Corporativo en América Latina. Importancia para las Empresas de Propiedad Estatal”. Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) (Ed.). *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*, Banco de Desarrollo de América Latina, CAF. N° 6. En: <http://www.oecd.org/daf/ca/secondmeetinglatinamericasoenetworkcafwhitepapersspanish.pdf>. Consulta el día 11 de diciembre, 2019.
- Beshkar, Mostafa, & Bond, Eric (S.F.). “Trade Agreements: Theoretical Foundations”. En: http://pages.iu.edu/~mbeshkar/papers/Trade_Agreements_Theoretical_Foundations.pdf. Consultado con fecha 03 de junio de 2020.
- Bronfman, Alan; Cordero, Eduardo y Aldunate, Eduardo (2013). “Derecho Parlamentario Chileno. Funciones y Atribuciones del Congreso Nacional”. Santiago. Legal Publishing.
- CEFP, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, (2018). Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico. *Cámara de Diputados de los Estados Unidos Mexicanos. Boletín: Sector Externo*. En: <https://www.cefp.gob.mx/publicaciones/boleco/2018/becefp0142018.pdf>. Consulta el día 20 de enero de 2020.

- CGR, Contraloría General de la República (1979). Dictamen N°10.492. En: <https://www.contraloria.cl/pdfbuscador/dictamenes/010492N79/html>. Consulta el día 18 de mayo de 2020.
- Chang, Ha-Joon, (2013) “23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo”. Buenos Aires, Argentina. Debate.
- Clinton, Hillary, (2011) “America`s Pacific Century”. En: <https://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/> . Consulta el día 20 de enero de 2020.
- CMF, Comisión para el Mercado Financiero, (sin fecha). Listado de empresas públicas (Ley 20.285). En: <http://www.cmfchile.cl/institucional/mercados/consulta.php?mercado=O&Estado=VI&consulta=EMPUB>. Consulta el día 20 de enero de 2020.
- CODELCO, Corporación Nacional del Cobre, (2020). Memoria Anual 2019. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 213 .En: https://www.codelco.com/prontus_codelco/site/artic/20200328/asocfile/20200328104056/memori2019_codelco.pdf. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- CODELCO, Corporación Nacional del Cobre, (2019). Memoria Anual 2018. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 220 .En: https://www.codelco.com/prontus_codelco/site/artic/20190329/asocfile/20190329125919/codelco_memoria2018.pdf. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- Decreto N° 100, (2005). “Fija el Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado de la Constitución Política de la República de Chile”. Publicada en el Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, el 22 de septiembre de 2005.
- DFL 1, Decreto con Fuerza de Ley N° 1, (2001). “Fija Texto Refundido, Coordinado y Sistematizado de la Ley N° 18.575, Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado”. Publicado en el Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, el 17 de noviembre de 2001.
- Delgado Martínez, Manuel Javier, (2012). “J. M. Keynes: Crecimiento Económico y Distribución del Ingreso”. En: <http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v16n30/v16n30a19.pdf>. Consultado el 13 de junio de 2020.
- Elms, Deborah, (S.F.). “The Origins and Evolution of the Trans-Pacific Partnership Trade Negotiations”. En: https://static1.squarespace.com/static/5393d501e4b0643446abd228/t/586cacc6e6f2e1c53306f15e/1483517143074/AS5606_02_Elms.pdf . Consulta el 20 de agosto de 2020.

- ENAER, Empresa Nacional de Aeronáutica de Chile, (2020). Memoria Anual y Estados Financieros 2019. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 252. En: https://www.enaer.cl/ChileTransparente/pdf/memorias_anuales/memoria_2019.pdf. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- ENAER, Empresa Nacional de Aeronáutica de Chile, (2019). Empresa Nacional de Aeronáutica de Chile. Memoria Anual y Estados Financieros 2018. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 226. En: https://www.enaer.cl/ChileTransparente/pdf/memorias_anuales/memoria_2018.pdf. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- ENAMI, Empresa Nacional de Minería (2020). Memoria Anual y Estados Financieros 2019. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 138. En: http://www.cmfchile.cl/sitio/aplic/serdoc/ver_sgd.php?s567=f0408e0a677e09c945fff64a2ef2141cVFdwQmVVMUVRVEJOUkVVd1QxUnJlazFSUFQwPQ==&secuencia=-1&t=1598757128. Consulta el 29 de agosto 2020.
- ENAMI, Empresa Nacional de Minería (2019). Memoria Anual 2018. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 120. En: http://www.cmfchile.cl/sitio/aplic/serdoc/ver_sgd.php?s567=8322a43461ee7ff0ededfd079b36e3deVFdwQmVVMUVRWGHOUkVGNVRWUkJOVTVuUFQwPQ==&secuencia=-1&t=1598757338. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- ENAP, Empresa Nacional del Petróleo, (2020). Memoria Anual 2019. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 73. En: <https://www.enap.cl/download/forzada/7009>. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- ENAP, Empresa Nacional del Petróleo, (2019). Memoria Anual 2018. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 74. En: <https://www.enap.cl/download/forzada/6526>. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- FAMA E, Fábrica y Maestranzas del Ejército, (2020). Memoria Anual 2019. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 121. En: <http://www.famae.cl/pdf/memorias/MEMORIA-ANUAL-2019.pdf>. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- FAMA E, Fábrica y Maestranzas del Ejército, (2019). Memoria Anual 2019. *Informe de los Auditores Independientes*. Pág. 82. En: <http://www.famae.cl/pdf/memorias/MEMORIA-ANUAL-2018.pdf>. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- FMI, Fondo Monetario Internacional (2020). Exchange Rates Archives by Month. En: https://www.imf.org/external/np/fin/data/param_rms_mth.aspx. Consulta el día 29 de agosto de 2020.

- Ffrench-Davis, Ricardo, (2018). “Reformas económicas en Chile, 1973-2017 Neoliberalismo, crecimiento con equidad e inclusión”. Primera Edición. Editorial Penguin Random House Grupo Editorial. Santiago, Chile.
- Frech-Davis, Ricardo, (1980). “Liberalización de las Importaciones. La experiencia chilena en 1973-79”. En CIEPLAN (Ed.). Colección de Estudios CIEPLAN (pp. 39-78). Santiago, Chile.
- Kelsey, Jane, (S.F.). “Analysis of the State-Owned Enterprises Chapter”. En: <https://tpplegal.files.wordpress.com/2015/12/soe-chapter-analysis.pdf> . Consultado el 1 de agosto de 2020.
- Krist, William, (S.F.). Wilson Center. Chapter 3: “Trade Agreements and Economic Theory”. En: <https://www.wilsoncenter.org/chapter-3-trade-agreements-and-economic-theory>. Consultada el día 3 de junio, 2020.
- MINREL, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, (2019a). Comisión de Hacienda del Senado aprueba TPP11. En: <https://minrel.gob.cl/tpp11-es-aprobado-en-comision-de-rr-ee-del-senado/minrel/2019-08-06/152031.html>. Consultado el día 21 de enero de 2020.
- MINREL, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, (2019b). Comisión de Hacienda del Senado aprueba TPP11. En: <https://minrel.gob.cl/comision-de-hacienda-del-senado-aprueba-tpp11/minrel/2019-08-20/145816.html>. Consulta el día 20 de enero de 2020.
- MONEDA, Casa de Moneda de Chile, (2020). Reporte Integrado 2019. *Informe del Auditor Independiente*. Pág. 168. En: https://www.cmoneda.cl/cmoneda/site/artic/20180507/asocfile/20180507145833/2019cmch_reporte_integrado_3.pdf. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- MONEDA, Casa de Moneda de Chile, (2019). Memoria Anual Reporte de Sostenibilidad (Reporte Integrado) 2018. *Informe del Auditor Independiente*. Pág. 181. En: https://www.cmoneda.cl/cmoneda/site/artic/20180507/asocfile/20180507145833/2018cmch_memoriaanual_2_2.pdf. Consulta el 29 de agosto de 2020.
- OECD, Organization for Economic Cooperation and Development (2015). Directrices de la OCDE sobre el Gobierno Corporativo de las empresas públicas, edición 2015. En: https://read.oecd-ilibrary.org/governance/directrices-de-la-ocde-sobre-el-gobierno-corporativo-de-las-empresas-publicas-edicion-2015_9789264258167-es_-_page1. Consultado el 7 de agosto de 2020.
- Rozas Balbontín, Patricio y Bonifaz F. José Luis (2014). “Notas sobre la teoría de la empresa pública de servicios de infraestructura y su regulación. Serie Recursos Naturales e Infraestructura”. En:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36667/1/S2014142_es.pdf

. Consultado el 20 de junio de 2020.

- SII, Servicio de Impuestos Internos (sin fecha). Tratados de Libre Comercio y Tratados para evitar la Doble Tributación. En: <http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/tlc.htm>. Consulta el día 20 de enero de 2020.
- SUBREI, Subsecretaría de Relaciones Internacionales de Chile, (sin fecha a). Qué es el TPP11. En: <https://www.subrei.gob.cl/minisitio/cptpp/>. Consulta el día 20 de enero de 2020.
- SUBREI, Subsecretaría de Relaciones Internacionales de Chile (sin fecha b). Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). En: <https://www.subrei.gob.cl/capitulos-del-acuerdo/>. Consulta el día 25 de enero de 2020.
- SVS, Superintendencia de Valores y Seguros (sin fecha). empresas públicas. En: <https://www.svs.cl/educa/600/w3-propertyvalue-1066.html>. Consulta el día 20 de enero de 2020.
- TPP11, Acuerdo Transpacífico, Chile, (2016). En: https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/tratado-tpp11/texto-tpp-en-espa-ol-legalizado.pdf?sfvrsn=a29f4323_0. El 20 de enero de 2020.
- Vergés, Joaquim, (2010). "Privatización de empresas públicas y Liberalización. Departament d'Economia de l'Empresas". Universidad Autónoma de Barcelona, UAB. Barcelona, España. En: <http://webs2002.uab.es/Jverges/pdf%20GEP&R/GEPyR%207,%20Privatizacio n%20de%20EP%20y%20Liberalizacion.pdf>. Consulta el día 11 de diciembre, 2019
- Von Loebenstein Weil, Beatriz, (2018). "empresas públicas sus características, naturaleza jurídica, marco normativo, régimen jurídico y su vinculación con la administración del Estado". Primera Edición. Editorial Hammurabi. Chile.
- Yáñez, Rodrigo, (2019). "Rodrigo Yáñez, Director de la DIRECON: Hay 3 mil productos que tendrán acceso preferente gracias al TPP-11". Entrevista por El Mostrador. En: <https://www.elmostrador.cl/mercados/2019/06/06/rodrigo-yanez-director-de-la-direcon-hay-3-mil-productos-que-tendran-acceso-preferente-gracias-al-tpp-11/>. Consultado el 29 de agosto de 2020.

Anexos

Anexo N°1: Derechos Especiales de Giro (DEG) por año de las Empresas de Propiedad del Estado que comercializan bienes y/o servicios en el extranjero¹⁰

Empresas	2017		2018		2019		FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS	
	US\$	DEG	US\$	DEG	US\$	DEG	2018-2019	2018-2017
Astilleros y Maestranzas de la Armada. (ASMAR)	\$193.514.000	135.881.854	\$171.576.000	123.365.718	\$184.286.000	133.267.711	ASMAR(2020)	ASMAR(2019)
Fábricas y Maestranzas del Ejército (FAMAE) ¹¹	\$32.423.540	22.767.193	\$19.646.801	14.126.345	\$15.076.740	10.902.850	FAMAE(2020)	FAMAE(2019)
Empresa Nacional de Aeronáutica de Chile (ENAER)	\$55.669.000	39.089.714	\$50.107.000	36.027.685	\$53.261.000	38.516.065	ENAER(2020)	ENAER(2019)

¹⁰ Para el cálculo se consideraron todos los ingresos de actividades ordinarias identificados en los Estados Financieros, menos los denominados como "Otros Ingresos".

¹¹ Montos informados en CLP. Se le aplicó TC Dólar Observado del Banco Central correspondiente al último día del año respectivo:

- TC US\$ 2019, 744,62
- TC US\$ 2018, 695,69
- TC US\$ 2017, 615,22

Empresas	2017		2018		2019		FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS	
	US\$	DEG	US\$	DEG	US\$	DEG	2018-2019	2018-2017
Corporación del Cobre (CODELCO)	\$14.641.555.000	10.281.021.731	\$14.308.758.000	10.288.211.633	\$12.524.931.000	9.057.491.527	CODELCO(2020)	CODELCO(2019)
Empresa Nacional de Minería (ENAMI)	\$1.259.700.000	884.537.406	\$1.103.811.000	793.656.666	\$1.124.616.000	813.273.933	ENAMI(2020)	ENAMI(2019)
Empresa Nacional del Petroleo (ENAP)	\$6.383.481.000	4.482.359.072	\$8.285.615.000	5.957.481.469	\$7.608.035.000	5.501.803.766	ENAP(2020)	ENAP(2019)
Casa de Moneda de Chile	\$57.963.000	40.700.517	\$47.487.000	34.143.865	\$32.563.000	23.548.161	MONEDA (2020)	MONEDA(2019)

Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada de las memorias anuales de cada empresa pública indicada en el cuadro.

Anexo N° 2: Clasificación de EEP productivas / servicios por nivel de ingresos y afectación al Anexo N° 4 del TPP-11

Clasificación (Bienes o Servicios)	Empresa o Sociedad Pública	Sobre o bajo umbral de 200 millones DEG			Considera excepciones de acuerdo al anexo N° 4 TPP-11	
		2017 1US\$=0.702181 DEG al 29/12/19 (FMI, 2020).	2018 1US\$=0.719015 DEG al 28/12/18 (FMI, 2020).	2019 1US\$=0.723157 DEG al 30/12/19 (FMI, 2020).		
BIENES	Fábricas y Maestranzas del Ejército (FAMAE)	22.767.193 Bajo el umbral	14.126.345 Bajo el umbral	10.902.850 Bajo el umbral	No	
	Empresa Nacional de Aeronáutica de Chile (ENAER)	39.089.714 Bajo el umbral	36.027.685 Bajo el umbral	38.516.065 Bajo el umbral	No	
	Corporación del Cobre (CODELCO)	10.281.021.731 Sobre el umbral	10.288.211.633 Sobre el umbral	9.057.491.527 Sobre el umbral	Si ¹²	
	Empresa Nacional de Minería (ENAMI)	884.537.406 Sobre el umbral	793.656.666 Sobre el umbral	813.273.933 Sobre el umbral	Si ¹³	
	Empresa Nacional del Petróleo (ENAP)	4.482.359.072 Sobre el umbral	5.957.481.469 Sobre el umbral	5.501.803.766 Sobre el umbral	Si ¹⁴	
	Casa de Moneda de Chile	40.700.517 Bajo el umbral	34.143.865 Bajo el umbral	23.548.161 Bajo el umbral	No	
B I E N E S Y S E R V I C I O S	Opera a nivel nacional e internacional	Astillero y Maestranzas de la Armada (ASMAR)	135.881.854 Bajo el umbral	123.365.718 Bajo el umbral	133.267.711 Bajo el umbral	No

¹² Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1 (b): CODELCO puede acordar un tratamiento preferencial a empresas en el territorio nacional, hasta un 10% del valor total de sus compras anuales de bienes y servicios.

Respecto al artículo 17.6.1(a): CODELCO podrá recibir asistencia no comercial para la producción y venta de recursos minerales o subproductos de dichos recursos en el territorio nacional. (Anexo IV, s.f.)

¹³ Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1 (b), ENAMI podrá otorgar un trato preferencial en sus compras de minerales de los productores chilenos de pequeño y mediano tamaño.

Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1(c)(i), ENAMI podrá proveer apoyo técnico y servicios financieros en condiciones preferenciales, a los productores chilenos de pequeño y mediano tamaño.

Respecto al artículo 17.6.1(a) ENAMI podrá recibir asistencia no comercial con el propósito de mantener sus actividades en apoyo a los productores chilenos de pequeño y mediano tamaño a través de la compra de minerales y el suministro de apoyo técnico y servicios financieros. (Ibíd.)

¹⁴ Respecto a los artículos 17.4.1(a), 17.4.1(b), 17.4.1(a), 17.4.1(c)(i): ENAP puede otorgar tratamiento preferencial en la compra y venta de productos relativos al mercado de energía como

Hidrocarburo o energía eléctrica de cualquier fuente para vender o revender a consumidores en áreas remotas del país.

Respecto al artículo 17.6.1(a): ENAP puede recibir asistencia no comercial respecto a productos relativos al mercado de energía como Hidrocarburo o energía eléctrica de cualquier fuente para asegurar el adecuado suministro de energía en áreas remotas del país. (Ibíd.)

Clasificación (Bienes o Servicios)	Empresa o Sociedad Pública	Sobre o bajo umbral de 200 millones DEG			Considera excepciones de acuerdo al anexo N° 4 TPP-11	
		2017 1US\$=0.702181 DEG al 29/12/19 (FMI, 2020).	2018 1US\$=0.719015 DEG al 28/12/18 (FMI, 2020).	2019 1US\$=0.723157 DEG al 30/12/19 (FMI, 2020).		
S E R V I C I O S	Oper an solo a nivel nacio nal	La Nación	N/A			No
		Empresas de Ferrocarriles del Estado (EFE)	N/A			No
		Empresas portuarias ¹⁵	N/A			No
		Banco del Estado de Chile	N/A			Sí ¹⁶
		Correos de Chile	N/A			No
		Televisión Nacional de Chile (TVN)	N/A			Sí ¹⁷
		Empresa Concesionaria de Servicios Sanitarios S.A. (ECONSSA)	N/A			No
		Empresa de Obras Sanitarias de Valparaíso S.A. (ESVAL S.A.)	N/A			No
		Empresa de Servicio Sanitario Las Peñuelas.	N/A			No
		Comercializadora de Trigo S.A. (COTRISA)	N/A			No
		Sociedad Agrícola Sacor S.A.	N/A			No
		Sociedad Agrícola y Servicios Isla de Pascua SpA (SASIPA)	N/A			No
		Empresa de Transporte Metro S.A.	N/A			Sí ¹⁸
		Polla S.A.	N/A			No
Zona Franca de Iquique S.A.	N/A			No		

Fuente: Elaboración propia en base a Anexo IV (s.f.) y a la información contenida en el Anexo N° 1 del presente trabajo de investigación.

¹⁵ Se refiere a Empresas Portuarias de Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano-San Vicente, Puerto Montt, Chacabuco y Austral

¹⁶ Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1(c)(i), BancoEstado podrá otorgar un trato preferencial en la oferta de servicios financieros a los segmentos marginados de la población en Chile, siempre que dichos servicios financieros no pretendan desplazar u obstaculizar los servicios financieros prestados por empresas privadas del mercado relevante. (Anexo IV, s.f.)

¹⁷ Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1 (b), TVN podrá otorgar un trato preferencial al contenido y productos chilenos en sus compras de contenido de programas.

Respecto al artículo 17.6.1 (b) TVN podrá recibir asistencia no comercial para el suministro de servicios de difusión televisiva que estén destinados principalmente para el mercado interno chileno. (Ibíd.)

¹⁸ Respecto a los artículos 17.4.1(a) y 17.4.1 (b), Metro podrá otorgar un trato preferencial a empresas en el territorio de Chile en hasta el 10 por ciento del valor total de sus compras anuales de mercancías y servicios. (Ibíd.)

Cabe mencionar que el Anexo N° 4 del TPP-11 considera que, todas las “Empresas de Propiedad del Estado, existentes y futuras, podrán acordar tratamientos preferenciales a personas indígenas y sus comunidades, en la compra de bienes y servicios. Para el propósito de esta entrada, las personas indígenas y sus comunidades son aquellas reconocidas bajo la ley N° 19.253 del Ministerio de Planificación y Cooperación, o su sucesor” (Anexo IV, s.f.)