

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS: NUEVAS BASES PARA EL DESARROLLO

Oswaldo Rosales Villavicencio *

Dada la trascendencia y amplitud de los tratados que Chile ha acordado con la Unión Europea y los Estados Unidos, más que a los detalles de las negociaciones, me referiré a las razones generales que explican por qué, tanto el gobierno como todo el país, ha perseverado en la consecución de estos tratados y qué es lo que buscamos.

En primer lugar, merece precisarse la orientación estratégica en que se fundamentan el desarrollo en el marco de una economía abierta, competitiva, comprometida con el libre comercio y disciplinada en el acatamiento de las normativas internacionales. Dada su condición estructural de economía pequeña, en todos los ámbitos de las relaciones internacionales, pero en especial en las relaciones comerciales, Chile tiene interés en que prevalezcan disciplinas y regímenes que limiten los espacios de unilateralismo y arbitrariedad. También abogamos por una política comercial consistente con la rigurosidad macroeconómica y la estabilidad institucional, a la vez que se complemente con la promoción y protección de las inversiones junto a los acuerdos bilaterales que eviten la doble tributación con nuestros principales socios.

En segundo lugar, hay que destacar que la política económica en los últimos años ha ido sentando innovaciones institucionales, no sólo en materia de previsión social, sino que también en áreas como las concesiones de obras públicas, la gestión presupuestaria y la modernización, en general, de la gestión del gobierno, fundamentalmente en materia de impuestos y compras públicas.

Chile hizo una opción por la apertura estructuralmente ligada al desempeño macroeconómico y al crecimiento. A lo largo de la década de los noventa, este vínculo ha sido muy nítido, de la misma

*Economista. Magíster en Economía. Director General de Relaciones Económicas Internacionales.

forma que el contexto en el cual se desarrolló la política económica, fue de transparencia y solidez institucional. Su reflejo más objetivo ha sido el bajo índice de riesgo-país. Hoy, Chile tiene el menor riesgo país entre todas las economías emergentes y su credibilidad en los círculos financieros internacionales se ha reflejado en la exitosa colocación de un bono soberano en la Bolsa de Nueva York. Sobre la base de estos antecedentes podemos aspirar a un mayor volumen de inversión extranjera. Sobre estas bases se refuerza la inserción de nuestra economía en la economía global y se potencia la capacidad de difundir el cambio tecnológico al conjunto de la base productiva, en especial, incorporando a las pequeñas y medianas empresas a este esfuerzo. Finalmente, destacamos la trilogía necesaria entre apertura comercial, innovación y creatividad. Hoy en día, los procesos de creatividad e innovación no pueden estar disociados de la economía global, de los mercados internacionales y la opción estratégica válida es la exportadora. De allí la relevancia de las tareas pendientes en materias de educación y formación de capital humano, las que deben orientarse a generar un vínculo positivo entre entrenamiento laboral, productividad con salarios más elevados y mejor calidad de vida, único fundamento del desarrollo sustentable y sostenido.

Estrategia de regionalismo abierto

Con el horizonte descrito, Chile orientó su estrategia comercial en los años noventa de acuerdo a los principios del regionalismo abierto. Esta se sustentó en tres pilares. Primero, en la opción unilateral de rebaja de aranceles, los que han ido declinando en el tiempo hasta alcanzar un nivel uniforme del 6%, pero que si uno incorpora las preferencias arancelarias por efecto de los acuerdos vigentes, alcanzan un nivel promedio inferior al 4%. Segundo, el pilar multilateral, construido con la participación activa de Chile en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en el proceso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y el foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), porque será en estos ámbitos y fundamentalmente en el ámbito de la OMC, donde se definirán los temas que son caros a Chile y a los países en desarrollo, como la

eliminación o reducción del proteccionismo agrícola, un mayor acceso a estos mercados para los productos agrícolas y textiles, la resolución de los temas medioambientales, la regulación del uso abusivo de medidas anti-dumping, junto a muchos otros. El tercer pilar ha sido la opción de negociación bilateral o plurilateral de acuerdos de libre comercio.

En un libro de texto universitario se diría que para una economía pequeña y orientada al comercio, como la chilena, bastaría con la opción multilateral. Es decir, si tuviéramos una OMC suficientemente abarcadora y profunda en todos los temas de liberalización, con reglas transparentes y predecibles, estaríamos ante un escenario ideal y no sería necesario establecer negociaciones como las que hemos tenido que realizar. La opción multilateral es preferible a la acción unilateral, pero la unilateral, si bien mejora la competitividad producto de la rebaja de aranceles, no asegura la apertura de los mercados de destinos de nuestras exportaciones y en el escenario multilateral participan 145 economías, las negociaciones son muy lentas, mucho más que lo que Chile puede esperar para seguir creciendo. Recordemos que en los años noventa, gracias a un crecimiento liderado por las exportaciones, la economía nacional tuvo tasas de expansión de 6,7%, crecimiento que a su vez permitió reducir la pobreza. La democracia heredó una situación caracterizada por un 49% de la población en condiciones de extrema pobreza y hoy es inferior al 20%.

Es por ello que Chile ha optado por los acuerdos de libre comercio negociados con nuestros principales socios comerciales. Hoy rigen acuerdos de libre comercio negociados con Canadá, México y Centroamérica, junto a acuerdos de complementación económicas con la Comunidad Andina y con el MERCOSUR, con lo cual en la práctica está abierta toda la región de América Latina, excluyendo el Caribe, más los acuerdos de libre comercio negociados el 2002 y concluidos exitosamente, con la Unión Europea, con Corea del Sur y con los Estados Unidos, a las que muy luego se sumarán las negociaciones en curso con EFTA, cerrando todo el área de Europa, y las iniciadas con Singapur y Nueva Zelanda, que significarán

realizar un paso adicional al de Corea en el Sudeste Asiático, e incursionar con más firmeza en este tremendo gigante que es la zona más dinámica de la economía mundial en los últimos 20 años, tanto en materia de crecimiento, como de comercio e inversión. Finalmente, no debemos descartar una negociación para un TLC con Bolivia, con lo que esperamos construir un escenario histórico para la profundización y mejoramiento de la relación bilateral.

Naturalmente, cabe preguntarse por las razones que hay detrás de una demanda hasta excesiva en el resto del mundo, por negociar con una economía pequeña y marginal como la nuestra, si la medimos en términos de su participación en los flujos de producción, comercio, inversión y tecnología. Yo creo que, por cierto, el modelo económico de apertura es uno de los elementos de atracción, la gestión macroeconómica rigurosa en democracia probablemente es más fuerte y se complementa con la anterior, a los que se agregan los sólidos resultados en crecimiento, la orientación exportadora y la equidad.

Por último, los indicadores internacionales -cualquiera que uno tome, ya sea el riesgo país, la competitividad, la transparencia, la libertad económica, o la probidad- indican un puesto de privilegio, no sólo en América Latina, sino en el conjunto de economías emergentes y en varios de esos indicadores nuestro país supera incluso a las economías europeas.

El valor del consenso

Quiero aprovechar de señalar que creo que un elemento importante de nuestro activo nacional y que no es debidamente destacado, es el consenso nacional sobre la estrategia exportadora. En Chile no sólo está de acuerdo en esta estrategia la inmensa mayoría del país, incluyendo el sector empresarial, sino que también las organizaciones laborales, las que entienden que el destino del crecimiento económico de esta economía y la posibilidad de poder mejorar el bienestar de los chilenos, están asociados al desarrollo

exportador. Somos una economía de quince millones de habitantes, lo que en la economía mundial es virtualmente nada y si sólo nos centráramos en nuestro mercado, no es posible generar las decisiones de producción, inversión y empleo, necesarias para seguir avanzando en reducir la pobreza y mejorar la distribución del ingreso. Por último y no menos importante, Chile exhibe una transición ordenada, con solidez institucional, junto a ser percibido como un socio confiable y con una experiencia negociadora que hemos ido construyendo a lo largo de esta década, y que en los años recientes se vio fortalecida por el liderazgo internacional del Presidente Lagos.

Cuando hablamos del impacto de los acuerdos de libre comercio, y me voy a concentrar por cierto en los acuerdos con la Unión Europea y los Estados Unidos, decimos que cubren alrededor del 48,47% de los destinos de nuestras exportaciones, y estamos hablando solamente de los efectos comerciales, sin considerar los efectos en la inversión y el financiamiento.

En cuanto a la amplitud de los efectos comerciales de los TLC's, la teoría del comercio internacional favorece, justamente, los acuerdos de libre comercio con economías grandes y estables para economías pequeñas y abiertas. Había un honorable que decía, a propósito del acuerdo con la Unión Europea, que cuando un país como Chile, de 15 millones de habitantes, negocia con una entidad que abarca a 170 millones, está claro quien gana. Pero, la verdad es que él estaba haciendo alusión más bien a un conflicto bélico, más que a un acuerdo comercial. Si se trata de un conflicto bélico está claro, pero desde el punto de vista de las ventajas comerciales no es para nada evidente que sea el más grande el que vaya a obtener el mayor beneficio, tal como está muy bien documentado en la teoría económica. Este tipo de acuerdo significa la creación de comercio, la creación de oportunidades de comercio y de inversión, a la vez que refuerza y mejora la eficiencia en la asignación de recursos, tanto la estática como la dinámica, inducida en los procesos de inversión. Por otra parte, la eliminación del escalonamiento arancelario estimula la diversificación exportadora y por lo tanto permite construir ventajas comparativas dinámicas. No se trata de

que con estos acuerdos sólo vayamos a exportar más de lo mismo. Sí vamos a exportar de lo mismo pero, además, vamos a exportar productos y servicios que antes no podíamos exportar, por lo tanto, fundamentalmente acá hay una diversificación exportadora, oportunidades que antes no existían.

Sobre esa base es posible ir gestando ventajas comparativas dinámicas que nos van a permitir desplazarnos gradualmente en el tiempo desde una especialización exportadora fundamentalmente radicada en los recursos naturales, a otra que irá incorporando conocimientos calificados, servicios, mayor productividad y mano de obra más calificada. En su conjunto este proceso significa la reducción en el costo de los bienes intermedios y de capitales. Además, se rebajan los aranceles de los equipos de maquinaria y de los insumos especializados para la actividad agrícola; estamos hablando de pesticidas, fertilizantes más baratos, maquinarias, equipos instrumentales ópticos, maquinaria tecnológica. En síntesis, hay un acceso oportuno a nuevos bienes y servicios, a la innovación tecnológica, lo que en términos microeconómicos se refleja en un desplazamiento de la oferta agregada y una mayor competitividad. Si sumamos estos acuerdos en lo que se refiere a sus efectos comerciales y en la inversión, la trayectoria del producto interno bruto potencial debiera crecer en un punto o un poco menos, por el efecto acumulado de estos acuerdos de libre comercio.

En el ámbito comercial, los beneficios de un TLC también se expresan en la certidumbre que generan para la toma de decisiones de los agentes económicos. Consolidan y amplían el acceso libre al mercado, a través de la consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que tiene la Unión Europea y los EE.UU., los que permiten de manera unilateral y sujeto a revisión, que ingresen las exportaciones de los países en desarrollo, fundamentalmente de recursos naturales, con arancel cero en el caso de los EE.UU. y en el caso europeo, siendo en algunos productos levemente inferior a uno. El problema, justamente, es que esos mecanismos son unilaterales, transitorios y por tanto revocables, o sea que puedo tener la seguridad de contar con dicho beneficio por dos años, pero nada me asegura que al tercer año me cambien las condiciones y

por lo tanto, como empresario exportador no tengo condiciones para ampliar mi escala de producción a través de inversiones. Las negociaciones con la Unión Europea y los EE.UU. permitieron que en todos los productos que tenían SGP se consolidara ese beneficio de manera permanente y ya no como una concesión unilateral, sino como un acuerdo jurídico permanente entre Estados. Esto implica un cambio radical y por ende, del escenario para la inversión.

Los tratados también eliminan el escalonamiento y estimulan la segunda fase exportadora, fundamentalmente en el ámbito agroindustrial e industrial, permitiendo que se puedan exportar productos que justamente no ingresaban a esos mercados. Hoy, porque los aranceles son muy altos, nuestra pera puede ingresar a la Unión Europea con arancel bajo, pero si la idea es vender jugo de pera, el arancel sube al 2,4%. El tomate puede ingresar con arancel muy bajo cercano a uno, pero si quiero vender pasta de tomate el arancel sube a 1,4% y con eso quedo fuera del mercado. Los acuerdos mencionados eliminan los escalonamientos y en plazos distintos permitirán que esos productos lleguen con arancel cero. Sobre esta base se abren posibilidades de diversificar la canasta exportadora.

Por último, señalemos que ambos acuerdos debieran significar un remezón positivo en materia de innovación tecnológica y espíritu emprendedor, generando economías de escala y economía de ámbito. Son temas inherentes al comercio internacional tras los cuales hay otra dimensión menos explotada, las externalidades del aprendizaje. Esto es, cuando yo me incorporo al negocio exportador, cuando yo capto la lógica de los mercados globales, voy aprendiendo sobre otras formas de organización de los procesos de producción, así como sobre los procesos de comercialización y formación de alianzas con exportadores y distribuidores y me voy empapando de la obsesión por la calidad y por la oportunidad necesaria para atender a los mercados exigentes. Este proceso lleva a que deba capacitarme en el conocimiento de las normas técnicas para acceder a mercados más exigentes y sobre esa base es posible ir construyendo un eslabonamiento productivo y tecnológico que se traduzca en la modernización del aparato

productivo, y todo esto gracias a la difusión de la mentalidad exportadora.

En síntesis, la apertura al mundo facilita la modernización empresarial. Tendremos una mirada menos parroquial, una mirada menos provinciana, estimulada por las alianzas internacionales y el comercio electrónico, pero fundamentalmente una mirada on line, una mirada electrónica, una mirada e-mail.

Impulso a las inversiones

Por otra parte, un segundo elemento que quisiera destacar es el impulso a las inversiones. Ambos acuerdos consolidan una situación de bajo riesgo-país, en momentos de acentuada incertidumbre económica regional. Se consolida a partir de estos acuerdos, un régimen de apertura financiera y de trato nacional no discriminatorio para los inversionistas extranjeros, acentuando la certidumbre jurídica, para los inversionistas tanto domésticos como extranjeros. Por otra parte, hay capítulos especiales en los tratados sobre transparencia, los que refuerzan y potencian la capacidad de atracción de inversión extranjera directa. Todos estos efectos acumulados estimulan las posibilidades de constituirmos en una plataforma regional de inversión, lo que parecía una utopía hace cinco años, y que hoy está mucho más cercano de concretarse.

En el terreno doméstico, se trata de obtener también una mayor competencia en el tema financiero y en general bancario y de seguros; en particular, de buscar estimular el desarrollo del segmento de capitales de largo plazo y de apoyos innovadores que hoy día es virtualmente inexistente en nuestro sistema financiero. Se ha modernizado en muchos ámbitos pero todavía le falta apoyar a ese segmento de capitales de largo plazo para las pymes y el apoyo al emprendedor con buenas ideas. Bill Gates no habría tenido la suerte que tuvo en los Estados Unidos, con el sistema financiero que existe en Chile. Hoy nuestro sistema financiero no financia por ideas sino por garantías: yo puedo tener una mala idea, pero si tengo buenas garantías, me van a financiar; pero si tengo buenas

ideas, pero no tengo buenas garantías no me van a financiar. Requerimos también allí de una modernización del mercado de capitales y del sistema financiero para poder financiar las pymes talentosas, que tienen buenos proyectos y buenas ideas.

Hay algunas señales que indican que aunque ningún otro acuerdo ha entrado en vigencia (si tenemos suerte, hoy en la tarde el Senado aprobará el Tratado con la UE y sólo entraría en vigencia en febrero), ya se están generando efectos muy beneficiosos. Por ejemplo, se anuncia la inversión en una planta de metanol, la cuarta planta de metanol que se sumaría en la duodécima región, por un monto de 150 millones de dólares y con el objetivo, planteado por la misma empresa, de convertirse en los primeros dos o tres productores a nivel mundial en los próximos tres años. En la sal también se anuncia una inversión de 60 millones de dólares con el objetivo de constituirse en uno de los primeros productores mundiales hacia el 2005. En carnes blancas, estamos hablando de aves y cerdos, la industria se ha planteado como objetivo convertirse en una nueva industria exportadora en los próximos años, recorriendo un camino similar a la industria del salmón, que hoy día exporta mil millones de dólares y que convierte a nuestro país en el segundo productor mundial de salmón. La industria de carnes blancas, tiene la ventaja de que además arrastra a otros sectores en la medida en que el principal insumo de esta industria es el maíz. Y por lo tanto, se produce un efecto de arrastre de la cadena productiva hacia atrás, que va a tener también impacto productivo y económico sobre sectores algo rezagados. En carnes rojas, históricamente Chile ha sido un país importador, como un país que está a la defensiva en este rubro. Gracias a los acuerdos con la Unión Europea y con los Estados Unidos, hoy día el sector tiene un potencial exportador y en alguna forma nos ha favorecido la situación de la fiebre aftosa en la región, abriendo espacios que hoy día nos están permitiendo copar algunos mercados como el de Israel y hacer incursiones en otras economías como las asiáticas.

Claramente, de aquí a cinco años más, habrá regiones del país que trabajen cambiando radicalmente su perfil productivo, en la medida en que se dediquen a la exportación de carnes de calidad. Ya se han

adoptado decisiones de inversiones en esa dirección, como la construcción de una nueva planta en Ñuble, como los planes de una nueva planta faenadora en Osorno, a las que tendríamos que agregar los importantes planes de inversiones europeas para la producción de aceite de oliva. También en los sectores de vinos, plásticos y semillas, tenemos propuestas de inversión. Yo les pediría que revisaran la Revista del Campo del día de ayer, donde aparece un recuento de lo que la propia agricultura persigue a lo largo de distintas regiones del país para los próximos 5 ó 10 años y el horizonte es bastante más promisorio que el que al menos varios congresistas tienden a pintar.

Hay proyectos de inversión en fruta desde la tercera a la octava región, para aprovechar los mercados que se están abriendo en Estados Unidos, la Unión Europea y Asia. Hay oportunidades importantísimas en cítricos, limones, mandarinas, clementinas en el Norte Chico y en la V región; ovinos en la duodécima región (el famoso cordero de Magallanes), también la Sexta Región tiene un potencial muy importante en el sector agroindustrial. Así se abre un universo de oportunidades entre la V, VI y la VIII regiones; en vinos, hay un potencial notable para la industria emergente que está desarrollándose desde la Región Metropolitana hasta la VIII; ¡en fin! en pesca en la décima, undécima y duodécima. En forestal y muebles, todos los productos quedaron con arancel cero desde el día uno de vigencia de ambos acuerdos, lo que significa un gran potencial para la Séptima, Octava y Novena región.

En la Quinta Región, aparte de lo conocido, en el desarrollo del rubro de las paltas hay un enorme potencial con las oportunidades que surgen en Europa y Estados Unidos. Se abren oportunidades nuevas para cítricos, flores, cerezos y nogales y por último, creo que vale la pena destacar que ya se están produciendo procesos de instalación de oficina subregionales de empresas europeas y norteamericanas en Santiago, para abastecer América del Sur. Ahí tenemos el caso de las líneas aéreas, las empresas de construcción, las consultorías, la energía y las finanzas.

Hay que destacar, en el tema del régimen macroeconómico, que los acuerdos o estos mega acuerdos, reducen la volatilidad del crecimiento, lo que es un dato central en la historia económica chilena si ustedes examinan la crisis de los años setenta y la crisis del año 1982, cuando la región enfrentó una situación bastante crítica. También en el tema del cobre, Chile tiene una debilidad estructural: cuando el precio del cobre cae hay dificultades fiscales. Lo mismo ocurre con la celulosa y la harina de pescado, cuyos precios tienden a correlacionarse con el ciclo, lo que nos afecta positiva o adversamente; por ende, estamos muy ligados a la evolución del ciclo económico internacional porque dependemos críticamente de los precios internacionales de esta materia prima.

Esa volatilidad se nos trasmite al crecimiento, pero buenos acuerdos permiten gradualmente, en el tiempo, ir reduciendo dicha volatilidad. En primer lugar, en materia de comercio, la diversificación exportadora va a endogeneizar los términos de intercambio. Es decir, mientras más diversificada sea nuestra canasta exportadora, menos vamos a depender de lo que pase con el precio del cobre, de la harina de pescado y de la celulosa, porque vamos a ser muchos más los productores, vamos a exportar a más mercados, vamos a diversificar las fuentes de inversión y los flujos de capitales se hacen más estables.

A partir de ahora, a partir de los acuerdos, la certidumbre jurídica que plantean abre las oportunidades de inversión, ya que los inversionistas extranjeros se van a fijar mucho más en la rentabilidad de los proyectos y mucho menos en lo que esté pasando en la región, ya que goza de una mayor certidumbre jurídica. Por último, también disminuyen las causas internas de volatilidad porque estos acuerdos acentúan la estabilidad de las políticas y de las instituciones económicas. Se refuerzan el derecho de propiedad, la certidumbre de reglas del juego y en rigor se convierten en políticas de Estado con los compromisos internacionales que en su conjunto consolidan una opción de apertura y una estrategia de desarrollo exportador.

Transparencia política

Quiero mencionar también el elemento de la transparencia de las decisiones de política económica, el que significará un desafío importante para el sector público, en términos de informar a los usuarios respecto de las eventuales modificaciones de las políticas públicas, recibir sugerencias y, sobre esa base implementar un proceso mucho más colectivo para la definición de las políticas públicas. Significará que conocemos las reglas del superávit estructural con una baja deuda pública, mantener una política monetaria con control de la inflación por parte de un Banco Central autónomo. Todo este entorno se traduce en que la tasa de interés refleje el bajo riesgo-país y se transfiera al privado. Un tercer rasgo es la flexibilidad cambiaria, la cual permite reducir la vulnerabilidad frente a los shocks externos, la que se asocia al elevado nivel de las reservas internacionales netas que permiten mantener dicha política. Un cuarto elemento, no menos importante, es la sólida supervisión y regulación financiera y creo que es importante destacar que en ambos acuerdos fue posible mantener plenamente las atribuciones de las agencias reguladoras y un espacio más que razonable para combatir los capitales golondrinas. Por último, señalemos que las regulaciones de la AFP se mantuvieron absolutamente fuera de las negociaciones.

Veamos rápidamente, sólo a manera de titulares, cuáles son los temas que se negociaron en el TLC con los Estados Unidos, y que son los mismos que se negociaron con la Unión Europea, salvo los elementos del capítulo laboral y ambiental que es privativo de los Estados Unidos y sobre los cuales no me voy a detener. La idea es que junto con la eliminación de los aranceles se establezcan procesamientos aduaneros, reglas de origen, tratamiento de temas sanitarios, fitosanitarios y de normas técnicas, que aseguren la fluidez del comercio y que otorguen certidumbre jurídica a los exportadores. Lo mismo en materia de servicios y de inversión.

Luego, el Tratado incluye un conjunto de disciplinas en materias de competencia, propiedad intelectual, mecanismos de defensa comercial, compras públicas, y comercio electrónico, el que

asegura ahora que en materia de disciplinas comerciales dicha certidumbre jurídica va a estar reforzada y finalmente, un capítulo de soluciones de controversias, el que establece procedimientos conocidos y predecibles para abordar las diferencias. En conclusión, quiero señalar que estos acuerdos de libre comercio debieran reflejarse en un fuerte incremento de las exportaciones, incrementos significativos en competitividad y productividad. Mencionamos también el menor riesgo-país y su efecto en términos de una mayor inversión, la profundización del mercado de capitales con una perspectiva razonable de poder constituirnos en el centro financiero subregional, junto al reforzamiento de nuestra conectividad a la economía global y la mayor capacidad de atraer inversión extranjera de Estados Unidos, Europa y Asia. Sobre este último punto quiero destacar que nuestra red de acuerdos estimulará un vínculo más estrecho con las principales economías asiáticas. Hemos firmado con Corea del Sur, algunas relaciones hemos tenido con Japón, China e India en estos ámbitos y no es descartable que en los próximos dos o tres años podamos tener novedades interesantes en al menos alguno de estos tres casos.

Modus operandi

Para concluir, quiero señalar que en la negociación se conformó un equipo que incorporó alrededor de 85 funcionarios provenientes de varios ministerios y agencias de gobierno. Ellos realizaron una tarea de coordinación que se prolongó durante dos años, cumpliendo una agenda tremendamente recargada conducida por el Comité Interministerial para las Relaciones Económicas Internacionales, constituido por la ministra de Relaciones Exteriores, los ministros de Hacienda, Economía, Agricultura y de la Secretaría General de la Presidencia, junto a un comité asesor y un secretario ejecutivo, cargo que le correspondió ejercer al director general de Relaciones Económicas, quien a su vez le correspondió dirigir estas negociaciones.

La actividad interna que desarrollamos para abordar estos temas consistió, primero, en la constitución de un consejo asesor que

incorporó a académicos, políticos y empresarios, con un funcionamiento relativamente regular en ambos casos, y en la contratación de estudios y asesoría especiales. Se mantuvo un diálogo permanente y cuando digo permanente significa, por lo menos, una vez por semana, con agrupaciones empresariales, laborales y con inserción en prensa en todas las regiones, más un elevado número de seminarios y de actividades de difusión, por cierto una intensa actividad con el Congreso, la difusión actualizada de información en nuestro sitio Web y la adopción de la práctica del "cuarto adjunto" durante las rondas de negociaciones, desde Diciembre del 2001 en el caso de los EE.UU., con la participación del sector privado a través de la SNA, de la Confederación de la Producción y del Comercio, de la SOFOFA, de CONAPYME, de FEPACH, de ASEXMA y también de la CUT.

La actividad en los Estados Unidos implicó contratar los servicios de cuatro estudios jurídicos para consultoría permanente, en los distintos temas de la negociación y contratamos a una empresa de relaciones públicas y también un estudio quincenal de la política comercial de los Estados Unidos. Nuestra Embajada en Washington DC definió un programa de contactos y de reuniones especiales con el 100% de los senadores, con la mitad de los representantes y sus equipos de apoyo, junto a un ciclo de reuniones con la AFL-CIO, con ambientalistas y series de visitas de congresistas, dirigentes empresariales y laborales chilenos y estadounidenses. Al mismo tiempo se coordinaron visitas de staffers, congresistas y empresarios estadounidenses.

Desafíos de los tratados

Para concluir quiero señalar que los tratados traen aparejados desafíos y peligros, nada es gratis. Ciertamente hay desafíos, el primero y más evidente es el costo fiscal de corto plazo, el que ha planteado una exigencia presupuestaria al fisco. El acuerdo con la Unión Europea, en materia de menor recaudación por aranceles e IVA, significa 203 millones de dólares este año y para el 2004, si entra en vigencia el acuerdo con Estados Unidos, a ese costo se

agregarán alrededor de 180 millones de dólares. Ello, por cierto, plantea una gran exigencia a la autoridad fiscal, de manera de absorber ese shock en las finanzas públicas sin romper el equilibrio presupuestario, con el convencimiento de que en plazos medianos los tratados van a significar una generación de mayores ingresos tributarios por la vía del crecimiento.

Para el sector privado los desafíos, sin duda, apuntan a materias de gestión, de calidad, de modernización tecnológica y un esfuerzo de competitividad y de adecuación a la demanda. El hecho de que los aranceles estén en cero para nuestros exportadores no significa que el mercado estadounidense y el de la Unión Europea estén esperando nuestros productos; significa más bien, que hay que ganarse un espacio con competitividad, con calidad, con adecuación a la demanda, con formación de alianzas entre importadores y distribuidores. No es tampoco una tarea fácil pero el escenario está abierto. A partir de ahora, debemos enfrentar la gran tarea de organizarse. Para eso deben gestarse ventajas comparativas y dinámicas mediante las alianzas que mencionábamos. Para el sector público sin duda, hay una gran tarea, hay un gran desafío, en materia de eficiencia en la focalización y la gestión de los instrumentos de fomento productivo, tecnológico, exportador y de desarrollo regional.

El apoyo a las PYME's en esta tarea es crucial y la palabra clave es asociatividad, tanto para vender como para comprar insumos tecnológicos, internalizar procedimientos, organizarse para abordar el tema del capital de riesgo que es el segmento faltante que mencionaba, el tema de nuestro mercado de capital de largo plazo y fundamentalmente, para hacer mucho más de lo que estamos haciendo en capacitación y difusión tecnológica.

Pero el principal mensaje que quisiera dejarles es que el principal peligro es no saber aprovechar esta oportunidad que se nos abre. En el debate interno yo creo que tenemos la oportunidad para reforzar el clima de consenso y de unidad nacional. Esto es posible y necesario. Debemos concentrarnos en aprovechar los acuerdos ya mencionados, consolidando al país como un puente para el

comercio y la inversión con Asia, modernizando nuestra base productiva tecnológica. Por cierto, es el momento para abordar los riesgos estructurales en infraestructura y en recursos humanos, para reforzar la equidad con una visión de economía abierta. Este gran desafío se centra fundamentalmente en la educación, capacitación y apoyo moderno a las PYME's. El momento económico internacional es malo. Estas negociaciones coincidieron con el peor período de la economía mundial en 20 años, escenario que, dicho sea de paso, acentúa cierto liderazgo y diferenciación positiva de Chile, concediendo un sello de calidad a nuestra economía en momentos de fuertes turbulencias globales. Sin lugar a dudas, en el momento en que se reactive la economía mundial, Chile estará mejor posicionado y podrá recuperar elevadas tasas de crecimiento, y mejorar sustancialmente la generación de empleo.