

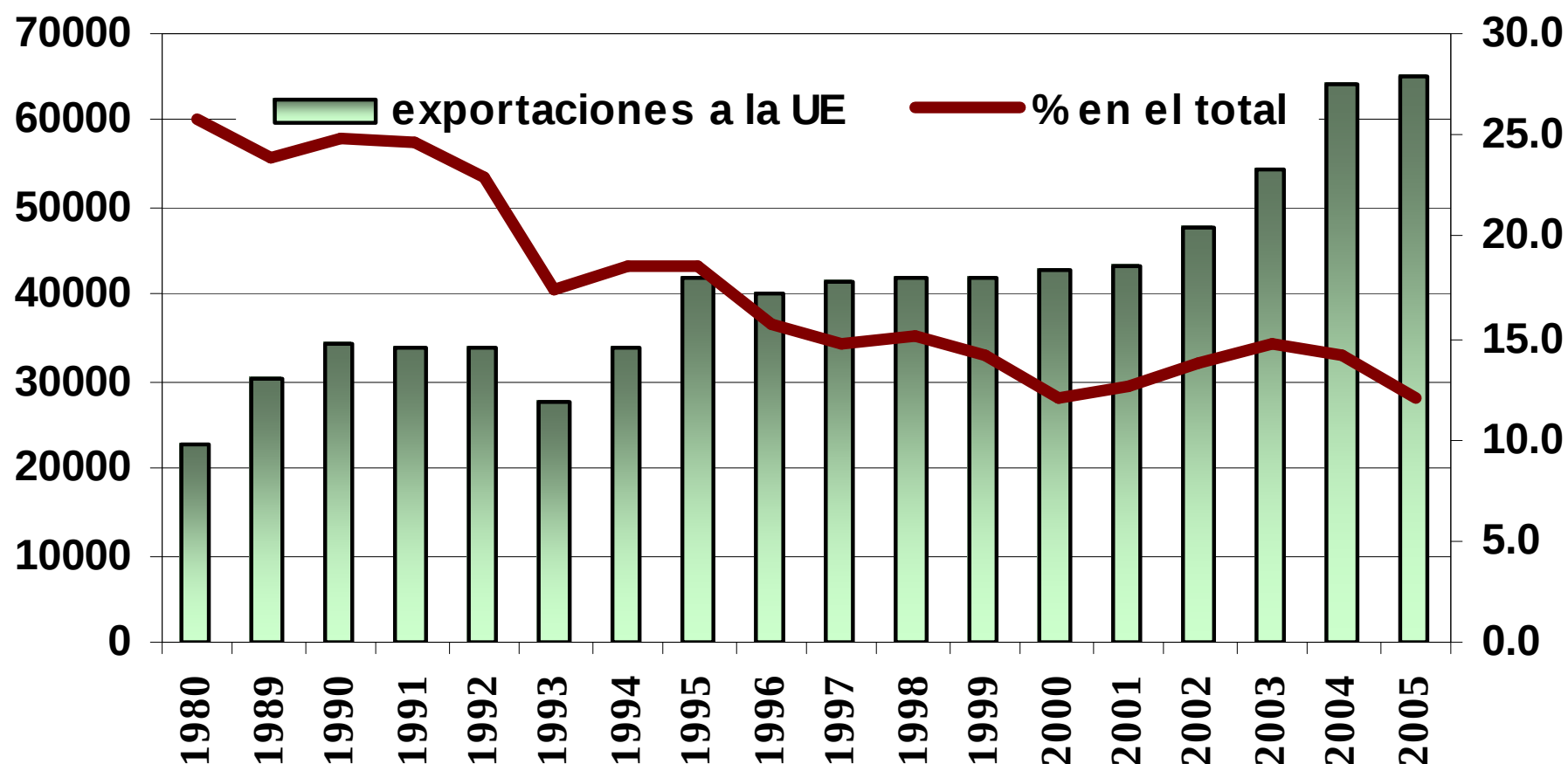
EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UE-CHILE

OSVALDO ROSALES

**DIRECTOR
DIVISIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN
CEPAL**

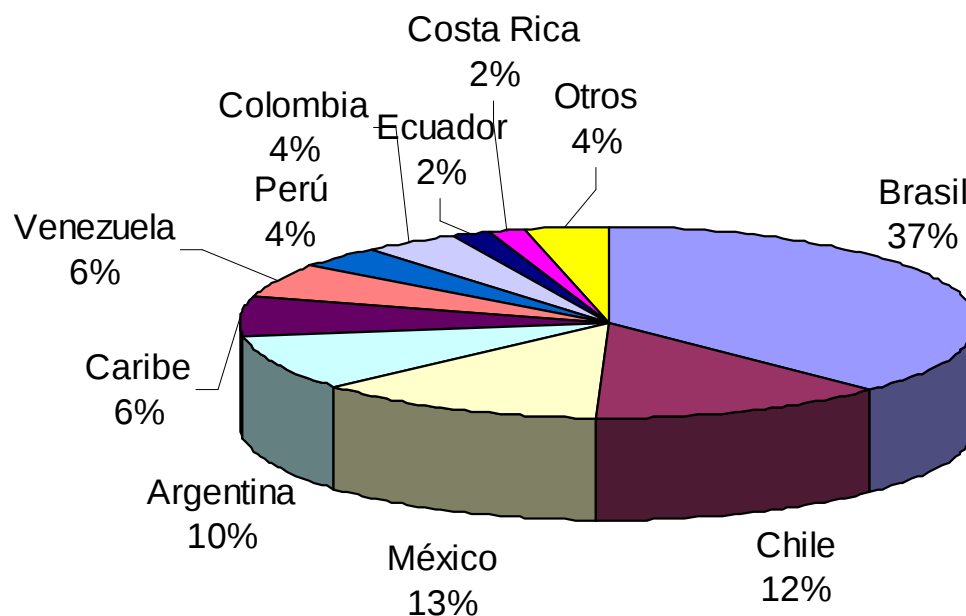
Abril, 2010

La UE pierde relevancia como destino de las exportaciones latinoamericanas



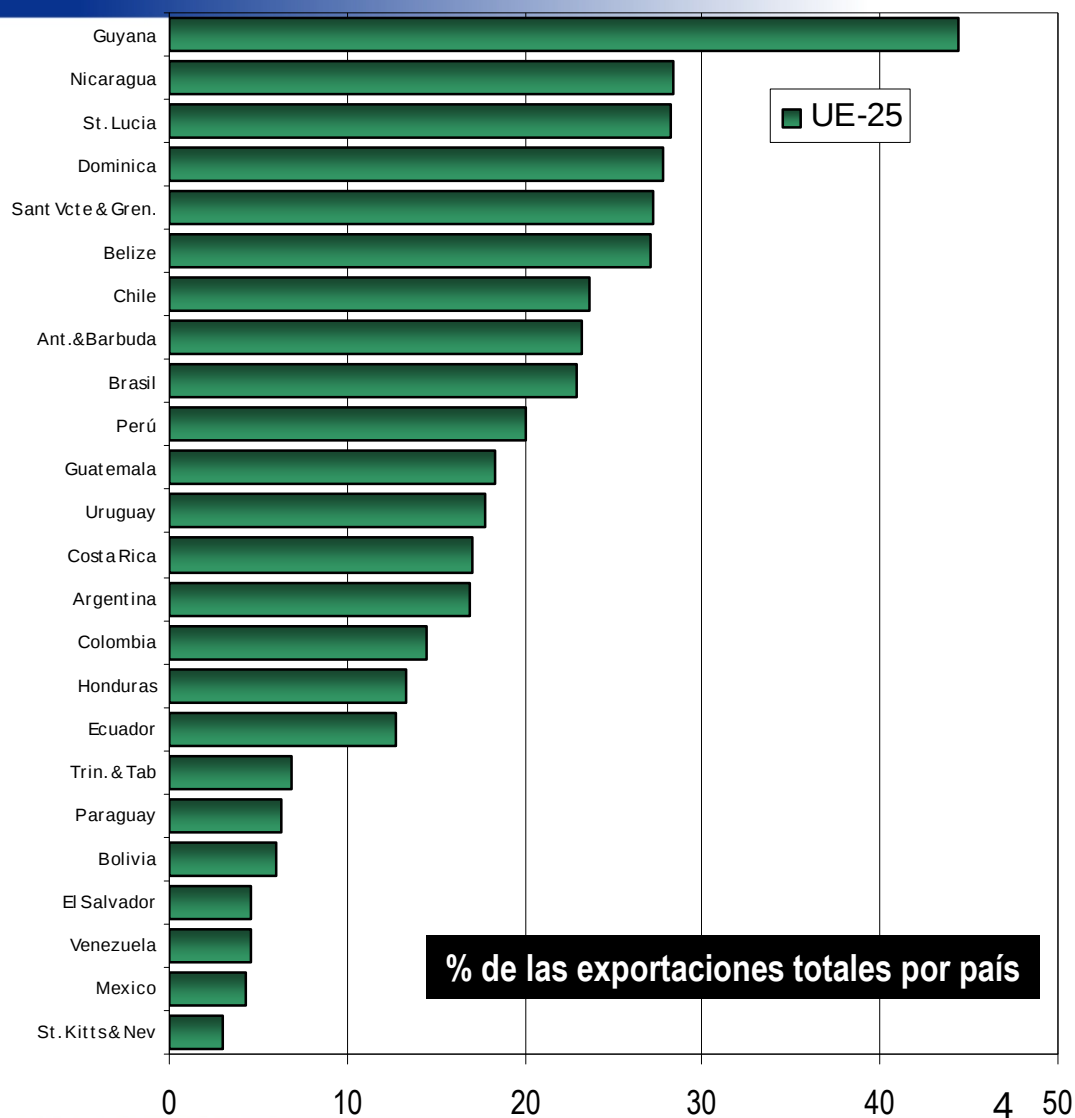
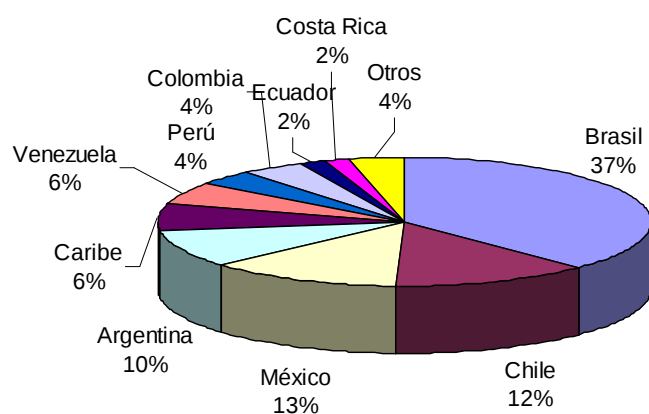
Fuente: CEPAL / División de Comercio Internacional e Integración (DCII), sobre la base de información oficial de la base de datos COMTRADE.

El 72% de las exportaciones totales de ALC a la Unión Europea se concentra en 4 países

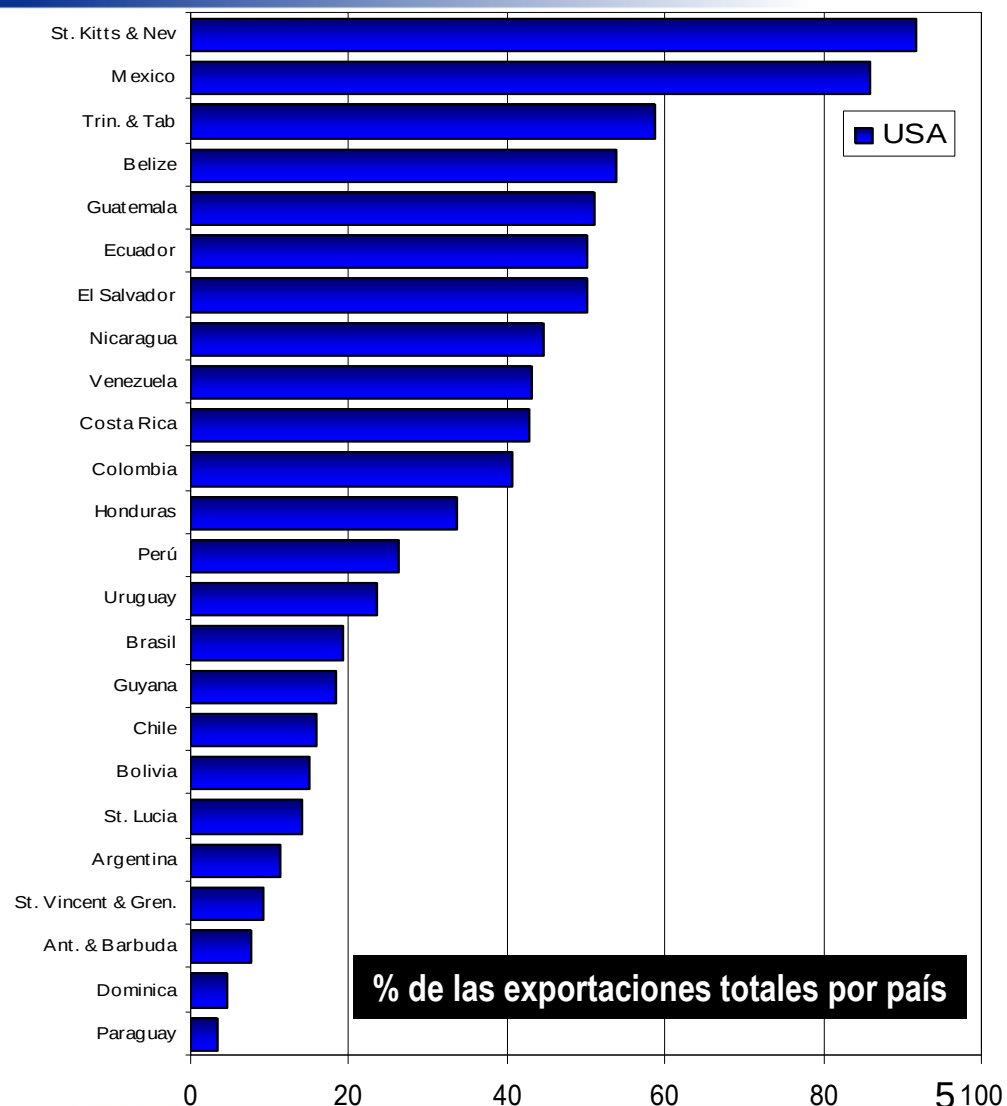
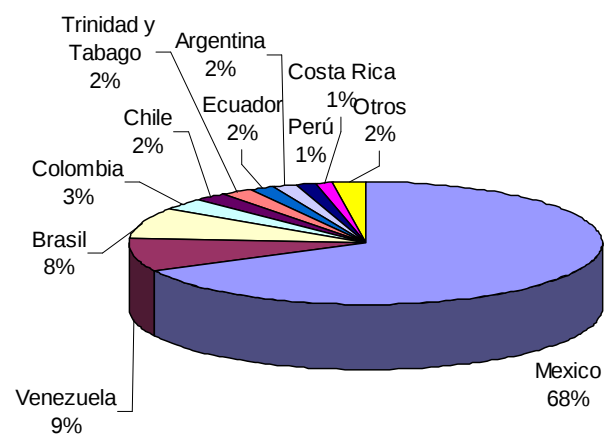


Fuente: CEPAL / División de Comercio Internacional e Integración (DCII), sobre la base de información oficial de la base de datos COMTRADE.

Para algunos países pequeños, la
UE tiene un peso importante como
destino de sus exportaciones



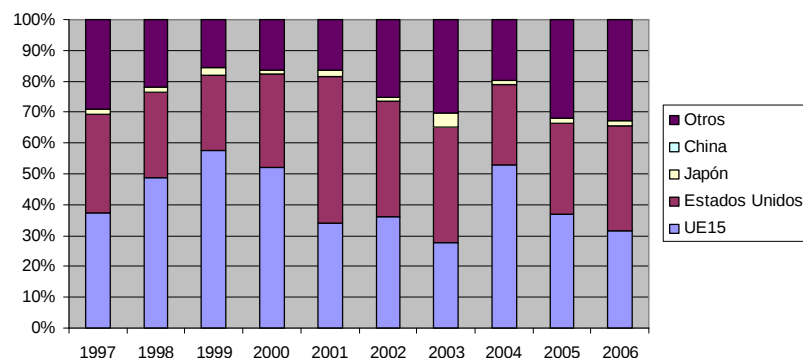
Estados Unidos es más importante que la UE, como destino de las X regionales, aunque el 85% de ellas corresponde sólo a México, Venezuela y Brasil



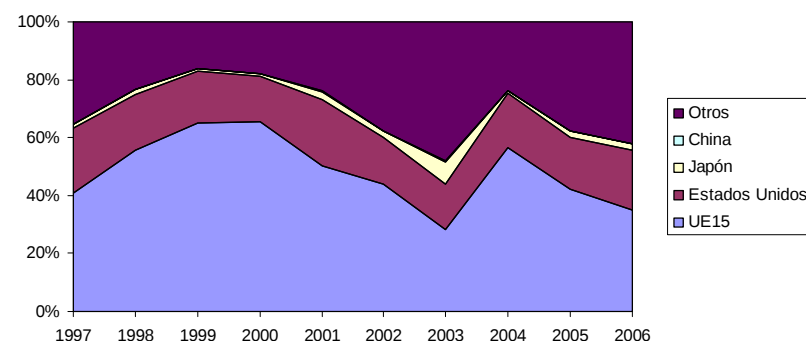
Fuente: CEPAL / División de Comercio Internacional e Integración (DCII), sobre la base de información oficial de la base de datos COMTRADE.

Un tercio de la reciente IED recibida por ALC se origina en la UE

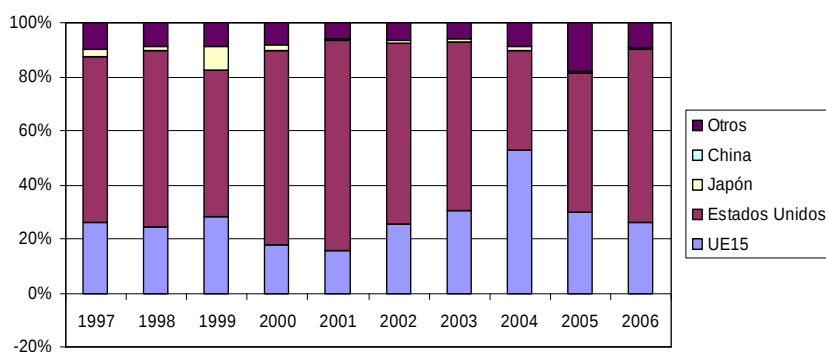
América Latina y el Caribe



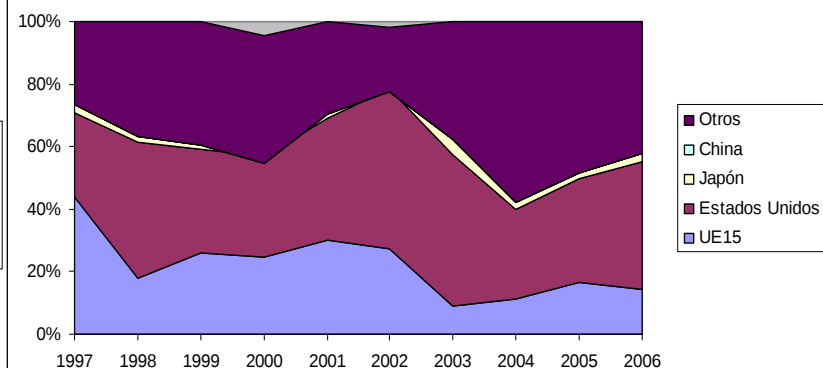
América del Sur



México



América Central, Panamá, República Dominicana



Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial de la base de datos de La Unidad de Estrategias Corporativas y Empresariales de CEPAL.

OSVALDO ROSALES, CEPAL

- **Diálogo Político**
- **Cooperación**
- **Area de Libre Comercio**

- **Liberalización progresiva y recíproca del intercambio de bienes (Art. XXIV GATT 1994) y de servicios (Art. V del GATS)**
- **Mejoría del ambiente de inversiones y condiciones de no discriminación entre las partes**
- **Liberalización de los movimientos de pagos y de BP, de acuerdo a compromisos adquiridos con instituciones financieras internacionales y considerando necesidades de estabilidad cambiaria**
- **Apertura recíproca y efectiva de las compras públicas a la contraparte**
- **Adecuada y efectiva protección de los IPR, de acuerdo a los mejores estándares internacionales**
- **Un efectivo mecanismo de solución de controversias**

Capítulos del Acuerdo Comercial

- Acceso a mercados
- Proced. Aduaneros
- Reglas de origen
- Sanitarios y fitosanitarios
- Normas técnicas y estándares
- Servicios
- Servicios financieros
- Inversiones (establec.)
- Vinos y licores
- Política de competencia
- Defensa comercial
- Propiedad intelectual
- Compras públicas
- Solución de controversias
- Transparencia

- ☐ Zona de libre comercio, compatible con OMC
- ☐ Consolidación del SGP
- ☐ Eliminación del escalonamiento arancelario
- ☐ “Stand still”; revisión liberalizadora cada 3 años
- ☐ Asimetría en plazos
 - ☐ Chile: 0, 5, 7 y 10 años
 - ☐ U.E : 0, 3, 4, 7 y 10 años
- ☐ Eliminación total o parcial de aranceles específicos; cuotas agrícolas liberadas, cuando se desgrava sólo ad-valorem
- ☐ Mayor beneficio en el comercio potencial. Arancel efectivo en casos distintos de cero:
 - ☐ 13% en la pesca; 6.9% en la industria y 10.4% en la agricultura

PROGRAMA DE DESGRAVACION

Exportaciones de Chile a la UE

Categoría	N° Items	%	Comercio* (Miles de €)	%
Desg. Inmediata	7.794	75,7%	3.286.113	85,1%
Desg. 3 años	942	9,2%	5.559	0,1%
Desg. 4 años	481	4,7%	404.623	10,5%
Desg. 7 años	214	2,1%	107.432	2,8%
Desg. 10 años	245	2,4%	46.040	1,2%
Excepción	616	6,0%	13.241	0,3%
Total Oferta UE	10.292	100,0%	3.863.008	100%

Fuente: Departamento Acceso a Mercado, DIRECON, *promedio 98 – 2000

PROGRAMA DE DESGRAVACION

Exportaciones de la UE a Chile

Categoría	N° Items	%	Comercio* (Miles de €)	%
Inmediata	5.434	91.6%	2.562.663	91.6%
5 años	184	5.3%	148.124	96.9%
7 años	83	2.9%	80.366	99.7%
10 años	75	0.04%	1.065	99.8%
Excepciones	80	0.2%	6.697	100%
Total	5.856	100%	2.798.915	100%

Fuente: Departamento Acceso a Mercado, DIRECON, *promedio 98 – 2000

DESGRAVACION EN INDUSTRIA



MAGÍSTER EN GESTIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Exportaciones de Chile a la UE

Categoría	N° Items	%	Comercio* (Millones €)	%
Inmediata	4.328	88%	2.833.3	99.8%
3 años	591	12%	5.5	0.2%
Total	4.919	100%	2.838.9	100%

Cifras promedio 1998-2000

Exportaciones de la UE a Chile

Categoría	N° Items	%	Comercio* (Mill. US\$)	%
Inmediata	4.689	95.3%	2.467.6	92.1%
5 años	147	3.0%	131.5	4.9%
7 años	83	1.7%	80.3	3.0%
Total	4.919	100%	2.679.4	100%

Cifras 2000

Exportaciones de Chile a la UE

Categoría	N° Items	%	Comercio* (Millones €)	%
Inmediata	29	15.7%	104.0	35.5%
4 años	76	41.1%	121.5	41.5%
7 años	6	3.2%	10.1	3.4%
10 años	68	36.8%	57.3	19.6%
Exclusión con cuota	6	3.2%	1.3	0.0%
Total	185	100%	294.2	100%

CIFRAS PROMEDIO 1998-2000

Exportaciones de la UE a Chile

Categoría	N° Items	%	Comercio* (Mil. US\$)	%
Inmediata	177	95.7%	5.5	97.7%
Excepción	8	4.3%	0.1	2.3%
Total	185	100%	5.6	100%

Categoría	N° Items	%	Comercio* (Millones US\$)	%
Inmediata	367	48.8%	229.05	33.1%
4 años	102	13.6%	370.2	53.5%
7 años	69	9.2%	69.3	10.0%
10 años	20	2.7%	2.3	0.3%
Cláus. revisión	194	25.8%	21.2	3.1%
Total	752	100%	692.05	100%

Cifras 2001

Exportaciones de la UE a Chile

Categoría	N° Items	%	Comercio* (Mill. US\$)	%
Inmediata	568	75.5%	89.5	78.7%
5 años	37	4.9%	16.6	14.6%
10 años	75	10.0%	1.0	0.9%
Cláus. revisión	72	9.6%	6.5	5.8%
Total	752	100%	113.7	100%

Cifras del 2000.

EJEMPLOS DE DESGRAVACION **MBA**

MAGÍSTER EN GESTIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Productos	Arancel	Plazo
Arándanos	3.2 %	0
Arándanos congelados	14.4%	0
Peras secas	6.4%	0
Jugo de peras	28.5%	4
Manzanas secas	3.2%	0
Purés de manzanas	24%	7
Jugo de uvas	22.4%	4
Conservas de ciruelas	17.3%	7
Alcachofas	10.4%	4
Alcachofas prep.	17.6%	7
Concent. de tomates	14.4%	4
Frutillas	11.2%	4
Frutillas congeladas	20.8%	4

Fuente: Departamento Acceso a Mercado, DIRECON.

COMPARACIÓN DE ACCESO A MERCADO EN 3 ACUERDOS

Exportaciones de Chile a

Categoría	UNIÓN EUROPEA	USA	COREA	
Inmediata	85.1%	87%	40.6%	
1-5 años	11.1%	8%	2.9%	
6-10 años	3.5%	0.5%	56.5%	
+ 10 años	-	4.5%	-	
Excepciones	0.3%	-	--	
Total	100.0	100.0	100.0	

Fuente: Departamento Acceso a Mercado, DIRECON, *promedio 98 – 2000

Balance : Vinos y Licores

- **Acceso a mercado: parte de un acuerdo más amplio**
- **Indicaciones geográficas (IG): protección de IG existentes (europeas y chilenas).**
- **Expresiones tradicionales (ET): nueva área de negociaciones.**
- **Prácticas enológicas: claves para acceder al mercado europeo; reconocimiento mutuo como principal objetivo**
- **Trade-off: acceso en 4 años, libre de cuotas+ mutuo reconocimiento de prácticas enológicas versus IG y ET**

Vinos y Licores (I.G)

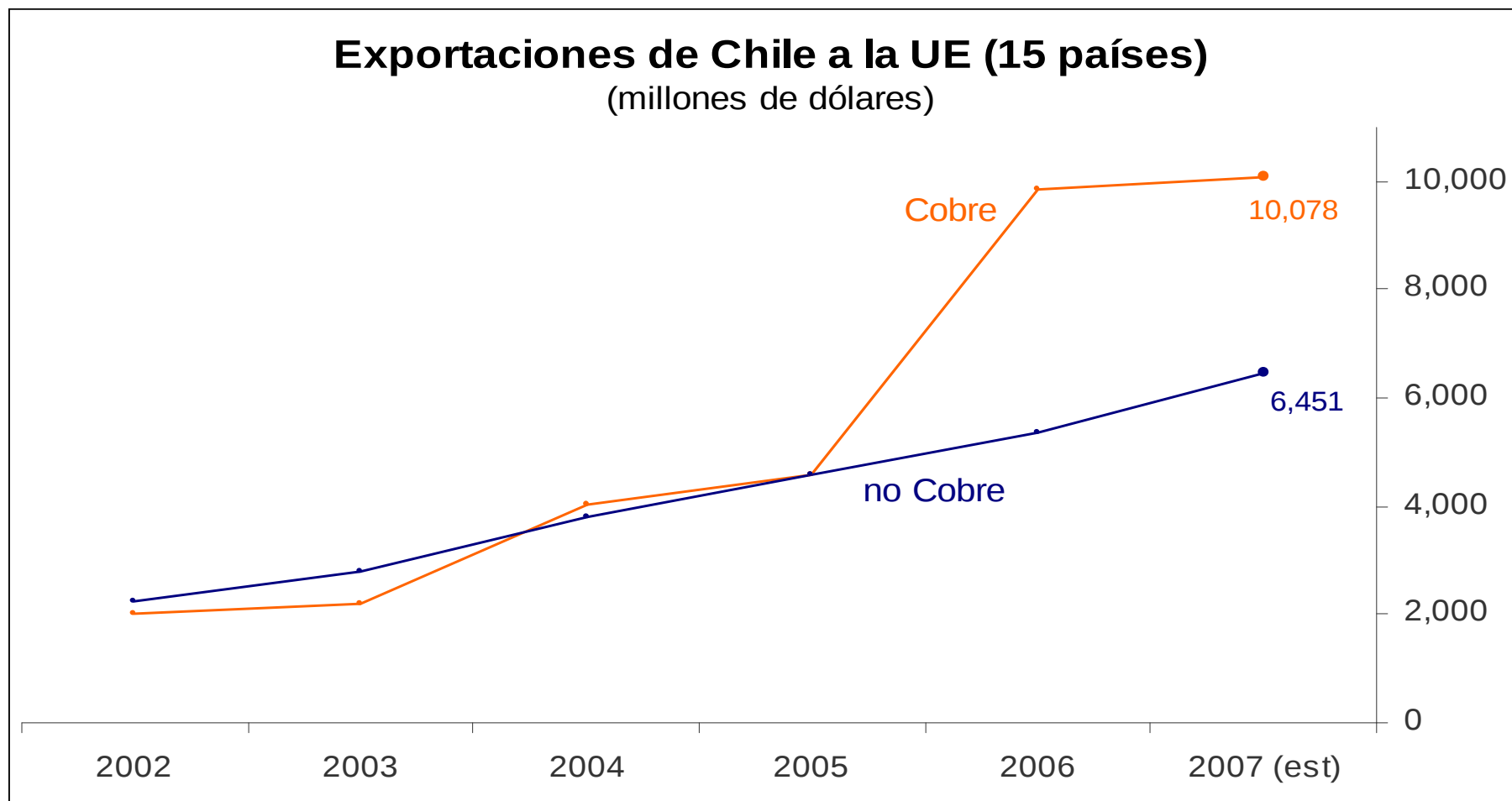
- **Conflictos con nombres y marcas usadas en Chile**
 - Vinos: champagne, jerez, oporto
 - Licores: cognac, armagnac, grapa y ouzo
- **Prohibición de uso del nombre o marca es equivalente a una expropiación**
- **UE había negociado con posterioridad este tema con Sudáfrica y además la compensó por ello**
- **Chile buscó un balance entre plazos de abandono de la marca; ganancias en acceso; eventuales compensaciones internas; certidumbre jurídica para marcas no afectadas y cooperación de la UE**

- **Prácticas Enológicas**
 - Lista positiva de prácticas aceptadas (uso de madera en trozos, chips, chaptalización, vinos de menos de 11.5 grados)
 - Aceptación de nuevas prácticas: criterios de salud humana, protección del consumidor, buenas prácticas enológicas
- **Expresiones Tradicionales (“fino”, “reserva”)**
 - Garantía a marcas no listadas por la UE
 - Eliminar expresiones del lenguaje común
 - Definir con precisión las reglas de aplicación y los niveles de protección
 - Equiparar costos con acceso, certidumbre jurídica y eventuales compensaciones

Balance final: Vinos

- **Certidumbre jurídica para marcas chilenas en la UE**
- **Certidumbre jurídica para todas las prácticas enológicas en vigor en Chile y procedimientos claros para aceptación de nuevas prácticas**
- **Reconocimiento y protección mutua de las ET de la UE y las menciones especiales de calidad del vino chileno**
- **Protección recíproca de las IG en el mundo**
- **Desgravación en 4 años, sin cuotas**
- **No hay restricción en el uso de cepas**
- **Chile protegerá ET de la UE y UE las menciones especiales de calidad de Chile**
- **Abandono gradual de las marcas en conflicto: 5 años en el exterior y 12 en Chile**

Las exportaciones a UE15 han tenido un fuerte crecimiento desde el acuerdo del 2003.



Fuente: Gobierno de Chile, Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, en base a estadísticas del Banco Central de Chile.

- 1. Impacto global y sectorial del Acuerdo**
- 2. Sectores ofensivos y defensivos**
- 3. Comercio efectivo y potencial**
- 4. Creación y desviación de comercio**
- 5. Efectos directos e indirectos del comercio**
- 6. Temas arancelarios**
- 7. Temas no arancelarios**
- 8. Estrategia de negociación**

1. Impacto global y sectorial del Acuerdo

- a) Impacto global sobre X, M, PIB**
- b) Impactos sobre productos, regiones y superficie agrícola**
- c) Estudio de oportunidades de X por regiones**
- d) Estudio de oportunidades para las Pymes**

2. Sectores “ofensivos” y “defensivos”

- a) Sectores superavitarios y deficitarios**
- b) Primera detección de “sensibilidades”**
 - a) Focalizar en sensibilidades específicamente de la UE**
 - b) Calibrar la magnitud precisa de las M y su carácter**
 - a) %0% M desde la UE son Bk y 1/3 son insumos especializados**
- c) Cruce con tendencias de la Q e I doméstica**

3. Comercio efectivo y potencial

- a) Exportaciones actuales a la UE (planes de inversión)**
- b) X al mundo y que no van a la UE por altos aranceles**
- c) Q que podría X a la UE sin aranceles**
- d) Nuevas exportaciones**
 - a) mismos productos y empresas**
 - b) Mismos productos y nuevas empresas**
 - c) Nuevos productos y mismas empresas**
 - d) Nuevos productos y empresas**

4. Creación y desviación de comercio

- a) Desviación de comercio en M no representa riesgo para la producción local**
- b) Del total de M agropecuarias, el 64% provenía de Mercosur y sólo el 9 % de la UE**
- c) Desviación de comercio en X son ganancias transitorias pero que cabe aprovechar**

5. Efectos directos e indirectos del comercio

- a) Oportunidades para las regiones**
- b) X de carnes blancas favorecen la cadena agroindustrial, demandando maíz, principal insumo del sector**
- c) X de salmones demandan aceite de canola, reduciendo las há.s. de trigo y elevando las asignadas a este rubro**
- d) X de vinos induce el desarrollo de industria conexas... turismo especializado, circuitos del vino, restaurants, catas e industria cultural**

6. Temas arancelarios

- a) Rubros ofensivos y defensivos**
- b) Sensibles (arroz y maíz)...desgravación de acuerdos previos (Canadá, México y Mercosur)**
- c) Excepciones (trigo, harina de trigo, azúcar y leche en polvo)**

7. Temas no arancelarios

a) Barreras SPS

- o Frutas plagas
- o Carne aftosa; req. sanitarios en plantas faenadoras
- o Salmones uso de fungicidas
- o Harina de pescado uso en alimentación de rumiantes

b) Vinos

- o Indicaciones geográficas
- o Expresiones tradicionales
- o Prácticas enológicas

c) Pesca

- **Acceño: Pesca de naves UE en aguas jurisdiccionales chilenas**
- **Acceso a puertos (rechazo a medidas de conservación para el desembarque en puertos chilenos de pesca UE efectuada en aguas internacionales)**
- **Reglas de origen (UE: generado por la bandera de la nave dentro y fuera de la ZEE; Chile: en la ZEE, el origen lo da el estado ribereño)**

8. Estrategia de negociación

- a) Definición de “objetivos ofensivos”, “defensivos” y de “líneas rojas”
- b) Coordinación intergubernamental
- c) Coordinación público-privada
- d) Conciliación de intereses sectoriales
 - o Agricultura versus el “resto”
 - o Agricultura
 - o Moderna y de X; frutas, agroindustria, forestal, vinos
 - o Tradicional y orientada al mercado interno: trigo, granos, arroz, aceites, carnes y lácteos (de la época)