

Acuerdo de Asociación entre la UE y Chile

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE COORDINACIÓN
Y EVALUACIÓN COMERCIAL*

Chile, país en vías de desarrollo, con un modelo económico prototipo mundial de crecimiento y desarrollo, se ha convertido en un socio muy cualificado para entablar unas negociaciones tan ambiciosas e innovadoras como han sido las del Acuerdo de Asociación concluido.

El artículo analiza la vocación global del Acuerdo de Asociación firmado con Chile, repasando los capítulos que integran la parte económica y comercial también se ofrece una panorámica comercial común de la UE, con la valoración de las relaciones entre la llamada «Europa americana» y la «vieja Europa». El Acuerdo de Asociación con Chile ha pasado a convertirse en la punta de lanza de la política comercial convencional de la UE.

Palabras clave: cooperación internacional, relaciones económicas internacionales, acuerdos de cooperación, acuerdos de asociación, Chile, UE.

Clasificación JEL: O10, O54, F13.

1. Introducción

De Chile se ha dicho que es la «Europa americana», tanto por su origen y cultura como por sus relaciones económicas, comerciales y de cooperación con la Unión Europea (UE), que es su primer socio comercial, su primera fuente de inversiones extranjeras y el principal origen de su cooperación internacional. Además, sus características de país en vías de desarrollo pero con un modelo económico que la ha convertido en un prototipo mundial de crecimiento y desarrollo, hacen de Chile un socio muy cualificado para entablar unas negociaciones tan ambiciosas e innovadoras como han sido las del Acuerdo de Asociación concluido.

Siguiendo las líneas directrices habituales en las últimas negociaciones comerciales de la UE,

el Acuerdo de Asociación con Chile se apoya en tres pilares: el diálogo político, la cooperación económica y las relaciones económicas y comerciales. La negociación ha concluido con logros notables en los tres frentes y con el capítulo económico y comercial más completo entre todos los suscritos por la UE hasta la fecha.

Al margen de las ganancias que tanto las empresas como los consumidores europeos y españoles podrán obtener directamente del contenido del propio Acuerdo de Asociación, la UE se congratula por haber abordado con éxito temas que están relacionados con las negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC, lo cual allana el camino propuesto en la Agenda de Doha y hace compatible el escenario multilateral de liberalización del comercio internacional con el bilateral. Además, la UE ha conseguido adelantar a EEUU, que también negocia una zona de libre comercio (ZLC) con Chile, de forma que se evitará una repetición histórica del caso de México, es decir, la pérdida de cuota en el mercado mexicano

* Artículo elaborado por Rodrigo Madrazo García de Lomana, con la colaboración de todas las Unidades de la Secretaría General de Comercio Exterior.

El autor es Jefe del Servicio para América Latina. Subdirección General de Coordinación y Evaluación Comercial. Secretaría General de Comercio.

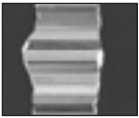


COLABORACIONES

tras la entrada de éste en el Área de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA).

A continuación se analiza punto por punto la vocación global del Acuerdo de Asociación firmado con Chile, repasando los capítulos que integran la parte económica y comercial, a saber, creación de una ZLC de mercancías (desarme arancelario), medidas no arancelarias (obstáculos técnicos al comercio (TBT), medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS), instrumentos de defensa comercial y normas de origen), contratación pública, propiedad intelectual, solución de diferencias, facilitación de comercio, inversiones (así como pagos corrientes y movimientos de capital), servicios y un capítulo sobre vinos y licores. Previamente se ofrece una panorámica de la política comercial común de la UE y una valoración de las relaciones entre la llamada «Europa americana» y la «vieja Europa», contexto en el que se incardina el Acuerdo de Asociación.

2. El acuerdo de asociación en el marco de la política comercial europea



COLABORACIONES

La política comercial común es uno de los puntos de referencia de la acción exterior de la UE. El Tratado de la UE delimita las competencias de esta política en lo relativo a las «modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas, las que deban adaptarse en caso de dumping y subvenciones» (artículo 133.1).

Dicho artículo habilita a la UE para firmar una serie de acuerdos, que sirven de soporte para una extensa red geográfica de relaciones exteriores. Ahora bien, en la elaboración de dicha red, o lo que es lo mismo, en el diseño y ejecución de la política comercial convencional, confluyen los distintos intereses de los países que integran la UE.

Estos intereses conforman distintas direcciones geográficas de expansión económica y comercial. Hasta 1986, año de la adhesión española a la UE, la Comunidad Europea no fomentó las relaciones con América Latina, hasta el punto de marginar a esta región tanto política como económicamente con respecto a otras áreas geográficas.

Los países latinoamericanos, catalogados entonces con los de Asia como no asociados, vieron como los Estados miembros de la Comunidad estaban más ocupados en defender los intereses de los países y territorios de ultramar, con los que mantenían estrechos vínculos económicos, históricos y culturales, que en iniciar una verdadera política comercial convencional con el otro lado de Atlántico.

La integración de España en las Comunidades Europeas supuso un punto de inflexión en esta tendencia, de forma que la región latinoamericana ha ido cobrando mayor peso relativo en la política comercial convencional de la UE. España, cuyos principales intereses exteriores están concentrados en América Latina, ha sido la gran impulsora de esta nueva orientación. El Acuerdo de Asociación firmado con México, las dos ediciones de la Cumbre UE-América Latina y Caribe (ALC) y el Acuerdo de Asociación alcanzado con Chile son los hitos principales de esta nueva orientación.

Sin embargo, este proceso de acercamiento comercial y económico entre la UE y América Latina no ha sido fácil. A la hora de proceder a la liberalización del comercio exterior, la UE dispone de dos métodos: el multilateral, que progresa fundamentalmente gracias a las negociaciones en el seno de la OMC, y el bilateral, que sirve para el establecimiento de acuerdos entre la UE y terceros países o bloques comerciales.

Estos dos métodos pueden ser complementarios. En la medida en que los acuerdos bilaterales contribuyan, bien a la reducción de aranceles, caso de los acuerdos preferenciales, que son una excepción a la cláusula de nación más favorecida, o bien a la eliminación de otras barreras al comercio, caso de los acuerdos tanto preferenciales como no preferenciales, el resultado puede ser una liberalización compatible con el sistema multilateral de comercio. Por estos motivos el GATT 47 permite en su artículo XXIV la creación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, cuando se cumplan unas determinadas condiciones, de las cuales la más significativa es la que exige que se liberalice «lo esencial de los intercambios comerciales».

Ahora bien, cuando los recursos negociadores son escasos o cuando los acuerdos bilaterales

pueden distraer la atención de las negociaciones multilaterales, los métodos citados pueden dejar de ser complementarios. Este es el caso que se le ha planteado a la UE.

En el Consejo Europeo de Amsterdam de 1997 se discutió sobre la política comunitaria a seguir en lo tocante a zonas de libre comercio (ZLC). Se convino en apoyar las negociaciones en curso que habían de desembocar en ZLCs, pero en general se cerraban las puertas a nuevos acuerdos preferenciales por considerarse que la «arquitectura fundamental» de los acuerdos preferenciales de UE estaba ya construida.

La nueva Comisión, que tomó posesión en 1999, ha aplicado en general esta filosofía. Cabe destacar como excepción los Acuerdos de Estabilidad y Asociación suscritos como respuesta directa a la crisis de los Balcanes. Además, ha recalcado que el lanzamiento de nuevas ZLC podría desviar la atención y los recursos, bien de la UE o bien de los socios comerciales potenciales, del objetivo prioritario de la política comercial común: la Agenda de Doha.

El lanzamiento de las negociaciones para conseguir un Acuerdo de Asociación con México fue previo a 1999, y el correspondiente a Chile y Mercosur tuvo lugar en dicho año, por ello prosiguieron las negociaciones. Pero ha sido en este marco adverso en el que se ha firmado el Acuerdo con México y con Chile, y en el que siguen desarrollándose las negociaciones con Mercosur. Al margen de estos éxitos, la posible negociación de Acuerdos de Asociación con otras regiones latinoamericanas (la Comunidad Andina y la Comunidad Centroamericana) permanece en compás de espera.

La firma del Acuerdo de Asociación con Chile es fiel reflejo de la mayor importancia que la región latinoamericana ha ido cobrando en la política comercial europea desde la adhesión de España y se presenta como la culminación de un proceso de acercamiento institucional progresivo. El citado Acuerdo viene a sustituir a los sucesivos Acuerdos Marcos de Cooperación de 20 de diciembre 1990 y 18 de junio de 1996 entre la UE y Chile.

El punto de arranque de la negociación con Chile se produjo en la Cumbre de Río, en junio de 1999, donde se asumió el compromiso de ini-

ciar las negociaciones con Chile a través de sucesivas reuniones o Rondas del Comité Bilateral de Negociaciones, que concluyen con la décima y última Ronda en Bruselas (15-26 abril) y que han dado lugar al texto del Acuerdo de Asociación UE-Chile. Tras la firma de conclusión de negociaciones en la Cumbre UE-ALC de Madrid, el Acuerdo se firmó en Bruselas el 18 de noviembre y la entrada en vigor de la parte interina del Acuerdo, es decir, la estructura institucional, la parte relacionada con el comercio de bienes y el Protocolo de inversiones en materia pesquera tendrá lugar a primeros de 2003

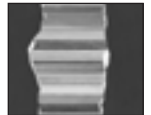
Este Acuerdo marcará el inicio de una nueva relación no sólo con este país, sino con la región latinoamericana, favoreciendo y facilitando el interés de otros bloques comerciales, dado su compromiso de liberalización comercial e interés en acercar la región latinoamericana a Europa.

En este sentido, cabe recordar la vinculación de Chile con Mercosur, tercer bloque del comercio mundial, a través del Acuerdo de Complementación Económico Mercosur-Chile, que entró en vigor el 1 de octubre de 1996 y el Acuerdo de Chile con EEUU, que intentarán finalizar en 2003, y que supondrá una asociación de Chile al Nafta (Zona de Libre Cambio entre EEUU, Canadá y México). Todo ello, sin olvidar los Acuerdos de Libre Comercio de Chile con los países de Centroamérica, Canadá, México, Venezuela y Colombia. De ahí la importancia que tiene este Acuerdo para la UE, en general, y para España en particular, para no quedarse en una situación de desventaja con otros socios comerciales.

3. Valoración de las relaciones económicas y comerciales entre la UE y Chile

3.1. Flujos comerciales

Para Chile la UE constituye un mercado importante y a partir de este Acuerdo tendrá acceso a 370 millones de consumidores. Casi un cuarto de los envíos totales que Chile efectuó al mundo en el año 2001 fueron destinados a la UE. Las exportaciones de Chile a la UE, según fuentes de Eurostat, en el año 2001, fueron de 5.039 millones de euros.



COLABORACIONES

TABLA 1
PARTICIPACION DE LA U.E. Y ESPAÑA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE CHILE

AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001
Import de UE (por 100s/Total)	21,1	21,6	20,4	18,8	19,9
Import de ESPAÑA (por 100s/Total)....	3,3	3,6	2,9	2,5	2,7
Export a UE (por 100s/Total).....	24,4	26,8	26,0	24,7	24,3
Export a ESPAÑA (por 100s/Total).....	2,0	2,1	2,1	2,0	1,9

Fuente: F.M.I. (Yearbook 2002).

TABLA 2
PARTICIPACION DE CHILE EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LA UE (Millones de euros)

AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001
Import. de Chile.....	3.424	3.462	3.556	5.043	5.039
Import. de Chile (%s/Total)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Export. a Chile	3.366	3.242	2.458	3.400	3.614
Export. a Chile (%s/Total).....	0,5	0,4	0,3	0,4	0,4

Fuente: Eurostat.

TABLA 3
PARTICIPACION DE CHILE EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA (Millones de euros)

AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001
Import. de Chile.....	337	343	352	519	473
Import. de Chile (%s/Total)	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Export. a Chile	592	531	363	462	489
Export. a Chile (%s/Total).....	0,6	0,5	0,3	0,4	0,4

Fuente: Eurostat.

les, tractores y material eléctrico e importación de pescados y crustáceos seguido por minerales (cobre principalmente), manufacturas de cobre, frutos comestibles, maderas y derivados. Al igual que en el caso de la UE, la participación de las exportaciones a Chile respecto a las totales alcanza el 0,4 por 100, mientras que la participación de la importaciones representa un 0,3 por 100.

Para valorar las ganancias que el Acuerdo puede suponer para las empresas españolas se presenta una estimación simple, pero utilizada habitualmente por la Comisión Europea. Consiste en suponer que desaparece la protección arancelaria con la zona de libre comercio y calcular cuáles serían los derechos arancelarios ahorrados. El resultado de esta operación evidencia una ganancia potencial para España, que dejaría de pagar 24,6 millones de euros y perdería sólo 15,4 millones de euros en recaudación por importación de mercancías.

3.2. Inversiones

Asimismo, la UE es el primer inversor extranjero en Chile, y dentro de la UE, España es el país que ha realizado inversiones más cuantiosas. Los datos del Registro de Inversiones Españolas en el Exterior, de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, muestran que en período 1993-2001 la inversión neta alcanzó un valor de 6.877 millones de euros (1), siendo el período 1999-2001 el más relevante. El Acuerdo de Asociación propicia un marco más claro y más seguro para estas inversiones, y las venideras.

El Acuerdo de Asociación con Chile encierra grandes ganancias potenciales para España. El interés español en este capítulo se refuerza cuando se tiene presente que algunas de las empresas señeras españolas han efectuado fuertes inversiones en Chile en los últimos años. Tal es el caso del Grupo Santander, que según su Registro de Inversiones ha efectuado inversiones en distintas sociedades por valor de 1295 millones de euros, y en menor medida, de otras empresas como BBVA o Mapfre.

(1) Estas cifras no incluyen «préstamos matriz-filial» asimilables a inversión directa.

Por el lado de las importaciones, las procedentes de la UE rondan la quinta parte de las totales, con una leve tendencia decreciente a lo largo de la serie. Ello evidencia que también los consumidores chilenos podrán obtener buenas ganancias de la entrada de los productos europeos libres de aranceles y que la UE debe aprovechar el Acuerdo de Asociación para cortar esa tendencia.

Por su parte, la UE se mantiene en déficit comercial al exportar, en el año 2001, 3.614 millones de euros frente a unas importaciones de 5.039 millones de euros. La participación de las importaciones chilenas respecto al total es del 0,5 por 100, mientras que la participación de las exportaciones a Chile es un poco más baja (0,4 por 100).

En cuanto a España, con datos totales del 2001 se observa un crecimiento de nuestras exportaciones desde 462 millones de euros en el 2000 a 489 millones de euros en el 2001 y un ligero descenso de las importaciones desde 519 millones de euros en el 2000 a 473 millones de euros en el 2001. Por productos destaca nuestra exportación industrial: sectores de bienes de equipo, calderas, automóvi-



COLABORACIONES

4. Contenido del Acuerdo de Asociación

El Acuerdo tiene un importante contenido de diálogo político y de cooperación e incluye el capítulo económico y comercial más ambicioso de todos los concluidos por la UE. No en vano, el comisario Lamy lo ha calificado de «Acuerdo del siglo XXI o de cuarta generación». Mediante el diálogo político se compromete a Jefes de Gobierno, Ministros de Asuntos Exteriores, otros Ministros y Altos Funcionarios a la celebración de reuniones y a colaborar en la lucha contra el terrorismo. El capítulo de cooperación económica renueva el marco institucional anterior, reconduce el objetivo de la cooperación hacia una oferta en materia de asistencia técnica y administrativa para ayudar a Chile a la aplicación del Acuerdo en materia de comercio de bienes, servicios, normas técnicas, propiedad intelectual etc. Por otra parte, también define las áreas prioritarias de la cooperación, que abarcan un amplio abanico de temas desde turismo y ciencias de la información a cultura y lucha contra la droga y el crimen organizado.

La parte económica y comercial del Acuerdo cubre el comercio de bienes y de servicios, los movimientos de capital, las inversiones, la propiedad intelectual, las compras públicas, incluye un procedimiento de solución de controversias que no merma los derechos de las partes ante la OMC, un Acuerdo Vinos y Licores y un Acuerdo sobre temas veterinarios y fitosanitarios. Además, el Título II del Acuerdo prevé la creación de una estructura institucional, que deberá gestionar y supervisar el cumplimiento del mismo. A continuación se analizan los aspectos fundamentales del Acuerdo.

5. Creación de una zona de libre comercio de mercancías

Desde el comienzo de las negociaciones estaba claro para ambas partes la básica complementariedad de las dos economías y, por consiguiente, las importantes ventajas que podían conseguir con la creación de una zona de libre comercio de mercancías.

Esa circunstancia es particularmente intensa en el sector industrial. La exportación chilena a la

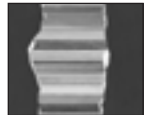
Comunidad está centrada —año a año— en minerales (cobre y, en segundo lugar, oro y plata), ciertos artículos semitransformados de estas materias (como cátodos y ánodos de cobre) y pasta de madera para la fabricación de papel, procedentes de sus abundantes recursos forestales. Estos grupos que acabamos de mencionar vienen representando casi el 90 por ciento de toda la exportación industrial de Chile a la UE.

Por su parte, las ventas industriales comunitarias a Chile consisten ante todo en productos y equipos que incorporan un elevado componente tecnológico, necesarios para seguir alimentando el proceso de industrialización de la economía chilena. A pesar de que —como podía esperarse— la exportación de la CE está muy diversificada, las dos terceras partes del total pertenecen, por este orden, a los siguientes sub-sectores: diversa maquinaria mecánica; productos químicos y farmacéuticos; aparatos e instrumentos eléctricos y electrónicos y, por último, vehículos para carretera.

En los intercambios industriales es donde la UE obtiene un elevado superávit comercial. Por el contrario, en los sectores pesquero y agrario es Chile quién consigue un amplio saldo comercial a su favor frente a la CE, que contrarresta su déficit en industria.

A resultas de lo anterior, desde el principio de la negociación estaba claro cómo se planteaban los términos del acuerdo a alcanzar. Para la Comunidad Europea era en el sector industrial donde obtendría las mayores ventajas con la apertura del mercado chileno, ganando cuota frente a otros países suministradores, tales como EEUU, Japón, Corea y otros. Para Chile, por el contrario, la zona de libre comercio sólo tendría sentido si con ella alcanzaba un acceso más fácil al mercado comunitario para sus productos agrarios y de la pesca. No sólo las cifras totales de ventas les son favorables, sino que en estos dos casos la protección arancelaria de la CE es sensiblemente superior al derecho del 6 por 100 que aplicarán las aduanas chilenas; para la pesca y sus conservas, por ejemplo, el arancel comunitario medio es 10 por 100.

El interés europeo en los bienes industriales cobra todavía mucho más sentido al tomar en cuenta la respectiva protección arancelaria a la que



COLABORACIONES

se enfrentan actualmente los productos industriales a la entrada en el mercado del país socio. Chile goza ya del trato preferencial SPG (sistema de preferencias generalizadas) por parte de la CE; como, además, las materias primas apenas se gravan con derechos a la importación en el mercado comunitario, el resultado final es que el arancel medio ponderado que están pagando el conjunto de las mercancías industriales chilenas en la Comunidad es inferior al 1 por 100, ya que el 90 por ciento del valor de sus productos ya están entrando en la UE libres de derechos. Dicho de otro modo, Chile apenas tiene nada que ganar en la industria con el acuerdo de libre comercio. La posición de la Comunidad es muy diferente. Todos sus productos industriales (y de cualquier otro tipo) pagan en las aduanas chilenas con carácter general el 7 por 100; tipo que a partir del año 2003 será el 6 por 100. La UE, a pesar de ser el primer país suministrador de Chile, no suele superar la cuarta parte del total importado por Chile en industria. Con la eliminación de aquel arancel del 6 por 100 los empresarios comunitarios podrán competir en mejores condiciones con los suministradores de las otras tres cuartas partes de la importación.

Los intereses ofensivos chilenos en productos agrarios y pesca tampoco suponen una amenaza importante para la UE. La principal exportación agraria chilena a la CE, las frutas frescas (uvas, manzanas, peras, kiwis y otras), que potencialmente podría ocasionar una competencia preocupante para Estados miembros como Francia, España e Italia, en realidad apenas tiene incidencia debido a la inversión de los calendarios de cosechas, por encontrarse Chile en el hemisferio Sur.

5.1. Eliminación de derechos arancelarios en productos industriales

Los productos industriales (capítulo 25 al 97 del arancel, ambos inclusive) constituyen alrededor del 97 por 100 del valor de la exportación española a Chile y por tanto el desmantelamiento de la protección arancelaria de estos productos es de gran importancia para nuestro país, sobre todo teniendo en cuenta que la balanza comercial bilateral en estos productos es ampliamente superavitaria para España.

El acuerdo final al que han llegado la Comunidad y Chile es el siguiente:

- La Comunidad Europea liberaliza de modo inmediato el 99,8 por 100 del valor de sus importaciones de productos industriales de Chile, liberalizando el 0,2 por 100 restante al cabo de los tres años de la entrada en vigor del Acuerdo.

- Por su parte Chile liberaliza inmediatamente el 91,7 por 100 (el doble que en Acuerdo suscrito con México), el 4,6 por 100 a los 5 años de la entrada en vigor del Acuerdo y el restante 3,7 por 100 transcurridos 7 años de esa fecha. El desarme arancelario al que se ha comprometido Chile para los productos industriales es el más favorable que ha conseguido la UE en todos los acuerdos de libre comercio que ha suscrito hasta el momento.

Analizando sectorialmente el Acuerdo se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. Chile ha aceptado aplicar inmediatamente al comercio bilateral los acuerdos «doble cero» (zero-for-zero agreements) suscritos por la Comunidad con ligeras excepciones. Estos acuerdos suponen la eliminación de los derechos arancelarios en los siguientes sectores: Productos farmacéuticos, Papel y sus manufacturas,

- Productos siderúrgicos, Maquinaria agrícola, Maquinaria de construcción, Equipos y aparatos médicos, Productos y Tecnologías de la información (ITA), Muebles y Juguetes. Las excepciones se dan en los sectores de maquinaria de construcción, productos siderúrgicos e ITA, pero no son significativas.

2. Chile ha aceptado liberalizar desde el primer día sectores de bienes de consumo que normalmente en los demás países tienen una protección superior a la media y en consecuencia sólo son desarmados en períodos largos. No sólo se trata de los muebles y juguetes ya mencionados, sino también de las lámparas eléctricas, el calzado, los libros y las revistas (que hoy pagan el tipo general) y el textil y la confección.

3. También es de mencionar que en el capítulo 69 del arancel, donde está incluido el sector cerámico, de gran importancia para España, Chile ha optado por retrasar la liberalización arancelaria de una serie de productos hasta que transcurran 5 años de la entrada en vigor del Acuerdo. Se trata de aparatos y recipientes para usos higiénicos y



COLABORACIONES

sanitarios como las pilas, fregaderos, lavabos, bañeras y similares. También están incluidos los artículos para el servicio de mesa o de cocina como las vajillas y las estatuillas y demás objetos de adorno de porcelana o de cerámica. Los que no están incluidos y por tanto se eliminarán sus aranceles desde el primer día son los revestimientos cerámicos (baldosas y azulejos tanto esmaltados como sin esmaltar) de las posiciones 6907 y 6908 que son de capital importancia para nuestra industria cerámica.

4. Finalmente debe mencionarse el sector de vehículos y de partes y piezas de vehículos. Chile suprimirá inmediatamente los aranceles a la importación de automóviles, camiones y vehículos especiales. Siendo España un importante productor de automóviles de cilindrada pequeña y media, la rebaja arancelaria le permitirá ganar cuota de mercado frente a los suministradores asiáticos (Corea y Japón) que son los que actualmente dominan el mercado.

Por otra parte, Chile ha decidido retrasar a 5 y 7 años la liberalización de una serie de partes y piezas de vehículos, pero esto no supone una gran inconveniente para los intereses de España, porque existe poca industria montadora de vehículos en Chile y sólo se puede suministrar estos productos al mercado de piezas de repuesto para los vehículos ya en uso, fabricados en otros orígenes. El aumento de la exportación a Chile de vehículos fabricados en España supondrá evidentemente el incremento de la exportación de partes y piezas españolas incorporadas en ellos.

Como resumen de las ventajas que obtendrán los exportadores españoles del sector industria, podemos afirmar que ya en los 12 primeros meses desde la entrada en vigor del Acuerdo dejarán de pagar a las aduanas chilenas unos 22 millones de Euros. Por el contrario, los exportadores chilenos del sector industrial tan solo obtendrán en ese mismo periodo un ahorro, en cuanto a pago de aranceles de aduana, de 1,7 millones de euros.

5.2. *Eliminación de aranceles en Productos Agrícolas Transformados (PATS)*

La UE liberalizará, bien totalmente o en forma de contingentes un 91 por 100 del valor de las

exportaciones chilenas; un 8 por 100 se beneficiará de una reducción del arancel del 50 por 100; y sólo quedará un 1 por 100 de los intercambios sin preferencias arancelarias (productos del almidón, maíz, vermouth, alcohol etílico, ron y algunas levaduras). Hay que indicar que las exportaciones chilenas de estos productos tienen un valor de 12 millones de euros. La liberalización se producirá de forma escalonada: bien a la entrada en vigor, a los cuatro o a los siete años. Respecto a los contingentes, se abren para productos de confitería (400 Tm.), productos con cacao (400 Tm.) y galletas (500 Tm.).

Por su parte, Chile liberalizará el 99 por 100 de las exportaciones comunitarias (fundamentalmente quedan excluidos yogures y fructosa). El desarme arancelario chileno también se hará, como el comunitario, de forma escalonada:

- A la entrada en vigor del Acuerdo se liberalizarán productos de confitería, productos con cacao, extractos de café y productos del almidón.
- En un período de cinco años se liberalizarán galletería y casi todas las bebidas espirituosas.
- En diez años, se liberalizarán margarina y las bebidas espirituosas restantes (grappa, armagnac y cognac).

Hay que indicar también que Chile ha aceptado las normas de origen propuestas por la UE.

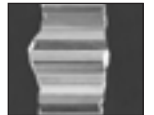
5.3. *Productos agrícolas*

La oferta Comunitaria en productos agrícolas supone una liberalización del 91 por 100 de los intercambios comerciales.

La estructura es la siguiente:

1. Para productos con derecho ad valorem (el arancel se establece como un tanto por ciento del valor en aduanas de la mercancía) se establecen cuatro listas de desmantelamiento:

- Lista A: Liberalización inmediata. Supone un 27,8 por 100 de los intercambios comerciales actuales.
- Lista B: Liberalización en cuatro años (38,4 por 100 de los intercambios).
- Lista C: Liberalización en siete años (12,4 por 100).
- Lista D: Liberalización en diez años (1,5 por 100).



COLABORACIONES

En el caso de frutas y hortalizas con precio de entrada, éste tiene que ser respetado. Además se establecen calendarios (periodos de aplicación de las concesiones) para tomates, cítricos, manzanas,...

2. Los productos con derecho específico (el arancel se establece como una determinada cantidad en euros por unidad de volumen) quedan incluidos en la Lista E, donde después de negociaciones a llevar a cabo se establecerán concesiones en el marco de contingentes. Esta situación afecta a cerca de 800 partidas arancelarias: carnes, lácteos, cereales, plátano, arroz, azúcar, conservas de frutas y hortalizas, zumos, preparaciones para alimentación animal, tabaco, entre otras.

3. Para determinados productos se han establecido contingentes con cantidades limitadas. Tal es el caso de carne de bovino, ovino, porcino, aves, ajo, uvas, champiñones.

Hay que indicar que las exportaciones chilenas a la UE de productos agrícolas (excluidos los vinos) suponen 520 millones de euros.

Respecto a la oferta chilena, contempla la liberalización inmediata para una gran mayoría de productos (casi todas las frutas y hortalizas están incluidas), y otros productos a liberalizar en 5 ó 10 años. En el último momento se han conseguido mejoras importantes en productos de interés español: contingente de 3000 Tm de aceite de oliva a derecho cero (los intercambios actuales son de 1000 Tm) con un incremento anual del 5 por 100. También se establecen contingentes para quesos, y se mejora la oferta para almidón, malta, cebada, etc. Además, debe recalcar la aceptación por parte chilena de las reglas de origen comunitarias.

5.4. Pesca

El sector pesquero ha sido uno de los elementos más conflictivos de esta negociación, y podemos considerar el resultado final como altamente satisfactorio. Inicialmente se planteó una negociación del tipo acceso al mercado comunitario por acceso a los recursos pesqueros chilenos. Ante la negativa chilena a permitir el acceso a sus recursos, se insistió en asegurar las condiciones de inversión en este sector, vía indirecta que permite el acceso a los recursos pesqueros chilenos. Así pues, se ha establecido un Protocolo de Inversio-

nes en el sector pesquero, que permitirá el acceso a los recursos mediante la creación de sociedades mixtas.

En cuanto al acceso al mercado comunitario, se han establecido cinco listas. La primera incluye los productos que se liberalizarán a la entrada en vigor del Acuerdo. La segunda, los productos en los que la liberalización se producirá escalonadamente a lo largo de 4 años. La tercera y la cuarta comprenden los productos cuyo desarme se producirá en un plazo de 7 y 10 años respectivamente. Además, se establecen contingentes para tres productos: merluza fresca, salmón ahumado y conservas de atún (excluidos lomos de atún).

La oferta comunitaria supone una liberalización total del 91 por 100 del valor de las importaciones comunitarias chilenas en 10 años (35 por 100 en el momento de entrada en vigor, más un 40 por 100 adicional a los 4 años). A esto hay que añadir la liberalización dentro de cuotas del 9 por 100 del valor restante de las importaciones. Las exportaciones chilenas a la UE de productos de la pesca suponen 250 millones de euros.

Por su parte, Chile ofrece una liberalización del 98 por 100 del valor de las exportaciones comunitarias en el momento de entrada en vigor del Acuerdo, y un trato simétrico para los productos sometidos a contingentes arancelarios, es decir apertura de cuotas del mismo volumen para merluza, salmón y conservas de atún.

Por último, cabe mencionar la inclusión en el capítulo de cooperación pesquera de una referencia a la importancia del cumplimiento del entendimiento alcanzado en enero de 2001 entre la Comisión y Chile, y cuyo resultado final debe ser el establecimiento de una Organización Regional de Pesca en la zona.

6. Medidas no arancelarias

6.1. Parte relativa a los acuerdos TBT y SPS de la OMC

Dentro del marco del Acuerdo y, más concretamente dentro del Capítulo de medidas no arancelarias perteneciente al título sobre la libre circulación de mercancías, se incluyen dos apartados de gran importancia desde el punto de vista comercial,



COLABORACIONES

dedicados uno de ellos a normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y otro a aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Ambos apartados están directamente relacionados con el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo TBT) y el Acuerdo para la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo SPS) de la Organización Mundial del Comercio, y el objetivo fundamental que se persigue no es otro que facilitar e incrementar el comercio de mercancías entre ambas partes.

Para ello, y por lo que se refiere al primer apartado relativo a normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, ambas partes se han comprometido a la eliminación y prevención de obstáculos innecesarios al comercio, teniendo en cuenta los objetivos legítimos de las Partes y el principio de no discriminación, en línea con lo establecido en el Acuerdo TBT de la OMC.

Al igual que en el caso anterior, el apartado relativo a las *medidas sanitarias y fitosanitarias* persigue objetivos similares, es decir, la facilitación y el incremento del comercio de animales, plantas y productos derivados entre las Partes, mediante la aplicación de distintos mecanismos. Se reconoce el derecho de las Partes a aplicar aquellas medidas necesarias para salvaguardar la salud de las personas, animales y plantas, en conformidad con el Acuerdo SPS de la OMC, pero de forma que no constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificable o una restricción encubierta del comercio.

6.2. Instrumentos de defensa comercial

Entre las Disposiciones Comunes que se establecen en todos los Acuerdos de libre comercio se incluyen las relativas a los instrumentos de defensa comercial que podrán aplicarse entre las partes. Entre estos instrumentos se encuentran las medidas antidumping y antisubvención y las Cláusulas de salvaguardia. Las primeras tienen como objetivo contrarrestar prácticas ilícitas de comercio, mientras que las cláusulas de salvaguardia implican la introducción de limitaciones a las importaciones cuando se ha constatado que dichas impor-

taciones están causando un perjuicio grave a la industria del país que impone las medidas.

En lo que respecta a las medidas antidumping y antisubvención, lo acordado se apoya en los compromisos que en esta materia se contemplan en el Acuerdo Antidumping y en el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

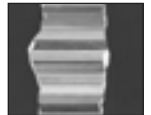
Por lo que se refiere a las medidas de salvaguardia debemos hacer una distinción entre la cláusula de salvaguardia general y la cláusula de salvaguardia agrícola. En relación con la primera, la Unión Europea ha presionado para que se incluyera un texto similar al que se ha incorporado en otros acuerdos, texto que además de remitir a las obligaciones y compromisos del Acuerdo de Salvaguardias de la OMC contempla un procedimiento específico para la adopción de estas medidas entre las partes.

En cuanto a las medidas de salvaguardia agrícolas, que solo se aplicarán para aquellos productos agrícolas que gozan de ventajas arancelarias en el marco del Acuerdo UE-Chile se ha adoptado el texto estándar que se incorpora en todos los acuerdos de libre comercio de la UE.

6.3. Normas de origen

A pesar de ser un tema eminentemente técnico y de gran complejidad, no se debe obviar que dichas normas tienen una repercusión significativa en los beneficios comerciales que confiere el Acuerdo de libre comercio, ya que las concesiones mutuas realizadas entre las partes únicamente son aplicables a los productos originarios de las mismas. De ahí la importancia de acordar normas equilibradas que tengan en cuenta los intereses de las partes.

Aunque inicialmente las posiciones chilena y comunitaria fueron muy distintas respecto al Protocolo de Normas de Origen a incluir en el Acuerdo, finalmente la UE logró que Chile aceptara la práctica totalidad del Protocolo Estándar de Normas de Origen que la Comunidad aplica a la mayor parte de los países con los que ha suscrito Acuerdos de librecambio. Ello es de suma importancia para las empresas comunitarias, ya que éstas podrán aplicar las mismas normas de origen para la obtención de sus productos con independencia del país al que destinen sus exportaciones,



COLABORACIONES

facilitando con ello enormemente las transacciones comerciales internacionales.

Sin entrar en excesivos detalles sobre las diferencias existentes entre el Protocolo Estándar Comunitario y el Protocolo de Origen finalmente acordado con Chile, convendría recordar que aquellos aspectos en los que se han incluido modificaciones son el criterio de origen para los productos de la pesca, la regla del no draw-back y ciertas excepciones en cuanto a la definición de reglas específicas que confieren origen para determinados productos industriales.

7. Acuerdo de contratación pública

El Acuerdo de Contratación Pública de la OMC se firmó en 1994 en Marrakech y en su negociación participaron solamente los miembros que lo desearon por tratarse de un Acuerdo plurilateral, no obligatorio para los Miembros de la OMC.

Chile no es miembro del Acuerdo Plurilateral de Contratación Pública de la OMC, lo que hacía mucho más interesante para la Comunidad la negociación de un acuerdo bilateral en esta materia ya que, hasta ahora, las adjudicaciones de los contratos públicos chilenos a las empresas comunitarias no están amparadas por ningún compromiso internacional, sino que se otorgaban, en su caso, con criterios discrecionales.

Por lo tanto, la primera valoración que se hace del Acuerdo UE-Chile es enormemente positiva porque:

- Establece una serie de normas vinculantes para ambas partes;
- Garantiza la transparencia del sistema;
- Ofrece un panorama mucho más seguro y previsible para las empresas comunitarias interesadas en los proyectos chilenos sometidos a la licitación pública;
- Da lugar a la apertura de una importante porción del mercado de los contratos públicos de suministros, obras y servicios de aquel país a la competencia de las empresas comunitarias.

8. Acuerdo sobre propiedad intelectual

El capítulo sobre propiedad intelectual se cerró en la VIII ronda de negociaciones (28 de

enero al 1 de febrero de 2002) con un resultado muy satisfactorio para la Unión Europea, por tres razones fundamentales:

- Se ha negociado un Acuerdo que va más allá del Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC («Acuerdo ADPIC+»), que puede servir de modelo en futuras negociaciones de acuerdos de libre cambio.

- Es más probable que con este acuerdo se logre el cumplimiento por Chile del Acuerdo ADPIC. Chile tenía que haber cumplido los compromisos del Acuerdo ADPIC a partir de 1 de enero de 2000, pero pidió una ampliación del plazo para adaptarse, de modo que hace un año todavía no estaba en regla en cuanto al cumplimiento de sus compromisos de ADPIC.

- Dentro del compromiso adquirido por las dos partes para la cooperación en el área de los derechos de propiedad intelectual se ha incluido *la lucha contra la piratería y la falsificación*, lo que puede contribuir a evitar abusos contra los derechos de propiedad intelectual como la piratería de libros españoles, un problema que, aunque tradicionalmente era considerado más como un acto de picaresca que como un delito, en la actualidad y como consecuencia de la disponibilidad general de los avances tecnológicos, se ha convertido en una actividad ilegal que provoca graves daños a la actividad creativa y editorial y mueve significativas sumas de dinero, con sus secuelas de corrupción. España tiene un auténtico problema de piratería editorial en Chile y puede hacer uso de la mecánica del Acuerdo para combatirlo mejor.

9. Aspectos relativos a la solución de diferencias

Para que el acuerdo alcanzado en materia de comercio cobre plena virtualidad es necesario que exista un mecanismo que garantice que, si existe algún problema en la aplicación del acuerdo, éste pueda ser resuelto de una manera ágil y, en la medida de lo posible, consensuada. Por ello, se introduce un mecanismo bilateral de solución de diferencias, cuyo objetivo es prevenir, y en su caso, solucionar los posibles conflictos derivados de la aplicación del Acuerdo.



COLABORACIONES

Este mecanismo bilateral de solución de diferencias se superpone al ya existente en la sede de la OMC por lo que una de las cuestiones difíciles de resolver en las negociaciones ha sido la relación entre este mecanismo bilateral y el multilateral de la OMC. Chile defendía la «exclusión de foros», de manera que el recurso ante uno de los dos sistemas —el de la OMC o el bilateral— eliminara el derecho a acudir al otro. La Unión Europea por su parte, se negaba a renunciar al derecho de acudir a la OMC. Finalmente se ha llegado al acuerdo de que en materias OMC habrá una «preferencia» por litigar ante la OMC y el mecanismo bilateral, por su parte, se aplicará a los conflictos que surjan en materias exclusivamente bilaterales. De este modo el mecanismo bilateral completa al multilateral puesto que permite que todos los campos objeto del Acuerdo comercial estén cubiertos por un sistema de solución de diferencias. Asimismo, se trata de potenciar el procedimiento bilateral, ya que favorece la consecución de arreglos consensuados entre las partes. Para ello se establecen unos plazos más reducidos, con objeto de agilizar el proceso.

El funcionamiento del mecanismo es muy similar al de la OMC, diferenciándose principalmente en que, como ha quedado dicho, los plazos son más breves, para tratar de dar mayor agilidad al mecanismo bilateral, y en que no existe posibilidad de apelación. Al igual que en sede OMC, existe la posibilidad de imponer sanciones comerciales. De esta manera se consigue que el mecanismo de solución de diferencias sea realmente efectivo.

10. Acuerdo sobre facilitación del comercio

Su objetivo es la simplificación y armonización de los procedimientos internacionales que rigen el comercio, es decir la disminución de los trámites burocráticos en frontera. Es la primera vez que se han incluido en un acuerdo preferencial de la UE preceptos relacionados con los acuerdos aduaneros que van más allá de la reglas vigentes en la OMC, por ejemplo, los procedimientos aduaneros rápidos.

Las partes se comprometen a cooperar, intercambiar información y a coordinar entre ellas

todos los aspectos relacionados con los procedimientos, la legislación aduanera y la simplificación de los mismos, así como a aplicar sin excepciones el Acuerdo de Valoración de Aduanas de la OMC.

11. Acuerdo sobre inversiones

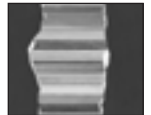
Por primera vez se incorpora en un Acuerdo de Asociación, un Acuerdo sobre Inversiones, lo que contribuirá a incrementar y consolidar la posición de la UE como principal inversor en Chile, y en especial, como principal proveedor de servicios. En el Acuerdo se regula el establecimiento y los pagos corrientes y los movimientos de capital.

11.1. Establecimiento

Uno de los objetivos básicos del Acuerdo es la mejora, sobre la base del principio de no discriminación, del clima de inversión y, en particular, de las condiciones de establecimiento, salvaguardando los derechos y obligaciones de otros acuerdos bilaterales (Acuerdos de protección y promoción recíproca de las Inversiones o APPRI) o multilaterales. En este sentido, en el Acuerdo se establece que:

- En los sectores definidos en el Anexo X y con las condiciones y cualificaciones establecidas en dicho Anexo, cada parte garantizará al establecimiento de las *personas legales y naturales* de la otra parte un tratamiento no menos favorable que el otorgado a sus personas jurídicas y naturales (Principio de Trato Nacional).
- Las estipulaciones del Acuerdo no podrán suponer una limitación al derecho de los agentes económicos a beneficiarse de cualquier otro tratamiento más favorable que pueda derivarse de los acuerdos bilaterales o multilaterales suscritos por o entre las partes (Principio de Salvaguardia de Otros Acuerdos).

Por otro lado, las partes firmantes no sólo recomiendan a sus empresas multinacionales el cumplimiento, siempre que sean aplicables, de las «OECD Guidelines for Multinational Enterprises», sino que, con objeto de progresar en la liberalización de las condiciones de establecimiento, se comprometen a revisar, en un plazo no supe-



COLABORACIONES

rior a tres años desde la entrada en vigor del Acuerdo y en línea con sus compromisos en los acuerdos internacionales de inversión:

- El marco legal de las inversiones
- El clima de inversión
- Los flujos de inversión

11.2. Pagos corrientes y movimientos de capital

Por lo que se refiere a los pagos corrientes y a los movimientos de capital, las partes suscriben el principio de libre convertibilidad y transferencia en conformidad con los compromisos asumidos con las instituciones financieras internacionales, con las siguientes salvaguardias:

- Cuando, en circunstancias excepcionales, los pagos y los movimientos de capital entre la UE y Chile puedan generar ciertas dificultades a la política monetaria o cambiaria, cualquiera de las partes podrá adoptar medidas de salvaguardia estrictamente necesarias sobre los movimientos de capital durante un período que no podrá ser superior a un año, debiendo informar con la mayor brevedad posible a la otra parte del calendario para su supresión.

- En el supuesto de inversiones realizadas en el marco del Decreto-Ley 600 (Estatuto de la Inversión Extranjera en Chile), se garantiza la repatriación después de transcurrido un plazo que no podrá ser superior a un año (Anexo XX). En el APPRI suscrito entre España y Chile (ratificado el 5 de noviembre de 1993), actualmente en vigor, este plazo es de 3 años.

- En el supuesto de inversiones realizadas en el marco de la Ley 18.657 (Ley sobre Fondo de Inversiones de Capitales Extranjeros en Chile), se garantiza la repatriación después de transcurrido un plazo que no podrá ser superior a 5 años. (Anexo XX).

- Las reservas que, en su caso, establezca el Banco Central de Chile no podrán ser superiores al 30 por 100 de la cantidad transferida y su vigencia no podrá ser superior a 2 años (Anexo XX).

- Chile se reserva el derecho a establecer futuros programas de inversión especiales y voluntarios consistentes con los principios de liberalización y adicionales al régimen general de la inversión extranjera con repatriación garantizada no superior a 5 años (Anexo XX).

12. Acuerdo sobre comercio de servicios

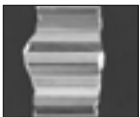
El tratamiento del comercio internacional de servicios en el Acuerdo UE-Chile es el más amplio hasta ahora alcanzado por la UE en una negociación bilateral. Como es lógico, para asegurar su compatibilidad con las normas del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la Organización Mundial del Comercio se crea una zona de libre comercio entre las Partes. Este es también el caso del Acuerdo UE-México aunque con una importante diferencia. Mientras que en éste la liberalización inicial era muy limitada, estableciéndose únicamente una cláusula de «stand-still», que impide dar marcha atrás en las liberalizaciones ya realizadas y una cláusula de «rendez-vous» a tres años, para negociar las liberalizaciones adicionales que permitirán alcanzar las condiciones establecidas en el Artículo V del GATS, con el objetivo temporal de diez años, en el Acuerdo UE-Chile se va mucho más allá pues los compromisos iniciales de liberalización suponen un avance muy significativo respecto a los compromisos que ambas partes habían contraído en la OMC.

Los servicios se tratan en dos capítulos separados, ya que los servicios financieros tienen un capítulo aparte. La explicación de este doble tratamiento estriba en el hecho de que Chile deseaba excluir los servicios financieros de la cobertura del Acuerdo, dada la importancia que el sector tiene para el desarrollo económico y las competencias que mantiene el Banco Central de Chile. La insistencia de la UE hizo que Chile aceptase su inclusión, pero en un capítulo separado para resaltar su importancia e introducir algunas particularidades como la solución de diferencias.

12.1. Contenido del capítulo de servicios

El capítulo de servicios está estructurado en una sección dedicada a las disposiciones generales y otras secciones que se dedican a sectores específicos, telecomunicaciones y transporte marítimo. Como ya se ha mencionado los servicios financieros son tratados en un capítulo separado.

El Acuerdo crea una zona de libre comercio de servicios que se alcanzará progresivamente en conformidad con el capítulo V del Acuerdo Gene-



COLABORACIONES

ral del Comercio de Servicios, para evitar tener que extender los beneficios obtenidos al resto de los miembros de la OMC, en cumplimiento de la cláusula de nación más favorecida.

La cobertura del Acuerdo se extiende a los cuatro modos de suministro del GATS, es decir suministro transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial (inversión) y presencia de personas físicas. Se incluyen todos los sectores económicos de servicios exceptuándose los servicios audiovisuales, el cabotaje nacional marítimo y los servicios aéreos excluidos del GATS.

12.2. Capítulo de servicios financieros

La cobertura del capítulo de servicios financieros se recoge en el artículo 1 del capítulo, señalándose que se aplica a las medidas adoptadas por las partes que afecten al comercio de servicios financieros. También en el mismo artículo se identifican los modos de suministro (los mismos que en el capítulo general de servicios) y las medidas no incluidas, básicamente las actividades del Banco Central o las que se refieren a los sistemas públicos de seguridad social o de planes públicos de pensiones.

El Artículo 2 está dedicado a las definiciones incluyéndose los tipos de servicios financieros (seguros, bancos) cubiertos. En los artículos 3 y 4 se establecen los mismos principios que en el capítulo de servicios sobre acceso al mercado y tratamiento nacional. También se incluye un artículo sobre excepciones similares al del capítulo de servicios.

Las disposiciones específicas del sector afectan a la efectiva y transparente regulación del sector, a la información confidencial, a las excepciones prudenciales, a los nuevos servicios financieros y al suministro de datos informáticos. Por otra parte, se crea un Comité Especial de Servicios Financieros en el que se examinarán los problemas planteados en el sector, se establece un sistema de consultas entre las autoridades financieras de las partes, y se crea un mecanismo especial de solución de diferencias, en el que la UE ha logrado mantener la posibilidad de imponer represalias cruzadas, contra la inicial oposición de Chile, en caso de incumplimiento de las resoluciones del Órgano encargado de la solución de diferencias.

12.3. Listas de compromisos

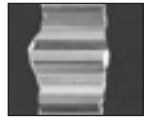
En un anexo al capítulo de servicios se incluyen las listas de compromisos específicos de cada parte y que constituyen las liberalizaciones iniciales del Acuerdo que posteriormente serán progresivamente ampliadas de acuerdo con la cláusula de liberalización progresiva.

Las listas siguen el formato del GATS. Partiendo de los compromisos contraídos por las partes en la OMC, se ha procedido a ampliar los compromisos de liberalización de manera sustancial, especialmente por parte de Chile, que partía de un nivel de liberalización mucho menor que el de la UE.

En resumen, se trata de una oportunidad excelente dado que ha ampliado enormemente el nivel de liberalización comprometido por Chile, lo que abre buenas perspectivas a las empresas españolas suministradoras de servicios, que contarán con un marco regulatorio estable sobre el que poder desarrollar sus planes de expansión a largo y medio plazo. Por otra parte, hay que resaltar que, en este caso, la UE se ha adelantado a otros países en la consecución de este Acuerdo, lo que concede a sus empresas una ventaja que deberán aprovechar. No debemos olvidar que Estados Unidos está negociando también un Acuerdo con Chile, y la UE ha conseguido dar un paso más adelante, con lo que se evitarán los problemas que se crearon en México cuando este país firmó el Acuerdo NAFTA con USA y Canadá.

13. Acuerdos sobre vinos y licores

El resultado final es muy satisfactorio. Es la primera vez que un país tercero reconoce las menciones tradicionales comunitarias y además, hay que valorar el hecho de que Chile pertenece al Grupo de Productores de Vino del Nuevo Mundo (*New World Wine Producers o NWWP*), formado por Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Chile. Este Grupo mantiene una filosofía en la producción, elaboración y comercialización de vinos diferente de la concepción comunitaria, por lo que el Acuerdo alcanzado puede servir para desbloquear las negociaciones con el resto de países pertenecientes al Grupo de Productores de Vino del Nuevo Mundo.



COLABORACIONES

Los elementos fundamentales del Acuerdo son:

- Lista positiva de prácticas enológicas. La inclusión de una nueva práctica será comunicada a la otra parte, y caso de que no sea aceptada se someterá a un arbitraje internacional cuya decisión será vinculante para ambas partes.

- Protección de las indicaciones geográficas, renunciando Chile a la utilización de genéricos que coincidan con indicaciones geográficas comunitarias.

- Reconocimiento del sistema comunitario de menciones tradicionales. Se ha logrado la protección para las menciones tradicionales. Esto es especialmente importante en el caso de Chile cuya legislación vitivinícola se basa fundamentalmente en el sistema de marcas comerciales (frente al sistema de indicaciones geográficas y menciones tradicionales comunitarias).

Las marcas comerciales chilenas que coincidan con indicaciones geográficas o menciones tradicionales comunitarias serán eliminadas en un período de cinco años para la exportación y de doce años para el mercado nacional chileno.

En cuanto al acceso a mercado se producirá una liberalización recíproca de los intercambios: en períodos de cuatro años y cinco años para la UE y para Chile, respectivamente. El desarme comunitario tiene una importancia mayor, pues supondrá una liberalización del 31,8 por 100 de las exportaciones agrícolas chilenas a la UE (aproximadamente 250.000 euros).

14. Conclusión

Dada su cobertura y la profundidad de su contenido, el Acuerdo de Asociación con Chile ha pasado a convertirse en la punta de lanza de la política comercial convencional de la UE. Desde

la propia Comisión Europea, la encargada de la negociación, se le ha llamado «Acuerdo del siglo XXI». Este apelativo no sólo reconoce el mérito y las posibilidades que ofrece el Acuerdo, sino que lo presenta como un camino a seguir en futuras negociaciones. Esto es particularmente importante en el área latinoamericana porque está en curso la negociación de otro acuerdo de asociación con Mercosur. El caso de Chile ha de servir como punto de referencia y como acicate para la finalización exitosa de las negociaciones con el bloque del cono sur.

Además, debe destacarse que la UE ha sido capaz de adelantarse a EEUU, que también está negociando un Acuerdo de libre comercio con Chile, lo que permitirá ir incrementando las relaciones económicas y comerciales europeas y españolas con Chile sin una posición de partida desventajosa, como pasó en el caso de México. Es más, EEUU está implicado en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuestión que obliga a la UE, si no quiere perder terreno, a reforzar sus relaciones con otras regiones latinoamericanas, especialmente con Mercosur.

Por otro lado, el Acuerdo suscrito con Chile aportará ventajas de cara a la Ronda multilateral de Doha, al haberse podido incluir en el Acuerdo de Asociación temas de interés comunitario con vistas a la OMC, como las inversiones o los servicios de transporte marítimo, y al haber alcanzado soluciones consistentes con la normativa OMC en capítulos como Medidas No Arancelarias, Propiedad Intelectual, Solución de Diferencias o Comercio de Servicios. Todo ello contribuye a hacer de los enfoques multilateral y bilateral vías paralelas dirigidas a la liberalización del comercio internacional.



COLABORACIONES