



The Heritage Foundation
Executive Memorandum

214 Massachusetts Avenue, N.E., Washington, D.C. 20002-4999 • (202) 546-4400 • <http://www.heritage.org>

No. 760

July 20, 2001

HORA DE AVANZAR EN EL LIBRE COMERCIO CON CHILE

POR ANA I. EIRAS Y FELIPE WARD

El 23 de Julio, representantes de Estados Unidos y Chile se reunirán para la sexta ronda de negociaciones con el propósito de continuar avanzando en el acuerdo de libre comercio. Esta ronda es trascendental, puesto que ambas partes van a intercambiar listas de productos para negociar una reducción de impuestos, además de tratar los difíciles temas de orden laboral, ambiental y de política antidumping.

Para lograr un tratado de libre comercio con Chile en forma rápida, los negociadores de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) deben estar preparados para negociar con su contraparte Chilena, para lo cual deben tener acabadas las listas de productos a discutir, las propuestas para manejar eventuales puntos de conflicto en los temas laborales y ambientales, como también un calendario base para reducir, y eventualmente eliminar, las políticas antidumping, y alternativas a las sanciones comerciales, ya que son contrarias al libre comercio.

El estado actual de las negociaciones. Lo primero que la mayoría de los países negocian en un acuerdo de libre comercio es el lenguaje específico que se usará en el acuerdo, lo que normalmente toma cerca del 40 por ciento del proceso de negociaciones. Chile y Estados Unidos ya han completado esta etapa y comenzaron a explorar mecanismos de cooperación en los temas ambientales, laborales y de antidumping.

En la próxima reunión, ambas partes intercambiarán listas de productos exportados de un país a

otro, con propuestas para su rebaja hasta llegar a cero. El intercambio de estas propuestas marcará el inicio de la negociación producto a producto. Ambos países necesitarán tener sus propuestas listas si es que pretender avanzar hacia el acuerdo de libre comercio definitivo.

No sólo se tratarán materias de orden laboral, ambiental y antidumping, sino que también se discutirán los mecanismos de solución de controversias que se utilizarán para las eventuales disputas una vez que el tratado ya se encuentre en vigencia. Chile comprende cuan importantes son estos temas para los Estados Unidos y ha expresado en reiteradas oportunidades su voluntad de cooperar para encontrar una forma de abordar el tema de manera satisfactoria. No obstante, Chile no está dispuesto a firmar ningún acuerdo con disposiciones que afecten el libre comercio en cualquiera de sus formas, como por ejemplo uno que permita la imposición arbitraria de sanciones comerciales. La manera en que estos aspectos se resuelvan va a

Produced by the
Center for International
Trade and Economics (CITE)

Published by
The Heritage Foundation
214 Massachusetts Ave., NE
Washington, D.C.
20002-4999
(202) 546-4400
<http://www.heritage.org>



This paper, in its entirety, can be
found at: [www.heritage.org/library/
execmemo/em760.html](http://www.heritage.org/library/execmemo/em760.html)

ser reveladora respecto a la prioridad que ambos países le dan al libre comercio.

Los próximos pasos para el USTR. Para lograr un acuerdo de libre comercio con Chile a corto plazo, los negociadores del USTR deberán:

- **Tratar los temas laborales y ambientales en acuerdos separados.** El foco principal debe ser el libre comercio. Asuntos como el laboral y el ambiental deben ser tratados en acuerdos paralelos, como lo hicieron, por ejemplo, los países firmantes del Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio. (NAFTA). NAFTA comprende un tratado de libre comercio y acuerdos paralelos referidos a asuntos ambientales y laborales. Si los negociadores Chilenos y Estadounidenses toman este camino, el USTR debe asegurar que cualquier requisito en los acuerdos paralelos no interfiera con el libre comercio entre Chile y Estados Unidos.

Chile y Estados Unidos pueden comprometerse a mejorar sus leyes internas y convenir en que ninguna de las dos naciones tiene autoridad por sobre la otra para exigir el cumplimiento de las leyes laborales o ambientales internas. De esta manera, ambos pueden cooperar en situaciones de mutuo interés al mismo tiempo que promover conjuntamente el libre comercio. El objetivo central del acuerdo comercial se logra y los ciudadanos de ambos países se benefician.

- **Considerar otras alternativas en vez de sanciones comerciales.** Puesto que ningún país tiene el derecho de exigir el cumplimiento de las leyes del otro país, las sanciones comerciales constituyen un ataque a la soberanía del país afectado. No obstante, si una de las partes se rehusa a cumplir con parte del acuerdo, la contraparte podría exigir “compensaciones equivalentes”, mecanismo que se encuentra contemplado en las reglas que establece la Organización Mundial de Comercio (OMC). Tal y como Brink Lindsey, del Instituto Cato, explica “si un país no cumple sus obligaciones de acuerdo a las reglas de la OMC, y se rehusa a corregir la disconformidad de acuerdo a estas reglas, debe ‘compensar’ la falta, liberando otra área”. Violaciones a un acuerdo comercial bajo un sistema como éste lleva a

un régimen de expansión, y no de contracción, comercial.

Sin embargo, este sistema puede ser políticamente difícil de implementar, caso en el cual un sistema de multas es preferible como alternativa a las sanciones. En el NAFTA, si las partes no negocian una forma de reparación concreta al legítimo reclamo de una de ellas, el gobierno acusado puede ser obligado a pagar una multa y a proponer una solución al problema. Este sistema de solución de controversias ha funcionado bien en el NAFTA, permitiendo a las partes continuar beneficiándose del libre comercio.

- **Implementar un calendario para rebajar y eventualmente remover las normas anti-dumping.** El antidumping es una de las políticas Americanas que más perversamente perjudican el libre comercio. Los Chilenos ya han sufrido las consecuencias del antidumping en sus exportaciones de salmón, cobre y algunos tipos de frutas. El antidumping es un tema políticamente difícil dentro de los Estados Unidos, pero si Estados Unidos se niega a negociar respecto a él, difícilmente tendrá éxito en las negociaciones de cualquier acuerdo comercial significativo. Los negociadores del USTR, por lo tanto, debieran elaborar un calendario base vinculado a la eliminación de todas las tarifas que lleven a exceptuar a ambos países de la política antidumping.

Conclusión. Las negociaciones del 23 de Julio entre Chile y Estados Unidos son fundamentales para ratificar el liderazgo Americano respecto al libre comercio. Los negociadores del USTR deben estar preparados para el intercambio de las listas de productos y para conseguir rebajas en las tarifas, y también para implementar una estrategia de tratamiento de los temas ambientales, laborales y anti-dumping, con el fin de que efectivamente se pueda lograr un acuerdo de libre comercio para fines del 2001, meta del Presidente Bush para aumentar las oportunidades de Americanos y Chilenos.

—Ana I. Eiras es Analista de Política Económica en el Centro Internacional de Comercio y Economía en la Fundación Heritage y Felipe Ward es Analista Político del Instituto Libertad Y Desarrollo, en Chile.