

CHILE Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Introducción.

Esta es la primera reunión de la Subcomisión Mixta de Comercio Chile - CEE, acordada en la visita que el Presidente Patricio Aylwin realizó en julio de 1992.

Demás está recalcar la importancia que ella tiene para nosotros. La Comunidad Económica Europea (CEE) es el principal comprador de productos chilenos. En 1991, un 31% de las exportaciones chilenas tuvieron como destino mercados de la CEE, lo cual la constituye en el primer comprador de productos chilenos. Ello a pesar de que en las décadas del 80 y 90 el porcentaje ha ido disminuyendo como consecuencia de la apertura y del crecimiento exportador que han tenido otros mercados, especialmente Asia y América Latina.

La disminución relativa de las exportaciones contrasta con cierta estabilidad que demuestran las importaciones procedentes de la CEE, que han fluctuado alrededor de un 17% del total de las importaciones chilenas durante los últimos 12 años.

Si analizamos el comportamiento de la inversión, la CEE representa alrededor de un 12 % del stock de inversión extranjera directa en Chile realizada a través del Decreto Ley 600 y un 31% de la inversión materializada a través del Capítulo XIX del Compendio de cambios internacionales (conversión de deuda externa). Sin embargo, la inversión europea en Chile está concentrada fundamentalmente en tres países: Francia, Reino Unido y España que representan entre un 70% y un 80% de la inversión proveniente de esta región.

Si bien Chile no es un proveedor de importancia para la CEE --las importaciones desde Chile representan apenas un 0,24% del total-- en algunos rubros es un proveedor relevante: uvas (25%), harina de pescado (38%) y productos minerales. Si se considera sólo la importancia de las exportaciones de Chile dentro del total de importaciones extra-comunitarias --sin considerar el comercio intra-comunitario-- se concluye que Chile es además abastecedor de un porcentaje significativo de las importaciones de manzanas (23,2%), peras (21%) y Kiwis (16%) de la CEE.

Si se analizan los envíos de productos chilenos a la CEE se puede apreciar que nuestras exportaciones se han ido diversificando, aunque aún están muy concentradas en unos pocos productos. Este fenómeno se repite en el caso de nuestras exportaciones hacia otros países desarrollados: el cobre cuya participación se ha reducido desde un 56 a un 50% entre 1985 y 1991 sigue siendo el rubro más importante. Las exportaciones de frutas han ido adquiriendo una importancia creciente alcanzando en 1991 un 11%. Las exportaciones de harina de pescado han tenido una disminución relativa en igual período.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCION GENERAL DE RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES

Las cifras indican que existen productos que aún no alcanzan relevancia en nuestro intercambio la CEE, pero son relevantes dentro de la oferta exportable chilena; es el caso de las maderas (5% de las exportaciones totales de Chile) y productos manufacturados (cerca de un 10% del total exportado por Chile).

En síntesis, lo anterior demuestra por qué el Gobierno de Chile le asigna primera prioridad en el plano comercial a su relación con la Comunidad Económica Europea. Esto explica también el interés que tiene nuestro Gobierno de resolver las dificultades comerciales que puedan enturbiar una relación que es altamente provechosa para todos.

Más allá de los problemas puntuales que se puedan analizar, en esta reunión y las sucesivas debemos sentar las bases de un diálogo en el campo comercial que hasta hoy no existía. Este -- además de los asuntos contenciosos que podamos examinar y resolver en interés mutuo -- es uno de los principales objetivos que pretendemos con esta visita.

Quisiéramos hacer una apretada presentación de las actuales condiciones de acceso de nuestro productos a la Comunidad Económica Europea y posteriormente sintetizar las condiciones de acceso de los productos Comunitarios al mercado chileno.

Chile y las barreras arancelarias y no arancelarias de la CEE.

i.- Aranceles:

Analizando el caso de las exportaciones de Chile a la CEE se observa que el nivel promedio de los aranceles es bajo. En 1988, el promedio aritmético de los aranceles que enfrentaban las exportaciones chilenas a la CEE era de un 7.5% y el promedio ponderado de un 2.6%

Este resultado se explica ya que un 70% de las exportaciones de Chile se benefician de un arancel 0 MFN al ingreso de la CEE, 15% está sujeto a tratamiento del SGP y sólo un 15% no tiene tratamiento preferencial y paga aranceles. Del 30% de las exportaciones que está sujeto a aranceles, un 12% paga aranceles que fluctúan entre un 0 y 5%, un 12% paga aranceles entre un 5% y un 15% y un 6% paga aranceles mayores a un 15%.

Sin embargo, las dificultades de las exportaciones chilenas, en el ámbito estrictamente arancelario, no están reflejadas plenamente en la estructura arancelaria que enfrentan las actuales exportaciones. Es necesario considerar también la estructura arancelaria que enfrentarían las exportaciones **potenciales** correspondientes a productos basados en recursos naturales pero que tienen un mayor contenido de valor agregado: conservas de pescado, jugos de fruta, etc.

**MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCION GENERAL DE RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES**

En efecto, estos productos, que son parte importante de la oferta exportable de Chile, no vienen al mercado europeo en igual proporción precisamente en virtud de la estructura arancelaria existente. El escalonamiento arancelario se traduce en una protección mayor para aquellos productos con mayor elaboración (valor agregado), y por consiguiente hace perder competitividad a aquellas exportaciones que Chile tiene mayor interés en fomentar, porque convienen más al desarrollo nacional.

ii- El escalonamiento arancelario: algunos ejemplos concretos.

Como ejemplos concretos de escalonamientos arancelarios que afectan a potenciales exportaciones chilenas podemos mencionar el caso de las conservas de pescados y mariscos que ingresan con aranceles del orden de un 25%. Las exportaciones de vino pueden llegar a enfrentar aranceles de hasta un 30%, ya que están sometidas al sistema de aranceles variables y precios de referencia. Los espárragos en estado fresco pagan un 12% de arancel acogiéndose al SGP; sin embargo, también acogiéndose al SGP, los espárragos congelados pagan un 18% y en conserva un 20%.

El tomate fresco paga un arancel específico cuya equivalencia ad-valorem alcanza un 3% en la actualidad; pero el tomate deshidratado paga un 16% y la pasta de tomate un 18%, lo que sumado al costo de transporte inhibe la capacidad de competir del producto chileno. Asimismo, esta industria goza de un programa de subsidios que anula precisamente las importaciones hacia la Comunidad de prácticamente cualquier origen.

Los duraznos y damascos en su estado fresco pagan aranceles de un 22 y 25% respectivamente. La pulpa "sin azúcar" de estas frutas paga un 30% de arancel.

iii.- Medidas no arancelarias:

De acuerdo con un estudio de la UNCTAD realizado en 1990, en 1989 un 25% de las exportaciones de Chile a la CEE estaban sujetas a algún tipo de medida no arancelaria (este trabajo utiliza una definición muy amplia de medidas para arancelarias, por lo que reconocemos que la cifra real puede ser algo menor).

En el grupo de productos alimenticios las medidas no arancelarias cubren un 43% de las exportaciones chilenas a la Comunidad. Las medidas que afectan este tipo de exportaciones consisten básicamente en precios de referencia y aranceles estacionales, licencias o cuotas (manzanas).

En el caso de metales no-ferrosos un 23.5% estaban sujetos a licencias automáticas y/o sistemas de vigilancia para prevenir problemas en la producción interna de la CEE.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCION GENERAL DE RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES

Como resultado del Acuerdo Multifibras un porcentaje importante de nuestras exportaciones de textiles se encuentra bajo la amenaza de sufrir restricciones o bien simplemente no tiene posibilidades de acceso. Restricciones similares se pueden encontrar en exportaciones del calzado.

Condiciones de acceso de los productos Comunitarios al mercado chileno:

Los productos que los países miembros de la Comunidad Económica Europea exportan a Chile disfrutan de las condiciones generales que exhibe el régimen comercial de Chile: un arancel uniforme de un 11% para el universo arancelario con la excepción de algunos items agrícolas que corresponden a 3 categorías de productos, sujetos a aranceles variables (bandas de precios) que en todo caso se encuentran consolidados en el GATT al nivel de un 35% al igual que el universo arancelario de Chile.

En cuanto a medidas para arancelarias, la Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile prohíbe la adopción de todo tipo de medidas que restrinjan las importaciones y exportaciones del país. Esta Ley tiene rango Constitucional y sólo puede ser modificada por una amplia mayoría por lo que podemos señalar que estas condiciones gozan de gran estabilidad.

Si bien el 11% es un arancel mayor del promedio que disfrutaban las exportaciones chilenas a la Comunidad, nos parece que este nivel debe ser evaluado en términos de las condiciones de acceso que los productos de la Comunidad gozan en el resto de los países en desarrollo e incluso en varios mercados de países industrializados. Así evaluadas las condiciones de acceso de los productos comunitarios al mercado chileno son altamente atractivas.

RESULTADOS ESPERADOS POR PARTE DE CHILE:

Como señalamos en el comienzo de nuestra intervención el Gobierno de Chile le asigna gran importancia a esta Sub-Comisión Mixta de Comercio. Chile es un país que adoptó una estrategia de desarrollo basada en el sector exportador tanto de bienes como de servicios. Ello obliga a focalizar nuestras políticas económicas no sólo en la profundización de la liberalización de nuestra economía sino también en la consolidación y apertura de nuevos mercados para nuestros actuales productos de exportación y para la nueva oferta exportable del país.

El Gobierno de Chile ha puesto especial énfasis en la creación de las condiciones internas para que se desarrollen aquellas exportaciones basadas en recursos naturales, pero que incorporan mayor conocimiento y valor agregado nacionales.

En el campo de las relaciones económicas internacionales

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCION GENERAL DE RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES

Chile ha seguido una estrategia que combina las negociaciones económicas multilaterales y bilaterales en un esfuerzo por mejorar las condiciones de acceso de nuestros productos y la transparencia y estabilidad en las reglas del comercio internacional.

En el ámbito de las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay la oferta condicional de Chile en el grupo de acceso a mercados consiste en una rebaja de la actual consolidación de su arancel desde un 35% a un 25% para todo el universo arancelario. Asimismo, Chile ha solicitado reducciones equivalentes de los aranceles que enfrentan sus exportaciones y la eliminación de las barreras no arancelarias.

En el grupo de negociaciones de servicios, Chile ha hecho una oferta condicional de compromisos iniciales que incluye servicios dinancieros, telecomunicaciones, turismo, servicios auxiliares de transporte aéreo, y diversos servicios profesionales.

Con el fin de avanzar en la apertura comercial, el Gobierno del Presidente Aylwin ha desarrollado iniciativas complementarias en el plano bilateral.

Parte importante de esas iniciativas se han desarrollado hacia América Latina. Hemos firmado un Acuerdo de Libre Comercio con México, estamos a punto de hacerlo con Venezuela y las negociaciones están avanzando con Bolivia y Colombia. Hemos firmado un importante acuerdo de Complementación Económica con Argentina e iniciado negociaciones con Brasil.

Lo anterior se explica no sólo por razones políticas o culturales. América Latina, como conjunto, es uno de los principales socios comerciales de Chile: un 14% (US\$ 1.260 millones en 1991) de nuestras exportaciones tienen como destino países miembros de ALADI y un 26% (US\$2.032 millones en 1991) de las importaciones provienen de este origen. La balanza comercial ha sido tradicionalmente deficitaria para Chile debido a diversos factores que no es del caso explicar en esta ocasión.

Aumenta el interés el hecho de que estos países adquieren fundamentalmente productos con mayor valor agregado (recursos naturales procesados) e industriales. En efecto, del total de exportaciones de Chile al mundo un 31% de éstas corresponde a recursos naturales procesados, en cambio un 38% de las exportaciones hacia ALADI corresponde a esta categoría. En cuanto a productos industriales un 10% de las exportaciones totales de Chile están clasificadas en este grupo; en cambio un 27% de las exportaciones a ALADI están constituidas por productos industriales. Todo lo anterior explica el esfuerzo de acercamiento comercial con los países latinoamericanos lo que constituye un paso natural en la estrategia comercial de Chile, especialmente en lo relativo al desarrollo de exportaciones con mayor contenido tecnológico.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCION GENERAL DE RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES

Más allá de América Latina, Chile busca una relación comercial estable con todos sus socios, especialmente aquellos en los tres mercados de concentración de nuestras exportaciones: América del Norte, la CEE y el Asia-Pacífico.

La relación económica con la Comunidad europea es considerada una pieza fundamental dentro del proceso de crecimiento y desarrollo de nuestro país. A los lazos políticos y culturales que nos unen es preciso agregar una relación económica madura basada en la reciprocidad. La CE es, por una parte, un mercado atractivo tanto por sus dimensiones como por las características de sus exigentes consumidores lo que constituye un constante estímulo para la innovación y desarrollo de nuestros productos; y por otra puede ser fuente de inversiones en mucho mayor medida si existen los estímulos adecuados para ello.

Chile busca a través de esta Subcomisión conocer mejor el funcionamiento de las normas y reglas de la Comunidad, aclarar y si es posible proponer a las autoridades competentes soluciones a las dificultades que puedan existir en nuestras relaciones. Pero de mucha mayor relevancia resulta para nosotros identificar nuevas oportunidades de entendimiento y mecanismos de asociación que regulen nuestras relaciones bajo el principio de reciprocidad, en que las condiciones generales de comercio sean idénticamente ventajosas para ambos.

La CE tiene, por razones conocidas y seguramente justificables, un conjunto de esquemas preferenciales en los cuales Chile no tiene participación. Un caso claro en América Latina está en los beneficios otorgados a los países afectados por el narcotráfico. Es cierto que Chile estuvo en su momento de acuerdo con esa política, pero ello porque entendíamos que era temporal y correspondía a la difícil situación de esos países. Pero las preferencias se mantuvieron y no sólo eso: fueron extendidas además hacia Centroamérica. Podrán haber buenas razones políticas para ello; no queremos que esas preferencias sean eliminadas, sino que esas u otras nos sean extendidas, a través de mecanismos permanentes de asociación, a nosotros, que tenemos la economía más abierta de la región.

No pretendemos buscar formas de asociación con la CEE al margen del Grupo de Río. Al contrario, somos profundamente solidarios de lo que dicho Grupo ha discutido y acordado con la CEE. Pero existe aún un amplio espacio para avanzar bilateralmente y los avances bilaterales con los países que estén en condiciones de enfrentar una apertura mayor pueden favorecer el desarrollo de esquemas integradores más amplios.

En suma, esperamos que esta Subcomisión sienta, en estas y otras reuniones sucesivas, condiciones para un diálogo maduro en materia comercial, para avanzar hacia formas de asociación. La cooperación que hemos recibido de la CEE (que una vez más agradecemos en toda su importancia) y los excelentes lazos políticos, realizados por el reciente intercambio de visitas entre

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

DIRECCION GENERAL DE RELACIONES

ECONOMICAS INTERNACIONALES

Nuestros presidentes Delors y Aylwin, constituyen bases sólidas en las cuales avanzar hacia una relación económica madura.