



Perspectiva desde la S.N.I de los Aspectos Posteriores a la Negociación de Acuerdos Comerciales

Ing. Eduardo Farah
Presidente

Noviembre 2007



SOCIEDAD NACIONAL
DE INDUSTRIAS



CONSIDERACIONES PREVIAS

- TLC no sustituye una estrategia de desarrollo
- En el contexto de una estrategia de inserción, puede ser un gran aporte
- Desafío de competitividad sistémica
 - Incrementos de productividad
 - Innovación tecnológica
 - Clusters y cadenas de valor
- **Necesarios complementos**
 - Estabilidad macroeconómica
 - Infraestructura
 - Transparencia y estabilidad institucional
 - Modernización del Estado
 - Cohesión social

BENEFICIOS DE LOS TLC'S

- **Tradicionales**
 - Comercio
 - Inversión
- **No tradicionales**
 - Calidad de la política económica
 - Estabilidad en las reglas del juego
 - Certidumbre jurídica
 - Transparencia
 - Profesionalismo en la gestión pública

BENEFICIOS EN INVERSIÓN

- **Rentabilidad y escala**
 - Efecto favorable sobre riesgo-país
 - Aumento en rentabilidad de la inversión
 - Aumento en escala de inversiones
 - Estabilidad jurídica
 - Atracción de Inversión Extranjera (IED)
- **Alianzas internacionales**
 - Mayor espacio para alianzas
 - Acumulación de origen
 - Aprovechar población latina en otros países

BENEFICIOS ADICIONALES

- 📄 **Calidad de la política económica**
 - ▲ Orientación exportadora y de apertura
 - ▲ Trato no discriminatorio al inversionista

- 📄 **Estabilidad en las reglas del juego**
 - ❏ Certidumbre jurídica
 - ❏ Respeto de contratos
 - ❏ Permite planificar negocios

- 📄 **Transparencia**
 - ▲ Emisión y modificación de normas
- 📄 **Profesionalismo en la gestión pública**
 - ▲ Actualización de competencias

FASES DEL TLC

- Preparación de la negociación
- Negociación
- Revisión jurídica
- Aprobación parlamentaria
- Implementación
- Administración

ELEMENTOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN

- Listado y cronograma de compromisos de ambas partes y de diversas agencias
- Rastreo de modificaciones legales o administrativas
- Examen de instrumentos
 - Leyes, normas administrativas, decretos
 - Coordinación con agencias pertinentes
 - Instancia de trabajo hasta puesta en práctica

ADMINISTRACION DEL ACUERDO

Monitoreo de compromisos

- Seguimiento de obligaciones propias y de la contraparte
- Monitoreo y preparación de los Comités del TLC y de la Comisión de Administración
- Evaluación periódica de su funcionamiento
- Coordinación con sectores públicos y gremios

Aprovechamiento de oportunidades y “agenda interna”

- Difusión de contenidos del TLC
 - Detección y difusión de oportunidades de negocios
 - Información especializada

Gestión de contenciosos

- Prevención
- Monitoreo y seguimiento de contenciosos

CLAVES DE UN DEBATE ESTRATÉGICO

- La decisión de negociar TLC es una necesidad por incorporar la intensidad del cambio tecnológico para abordar cualquier tema
- Cantidad de temas previos al TLC: eficiencia, calidad, cobertura y ritmo de innovación en servicios financieros y de telecomunicaciones; rol de Tecnologías de Información para lograr competitividad con cohesión social; apoyo y modernización de las PYMES; componente de equidad en la política económica (instrumentos); organización industrial de los mercados y promoción de la competencia

CLAVES DEL DEBATE

- Es legítimo debatir si tiene sentido esperar el TLC hasta “estar preparados”. Sin embargo, esa decisión no es gratis.
 - Desventaja frente a competidores
 - Desaparece el estímulo para apurar el paso
 - La oportunidad no es eterna y puede evaporarse
- El TLC sólo anticipa algunos desafíos que están presentes, con o sin TLC
- Rechazar el TLC no exime de abordar urgentes temas de competitividad, innovación tecnológica, readecuación institucional, apertura en servicios, integración de las PYMES a corrientes exportadoras



Gestión de Implementación

Elementos Facilitadores

- Red de acuerdos existentes
- TLC con EE.UU. consolidará normas
- Amplio consenso en el sector público y privado sobre modelo de apertura económica
- Transversalidad del debate nacional (parlamento, partidos políticos, empresarios, sindicatos, ONGs, regiones)

Definición de Implementación

- Consolidación de la institucionalidad, procedimientos y obligaciones
- Oportunidades comerciales
- Conflictos potenciales
- Difusión, capacitación y estudios
- Profundizar TLCs

Implementación es:

**Global, Permanente,
Transversal.**

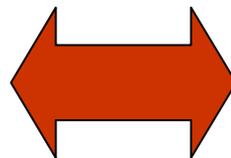
Gestión de Implementación

- Puntos de contactos centrales con USTR
- Creación de comités del TLC: SPS, propiedad intelectual
- Grupos de trabajo en Ministerios y agencias especializadas del sector público
- Departamentos y unidades al interior de la Dirección de Comercio
- Sector privado (gremios y consejo público – privado)

Gestión de Implementación

- Matriz de compromisos
- Calendario y revisión del estado de cumplimiento de los compromisos
- Comités
- Temas ambientales y de la sociedad civil

Evitar crear nuevas estructuras



Capacitar al Sector Público

Oportunidades Comerciales

- Compras públicas
- Programa de marketing de productos específicos
- Sistema de inspección de productos agrícolas
- Equivalencia de los sistemas de tipificación de productos agropecuarios

Gestión de Implementación

Conflictos Potenciales

- Amenazas de mercado
 - Desgravación arancelaria
 - Utilización de cuotas
- Monitoreo de cumplimiento
 - Nivel de utilización
 - Uso de cuotas
 - Detección de trabas
 - Matriz de compromisos
- Sector privado fuente de retroalimentación



Conclusiones

Objetivos de Reciprocidad

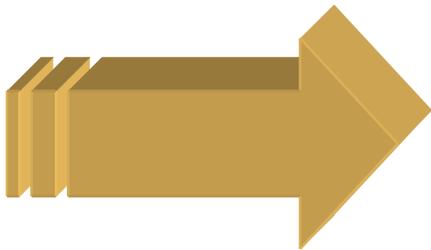
- Niveles de acceso de mercado
- Aprobación de normativas
- Solución de contenciosos
- Trato equivalente al otorgado a otras economías
- Tiempos de respuesta

Externalidades Positivas

- Incorpora normas de transparencia
- Eleva nivel de exigencia de la norma nacional
- Promueve la convergencia en sistemas regulatorios nacionales
- Incentiva la modernización en laboratorios
- Genera compromisos que obligan al sector público y privado a actuar en forma coordinada
- Acceso a proyectos de cooperación

Redefinición de la Relación Bilateral

- Coordinación permanente y formal con la contraparte designada
- Validar la institucionalidad del acuerdo
 - Comisiones de libre comercio
 - Comités y subcomités de trabajo
- Mecanismo formal de solución de conflictos



**La nueva relación
económico comercial debe
abordarse dentro del TLC**

MUCHAS GRACIAS!!



SOCIEDAD NACIONAL
DE INDUSTRIAS