

---

## comercio internacional

# **L**as negociaciones de servicios financieros de Chile

Raúl E. Sáez  
Sebastián Sáez



**C E P A L**

División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, junio de 2006

Este documento fue preparado por Sebastián Sáez, experto de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con la colaboración de Raúl E. Sáez, Coordinador de Asuntos Internacionales y Jefe de Negociación de Servicios Financieros del Ministerio de Hacienda de Chile. El presente estudio no puede ser considerado una interpretación autorizada del GATS, NAFTA, ni de ninguno de los acuerdos mencionados. Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de Juan S. Araya a una versión preliminar.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y no comprometen a las instituciones donde trabajan o han trabajado y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1680-869X

ISSN electrónico 1680-872X

ISBN: 92-1-322936-4

LC/L.2565-P

Nº de venta: S.06.II.G.93

Copyright © Naciones Unidas, junio de 2006. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	5
<b>Introducción</b> .....	7
<b>I. Los modelos de integración financiera</b> .....	9
A. La apertura unilateral de Chile: requisitos para una integración más provechosa.....	12
B. Las condiciones para una integración financiera y la experiencia chilena.....	14
<b>II. La experiencia chilena en las negociaciones con la Unión Europea y Estados Unidos</b> .....	17
A. El caso de Chile-Unión Europea.....	19
B. El caso de Chile y los Estados Unidos.....	26
<b>III. Lecciones de la experiencia chilena para América Latina</b> .....	33
<b>Bibliografía</b> .....	35
<b>Serie Comercio internacional: números publicados</b> .....	37

### Índice de cuadros

Cuadro 1	El proceso de reforma del mercado de capitales chileno: 1974-2003.....	11
Cuadro 2	El comercio de servicios en el GATS .....	19
Cuadro 3	Listas de compromisos del GATS.....	21
Cuadro 4	Estructura y contenido.....	21
Cuadro 5	NAFTA y los servicios financieros en TLC Chile-Estados Unidos .....	26



---

## Resumen

---

La integración de los servicios financieros y la apertura de la economía a los flujos de capitales es uno de los asuntos más complejos de administrar en el contexto de las negociaciones económicas internacionales contemporáneas. Al evaluar y discutir el impacto de los acuerdos suscritos por Chile en la década del 90, la atención pública se ha centrado en los efectos sobre el comercio de bienes, dejándose a un lado las dimensiones más cualitativas que se han incluido en alguno de ellos, como son las disciplinas en materia de inversiones, los servicios y la propiedad intelectual. El presente trabajo aborda, dentro del ámbito del comercio de servicios, las modalidades de negociación del sector de servicios financieros seguidas por Chile en sus acuerdos bilaterales negociados con la Unión Europea y los Estados Unidos.



## Introducción

---

La integración de los servicios financieros y la apertura de la economía a los flujos de capitales es uno de los asuntos más complejos de administrar en el contexto de las negociaciones económicas internacionales contemporáneas. Esto se explica por la falta de consenso entre los economistas respecto del efecto neto del libre flujo de los capitales financieros, a diferencia del mayor consenso que existe en la profesión respecto de las ganancias de la apertura comercial.<sup>1</sup> Otro problema es la inexistencia de un enfoque único de liberalización que oriente a las autoridades acerca del camino a transitar, aunque sí se pueden identificar requisitos para aprovechar los beneficios potenciales que abre la integración financiera internacional.

Al evaluar y discutir el impacto de los acuerdos suscritos por Chile en la década del 90, la atención pública se ha centrado en los efectos sobre el comercio de bienes, dejándose a un lado las dimensiones más cualitativas que se han incluido en alguno de ellos, como son las disciplinas en materia de inversiones, los servicios y la propiedad intelectual.

El presente trabajo aborda, dentro del ámbito del comercio de servicios, las modalidades de negociación del sector de servicios financieros seguidas por Chile en sus acuerdos bilaterales negociados con la Unión Europea y los Estados Unidos.

En la primera sección se describen los principales enfoques vigentes en materia de integración financiera. En la segunda sección se

---

<sup>1</sup> Ver Bhagwati (1998).

analizan los prerequisites para una negociación activa de servicios financieros y las fortalezas que presentaba el sector financiero chileno al momento de enfrentar estas negociaciones lo que permitió abordarlas de manera confortable. En la tercera sección se estudian las negociaciones con la Unión Europea y los Estados Unidos. Finalmente, se extraen las principales lecciones de este proceso.



## I. Los modelos de integración financiera

---

Podemos distinguir tres enfoques de integración financiera: el primero de ellos, es la apertura unilateral del sistema financiero, eliminando lo que en la literatura se ha denominado “represión financiera”. Este enfoque fue adoptado por Chile a mediados de la década del setenta y profundizado en la década del 90 hasta nuestros días. Este reconoce la importancia que tiene el sector financiero en una economía de mercado como mecanismo de asignación de recursos. La integración al sistema financiero internacional es, en este esquema, una extensión de los beneficios de la desregulación interna. Sin embargo, si bien la integración financiera internacional permite la “importación” de servicios financieros más eficientes, no garantiza la posibilidad de “exportar” servicios financieros debido a las restricciones que pueden existir en otros mercados. Además, el sector financiero es fuertemente regulado, regulaciones que mezclan restricciones de acceso y medidas prudenciales.

Un segundo enfoque, utilizado por la Unión Europea (UE) en su proceso de integración, se sustenta, por una parte, en la eliminación de las medidas discriminatorias que limitan el acceso y el trato nacional, y por otra, en el “pasaporte único” mediante el cual una institución financiera establecida en un país miembro de conformidad con la legislación interna de éste, puede prestar servicios en cualquier otro país miembro de la UE sin tener que establecer una presencia comercial (inversión) y estar sujeta a la supervisión del país receptor de la prestación. Este enfoque, conocido también como el enfoque del “reconocimiento mutuo”, ya que se sustenta en el “reconocimiento”

que hace el país receptor del servicio de la “calidad” de la legislación y supervisión existente en el país de origen del prestador de servicios, tiene la ventaja de eliminar las restricciones más claras de acceso y de hacer competir las regulaciones castigando a aquel país con regulaciones más pesadas.<sup>2</sup> Asimismo, reduce la carga regulatoria del proveedor de servicios pues sólo queda sujeto a un único sistema regulatorio.

Un tercer enfoque, seguido tanto por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, en inglés) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), como por el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, en inglés) privilegia el trato nacional como enfoque de liberalización. En este último caso las regulaciones no compiten y se produce una doble carga regulatoria cuando las regulaciones difieren ya que el proveedor de servicios debe cumplir tanto la regulación del país de origen como las disposiciones del país de destino.

Hasta la primera mitad de la década de los años 1990s Chile sólo siguió el primer enfoque de integración financiera por lo que en el resto de esta sección describimos la experiencia chilena, dejando para la siguiente las negociaciones bilaterales que complementaron la apertura unilateral.

---

<sup>2</sup> No obstante, la Comisión Europea, a través de las directivas respectivas, ha establecido estándares mínimos de regulación y supervisión.

Cuadro 1

## EL PROCESO DE REFORMA DEL MERCADO DE CAPITALES CHILENO: 1974-2003

Medidas 1974-1982	Medidas 1984-1989	Medidas 1990-1999	Medidas 2000-2003
<b>BANCA</b>	<b>BANCA</b>	<b>BANCA</b>	<b>BANCA</b>
Privatización de empresas bancarias; Homogeneización y reducción de las tasas de encaje; Eliminación de controles cuantitativos; Liberalización de las tasas de interés; Liberalización de las tasas de interés; Introducción de operaciones de mercado abierto; Liberalización de operaciones activas y pasivas; Acceso al crédito externo; Flexibilización de las barreras de entrada; Indización de los instrumentos de mediano y largo plazo; Creación de nuevos instrumentos y servicios; Establecimiento de una banca universal o múltiple; Autorización bancos actúen como intermediarios de valores.	Recapitalización y privatización de bancos intervenidos; Fortalecimiento regulación y supervisión; prudenciales, exigencias de liquidez y reserva técnica. Ampliación del giro bancario, creación de sociedades filiales: agencia de valores, corredores de bolsa, administración de fondos mutuos, leasing y asesorías financieras, Exigencias de información al público, limitaciones préstamos a partes relacionadas, mecanismos para resolución bancos con problemas. Se modifica el secreto y reserva bancarios.	Adecuación de Capital de Basilea 1988; Reforzamiento facultades de supervisión y enfoque cualitativo. Se amplió el ámbito de negocios de bancos, ya sea directamente, por medio de filiales o sociedades de apoyo al giro. Prestación de servicios financieros en el exterior mediante: a) operaciones transfronterizas; b) establecimientos de sucursales en el exterior; y c) inversión directa en empresas filiales en el extranjero.	Eliminación del impuesto de 4% a los intereses de préstamos externos cuando éstos se utilicen para otorgar créditos al exterior; Reducción en el capital mínimo para constituir un banco; Nuevas normas para la fusión de entidades bancarias.
<b>SEGUROS</b>	<b>SEGUROS</b>	<b>SEGUROS</b>	<b>SEGUROS</b>
Apertura ha empresas extranjeras; Contratación de seguros en el exterior; Libertad de tarifas y reaseguros; Flexibilización barreras de entrada a bolsas de valores.	Restricciones a la entrada; Supervisión prudencial; Clasificación de riesgo	Se autoriza inversión en el exterior; Se amplía el tipo de instrumentos disponibles para invertir	Mayor autorregulación mediante creación de depósito de pólizas, la incorporación de mecanismos modernos de medición de riesgo de cartera y aumento de las responsabilidades del directorio; Flexibilización en materia de inversiones de las compañías de seguros.
<b>VALORES</b>	<b>VALORES</b>	<b>VALORES</b>	<b>VALORES</b>
Apertura del mercado de intermediación; Libertad para la negociación y determinación de comisiones; Operación de agentes de valores; Promulgación de Ley de Valores y de Sociedades Anónimas; Desarrollo de Fondos Mutuos; Reforma al sistema de pensiones.	Supervisión prudencial; Flexibilización sobre normas de inversión de AFP; Ampliación giro de inversionistas institucionales (ahorro voluntario); Clasificación de riesgo; Protección accionistas minoritarios; Nuevos inversionistas institucionales: fondos de inversión, fondos de inversión de capitales extranjeros y sociedades anónimas inmobiliarias; Autorización de operaciones con ADRs.	Se amplió el rango de instrumentos disponible para los inversionistas institucionales argenes de inversiones en exterior; Reglamentó en forma más severa los conflictos de intereses; Se estableció la normativa sobre empresas securitizadoras; Bolsa Off-shore.	Se amplió el mecanismo de ahorro previsional voluntario; Flexibilización de limitaciones para diseño de portafolios de fondos mutuos y mayores exigencias de información y responsabilidades de las administradoras; Creación de la figura del "inversionista calificado" para la operación de mercados de valores semi-privados y/o privados; Ley de Ofertas Públicas de Acciones (OPAs).

Fuente: Marshall (1991), y elaboración propia.

## A. La apertura unilateral de Chile: requisitos para una integración más provechosa

Chile es considerado un reformador anticipado en el contexto latinoamericano. En el sector financiero las reformas partieron de la base de que el mercado de capitales chileno era un ejemplo de libro de texto sobre “represión financiera”. Podemos distinguir tres fases en el proceso de reformas: i) reforma del sector financiero en general; ii) crisis; y iii) reformas post – recuperación, Livacic (2003).

En la primera fase se redujo la participación estatal en el sector, fundamentalmente por medio de la privatización de las entidades financieras bajo control estatal, manteniéndose sólo el Banco del Estado de Chile como única institución bancaria en manos del sector público.<sup>3</sup> Siempre en el ámbito de la organización de mercado, se avanzó en la creación de una banca múltiple, buscando terminar con los bancos especializados, eliminando las restricciones que favorecían esta segmentación, cuadro 1.<sup>4</sup>

En lo que dice relación con la liberalización externa, se autorizó el acceso al crédito externo directo, facultando a los bancos a contratar créditos para ser colocados internamente. Inicialmente se mantuvieron restricciones al movimiento de capitales de manera de administrar adecuadamente la política monetaria, sin embargo, al final del primer período de reformas estos fueron eliminados y posteriormente reimpuestos.

Estas reformas produjeron una amplia innovación en términos de servicios y productos que abarcaron los diversos segmentos del mercado financiero: consumo, hipotecarios, y empresas. Adicionalmente, se autorizó la incursión de los bancos comerciales en las actividades de intermediación de valores por medio de la creación de filiales.

Sin embargo, en cuanto a la supervisión bancaria propiamente tal no hubo reformas de importancia. Sólo al final de esta etapa de liberalización, cuando se hicieron evidentes una serie de problemas derivados de la falta de una supervisión efectiva, se avanzó en el establecimiento de principios mínimos de supervisión que, finalmente, fueron implementados en el marco de la crisis que afectó al sector a comienzos de los años 1980s.

La gravedad y profundidad de la crisis financiera de principios de los 1980s, se explica por la coincidencia de tres factores. Primero, desde el punto de vista de la política macroeconómica, la adopción, a mediados de 1979, de una política cambiaria basada en el enfoque monetario de balanza de pagos, el que suponía la fijación nominal del tipo de cambio. En segundo término, una profunda crisis internacional que significó el aumento de la tasa de interés internacional y la caída de los términos de intercambio. Finalmente, la regulación bancaria no fue adaptada a las nuevas exigencias que imponía un esquema donde el sector financiero se encontraba desregulado y operaban en lo fundamental los principios de una economía de mercado. A este respecto algunos autores vinculados al proceso indican que desde el inicio del proceso de liberalización existía una

---

<sup>3</sup> Cabe recordar que otras instituciones del Estado mantuvieron actividades de fomento por medio de la entrega de recursos financieros, en particular, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP).

<sup>4</sup> Para mejorar la asignación de recursos y reducir el costo del crédito, se redujeron las tasas de encaje, tanto para operaciones en moneda nacional como extranjera; se eliminaron los controles cuantitativos y las disposiciones sobre asignación de créditos; fueron liberadas las tasas de interés y se introdujo una amplia indización en las operaciones financieras; se crearon instrumentos de mediano y largo plazo en unidad de cuenta indizada (Unidad de Fomento). Además, se introdujeron las operaciones de mercado abierto, sustentadas en instrumentos emitidos por el Banco Central, como nuevo instrumento de política monetaria; fueron eliminadas las restricciones sobre las operaciones de crédito; y se amplió el acceso al mercado de nuevos operadores y se creó la categoría de sociedades financieras, que podían prestar el mismo tipo de servicios que los bancos, con la excepción de apertura de cuentas corrientes y realizar operaciones de comercio exterior, ver los trabajos incluidos en Livacic (2003).

cierta tensión entre liberalizar y regular, ya que no era deseable intervenir en el papel del mercado como asignador de recursos, el cual podía ser menoscabado con una excesiva supervisión.<sup>5</sup>

Al comienzo de la década de 1990, una vez superada la crisis, el sector financiero, y bancario en particular debían incorporar nuevas reformas. A fines de 1997, concluyó la reforma a la Ley General de Bancos (LGB), siendo esta la modificación de las regulaciones del sector más importante desde 1986. Así como la LGB de 1986 estuvo muy influida por la experiencia previa de la crisis bancaria de 1982, las modificaciones introducidas en 1997 estaban orientadas a crear un sistema bancario integrado al mundo, especialmente, como proveedor de servicios financieros hacia el exterior, combinando desregulación con modernización del enfoque de supervisión.

La reforma se basó en cuatro pilares. En primer lugar, se adoptaron los criterios sobre requisitos de capital del Acuerdo de Capital de Basilea de 1988 (Basilea I), adaptados a la realidad chilena. En segundo lugar, se introdujeron modificaciones a las facultades de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) responsable de la supervisión del sector, acercándose hacia las recomendaciones del Comité de Basilea, y al mismo tiempo, promoviendo un enfoque de auto-regulación. En tercer lugar, se amplió el ámbito de negocios que pueden realizar los bancos, ya sea directamente, por medio de filiales o sociedades de apoyo al giro. Por último, se impulsó la internacionalización de la banca. Respecto de esto último, se facultó a las instituciones bancarias para prestar sus servicios financieros de manera transfronteriza desde Chile y se relajaron las restricciones internas para que las instituciones constituidas en Chile se establecieran en el exterior, mediante diversas modalidades, cuadro 1.

Luego de la liberalización del tipo de cambio en septiembre de 1999 se abre totalmente la cuenta de capitales. Primero, en septiembre de 1998 se reduce a cero el encaje y luego, en abril de 2001, éste es eliminado en conjunto con los requisitos de autorización que se mantenían para algunas operaciones, aunque se mantiene la facultad del Consejo del Banco Central para reponerlo. Junto con ello, se inicia un proceso de perfeccionamiento del funcionamiento del mercado de capitales que tienden a reducir las barreras a la entrada, a mejorar la información, a proteger a los pequeños accionistas, a una mayor autorregulación y a la creación de nuevos instrumentos financieros.

Estas reformas han abarcado al conjunto de actividades de prestadores de servicios financieros y se han ido introduciendo de manera gradual y ordenada. La regulación del mercado financiero y la fortaleza que ha mostrado la industria en general han permitido abordar la siguiente etapa de la apertura financiera chilena que se inicia con las negociaciones de compromisos internacionales en servicios financieros.

## **B. Las condiciones para una integración financiera y la experiencia chilena**

La existencia de distintas actividades cubiertas bajo el concepto de servicios financieros (banca, seguros y valores) ha significado diversos enfoques regulatorios que determinan la forma en que estas distintas actividades pueden o no estar integradas. Ello ha producido distintos modelos de organización de la industria financiera. La actividad ha sido tradicionalmente altamente regulada. La literatura económica es abundante en las razones que hacen necesario contar con un conjunto de regulaciones que aseguren un adecuado funcionamiento de este sector. Este aspecto ha adquirido una gran relevancia a partir de los amplios procesos que han transformado esta industria en las últimas décadas haciéndola una de las actividades de servicios más internacionalizadas.

---

<sup>5</sup> Para una revisión de la situación económica del período ver Meller (1996) y Ffrench-Davis (2003).

De manera sintética, se puede señalar que las regulaciones en el sector se justifican por la existencia de asimetrías de información entre los agentes y la necesidad de proporcionar protección a los depositantes e inversionistas. En efecto, existe un problema derivado de las características de este mercado en el sentido de que normalmente, el inversionista que presta recursos financieros no tiene una información completa, por problemas de costos y otros, respecto de los atributos de solvencia e integridad del que pide prestado. Una solución de mercado es establecer mecanismos que mejoren la disponibilidad de información al público en general, y al regulador en particular. Aún así, es necesario establecer mecanismos adicionales que permitan entregar seguridad al inversionista que normalmente se traducen en la existencia de regulaciones prudenciales.

Esta actividad, además, tiene una característica casi única que se refiere al impacto del comportamiento de los agentes individuales en el conjunto del sistema financiero. En efecto, cuando una entidad enfrenta dificultades esto puede acarrear una crisis de confianza que afecta a todas las instituciones por igual, independiente de su situación particular: puede haber un comportamiento de manada de parte del público. Para prevenir este tipo de situaciones se hace necesario establecer regulaciones orientadas a asegurar la integridad y estabilidad del sector financiero.

La aplicación de un conjunto de medidas orientadas a superar los problemas anotados han generado incentivos que pueden afectar el comportamiento de las instituciones las que pudieran, dependiendo de las regulaciones que las amparan, tener un problema de riesgo moral (*moral hazard*). Este se origina cuando existen en las regulaciones seguros explícitos o implícitos que determinan que la autoridad intervendrá en el mercado para superar cualquier problema. Estas características han sido una constante limitación en los enfoques de negociación de este sector.

Es por ello que al evaluar las condiciones necesarias para enfrentar la negociación, es importante destacar el papel que juega la supervisión en la apertura del sector financiero y su integración internacional. La supervisión financiera vela por el adecuado funcionamiento del sistema de pagos y el crédito en la economía, buscando la estabilidad global del sistema financiero. Todo lo cual resulta clave en la conducción y efectividad de las políticas macroeconómicas y en la flexibilidad de las opciones de política que puede adoptar la autoridad en determinado momento dependiendo de la coyuntura que debe enfrentar.

A pesar de que el amplio proceso de desregulación y apertura del sector financiero a mediados de la década del 1970 derivó en una crisis profunda del sector, por las razones que se mencionaron anteriormente, y que significó el cierre de gran cantidad de instituciones y asignar montos significativos de recursos financieros para capitalizar la actividad, en lugar de revertir el proceso de apertura, la autoridad se concentró en introducir un enfoque de regulación y de supervisión acorde con las reglas con que operaba el sector. El fortalecimiento de esta actividad se transformó en una prioridad que ha permanecido vigente: el proceso de desregulación se ha profundizado de la mano de un fortalecimiento de la supervisión. Chile contaba al momento de la negociación con la Unión Europea y los Estados Unidos con un régimen regulatorio y de supervisión que entregaba confianza a la comunidad económica internacional.

También es importante destacar la vinculación que existe con la conducción de la política económica. En efecto, la conducción de la política macroeconómica, especialmente, las políticas monetarias y cambiarias afectan directamente los balances de los bancos y las estrategias de éstos para adaptarse a tales políticas. Asimismo, la mayor o menor vulnerabilidad de los bancos ante *shocks* macroeconómicos afectan la capacidad para implementar determinadas políticas por parte de la autoridad. La sensibilidad de los balances de los bancos a las variaciones en las tasas de interés, la exposición a las modificaciones del tipo de cambio y a la contracción de la demanda agregada, pueden limitar seriamente las opciones de política y los instrumentos que pueden aplicar

las autoridades fiscales y monetarias por los efectos desestabilizadores que ellos tengan en el corto plazo en el sistema financiero.

Por las mismas razones, un contexto macroeconómico inestable, tasas de inflación altas y variables, auges y caídas bruscas del gasto, producen desequilibrios que hacen más vulnerables a los bancos. Adicionalmente, en esas condiciones resulta más difícil para los bancos hacer una evaluación del riesgo de crédito que refleje de manera fidedigna la situación de los deudores.

La experiencia internacional es concluyente en cuanto a la existencia de vínculos positivos entre un sano y robusto sistema financiero, sujeto a las disciplinas del mercado, y una supervisión financiera preventiva, que anticipa de manera oportuna los distintos eventos que pueden afectar los indicadores financieros de las instituciones, y las políticas macroeconómicas estables.

Desde mediados de la década del 80 las autoridades económicas de Chile han convergido hacia un consenso en la conducción económica que ha puesto énfasis en la preservación de los equilibrios macroeconómicos fundamentales, entendidos estos, como la sustentabilidad temporal de los indicadores básicos. Además, las autoridades han administrado las políticas en base a objetivos prefijados y conocidos por los agentes lo que ha facilitado una mayor gradualidad en los ajustes de la economía y de estos indicadores a nuevas condiciones.

Finalmente, otra de las principales fortalezas de Chile es la estructura y características de la industria financiera. Como se mencionó, luego de la crisis de la década del 80, la industria en los años 90 estaba constituida por instituciones financieras sólidas capitalizadas donde la presencia extranjera era muy relevante. Además, en la década del 90 se aprobaron diversas legislaciones que buscaron mejorar la internacionalización del sector, incrementar los instrumentos financieros disponibles en el mercado, junto a una mejor regulación del sector bancario, de valores y seguros, incorporando las principales recomendaciones internacionales en materia bancaria, de gobiernos corporativos, conflictos de interés y protección de los derechos de accionistas minoritarios.

Es por ello que, al momento de enfrentar las negociaciones con la U.E. y EE.UU., el sistema financiero mostraba altos índices de solvencia y liquidez, y una marcada internacionalización. En efecto, en el caso del sector bancario, en el año 2000, el porcentaje de préstamos vencidos alcanzaba a 1,7 sobre el total y el patrimonio efectivo sobre los activos ponderados por riesgo era de 13,3%. En tanto, que los bancos extranjeros manejaban el 46,2% de los activos del sistema. En cambio, la experiencia de México durante las negociaciones del NAFTA fue distinta: instituciones financieras en manos del Estado y nula presencia extranjera lo que obligó a establecer salvaguardias especiales para graduar la apertura.





## **II. La experiencia chilena en las negociaciones con la Unión Europea y Estados Unidos**

---

Tal como se señaló en la sección anterior, pueden distinguirse tres enfoques de integración financiera internacional. Hasta la Ronda Uruguay, Chile siguió el primer enfoque privilegiando la apertura unilateral. Es así como en el marco del GATS se tomaron compromisos, aunque limitados y que no reflejaban el real nivel de apertura que registraba el sector. De esa forma Chile comenzó a seguir el tercer enfoque de integración. En esta sección se hace un examen de la experiencia chilena en sus negociaciones de servicios financieros con la Unión Europea y Estados Unidos.<sup>6</sup>

En el año 2002 en el contexto de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros (UE) y Chile y de un Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos (EE.UU.), se negociaron capítulos sobre servicios financieros. Hasta entonces Chile había mantenido este sector temporalmente fuera de las negociaciones bilaterales.

Sin embargo, dado el interés comercial que este sector tiene para la Unión Europea y para los Estados Unidos la opción de dejar la negociación postergada, como había sido hasta entonces, no era un curso de acción viable. En efecto, la razón por la cual este sector se dejó pendiente en otras negociaciones bilaterales de Chile es

---

<sup>6</sup> Para un análisis de las negociaciones de servicios financieros en el ámbito del GATS, véase Sáez (1999).

justamente la importancia comercial que tiene, las características propias del mismo, es decir, su vínculo con políticas económicas de carácter más general, y en el efecto que tienen todos los precedentes en las negociaciones. Además, una vez negociado este sector con los Estados Unidos y la Unión Europea, los dos mercados financieros más importantes del mundo, las negociaciones posteriores serían más fáciles ya que las principales concesiones deberían hacerse respecto de estos mercados y no de mercados menos relevantes.

Aunque las negociaciones se desarrollaron en paralelo y concluyeron en momentos distintos, la primera en abril del año 2002 y la segunda en diciembre de 2002, sus resultados difieren. Ello es consecuencia fundamentalmente de las diferencias en los mandatos de negociación que había en estos casos, entre ellos, las atribuciones con que cada uno de ellos contaba para negociar y el enfoque de negociación.

En efecto, para entender el tratamiento que tuvo este sector en la negociación con la Unión Europea es pertinente definir las fronteras legales en que se mueve este bloque comercial. En términos simples podemos señalar que la Comisión Europea convive con tres niveles de competencias legales: i) las competencias propias o exclusivas, que nacen de los Tratados que constituyen la UE y la jurisprudencia emanada de la Corte Europea de Justicia que los ha interpretado a lo largo del tiempo, y que no requieren de ratificación posterior de los congresos de los estados miembros; ii) las áreas de competencia difusa que, como se sabe, son las relaciones exteriores, la defensa, penales, y otras; y iii) las áreas de responsabilidad compartida, que en el plano económico se refiere a la regulación de materias tan importantes como inversiones, servicios y propiedad intelectual.<sup>7</sup> En estas últimas áreas, la Comisión no tiene iniciativa exclusiva, y los estados Miembros han sido particularmente celosos de mantener su soberanía e iniciativa en ellas, especialmente, respecto de terceros países. Por lo cual delegan a la Comisión en términos específicos las áreas de negociación, las que posteriormente deben ser aprobadas por los congresos de cada país miembro.

En consecuencia, la Comisión tenía un mandato definido por los miembros de la UE para su negociación en materia de servicios con Chile que básicamente significaba que sólo podía negociar servicios siguiendo un enfoque GATS, y en materia de inversiones sólo podía abordar aquellas disposiciones para las cuáles se le confería un mandato específico. Para analizar el capítulo de servicios, y de servicios financieros en particular, es pertinente abordar dos dimensiones contenidas en el Acuerdo: i) las disposiciones sobre servicios financieros; y ii) las disposiciones de transferencias y movimiento de capitales.

En el caso de Estados Unidos, si bien la autoridad para negociar (*Trade Promotion Authority*) otorgada por el Congreso al ejecutivo estadounidense no hacía una referencia explícita a los servicios financieros, sí indicaba que: 1) el objetivo principal de negociación de Estados Unidos era la reducción o eliminación de las barreras al comercio internacional de servicios, incluyendo las barreras regulatorias y de otro tipo que denegaban trato nacional y acceso a mercado o restringían de manera no razonable el establecimiento u operación de los prestadores de servicios; y 2) la liberalización de las transferencias de los fondos relacionados con las inversiones. Cabe destacar además que la posición negociadora de EE.UU. estuvo fuertemente marcada por los intereses de las compañías de seguros.

---

<sup>7</sup> Es por ello que al momento de escribir este trabajo, sólo se encontraba en vigor la parte de Acuerdo referida al comercio de bienes. Las materias relacionadas con inversiones, comercio de servicios y propiedad intelectual, entrarán en vigor una vez que sean aprobadas por los Estados Miembros de la UE las disposiciones pertinente del Acuerdo.

## A. El caso de Chile - Unión Europea

En este caso, se abordó la negociación del sector de servicios financieros siguiendo las mismas definiciones del GATS, dentro de un capítulo autocontenido, aplicadas al sector de servicios financieros y con un conjunto de disciplinas similares. Ello tiene la ventaja de no introducir modificaciones en el modelo del GATS que pudiesen inducir problemas de interpretación del Tratado. Por ello, el ámbito de aplicación, las definiciones y la clasificación de servicios financieros es similar al GATS. Asimismo, y por los mismos motivos, se incluyeron las mismas disposiciones respecto de acceso a mercado, trato nacional y lista de compromisos, cuadro 2 y 3.

**Cuadro 2**  
**EL COMERCIO DE SERVICIOS EN EL GATS**

Presencia del proveedor	Otros criterios	Modo
El proveedor del servicio <b>no se encuentra presente</b> en el territorio del Miembro	El servicio se presta <b>dentro</b> del territorio del Miembro, desde el territorio de otro Miembro	SUMINISTRO TRANSFRONTERIZO
	El servicio se presta a un consumidor del Miembro, <b>fuera</b> de su territorio, en el territorio de otro Miembro	CONSUMO EN EL EXTRANJERO
El proveedor del servicio <b>se encuentra presente</b> en el territorio del Miembro	El servicio se presta dentro del territorio del Miembro por conducto de la presencia comercial del proveedor	PRESENCIA COMERCIAL
	El servicio se presta dentro del territorio del Miembro y el proveedor se encuentra presente como persona <b>física</b>	PRESENCIA DE PERSONAS FÍSICAS

Fuente: OMC S/L/92 (28 de marzo de 2001).

El GATS sigue un enfoque de “trato nacional” en el que las condiciones de acceso y operación están determinados por las legislaciones nacionales, quedando los proveedores sujetos a una doble carga regulatoria: la de su país de origen y la del país de destino. Esto impide que haya una fuerte competencia entre regímenes regulatorios dado que para poder prestar servicios se deben cumplir los requisitos tanto del país de origen como del país de destino.<sup>8</sup>

El GATS se basa en el principio de no discriminación que se encuentra recogido en la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) que asegura la no discriminación en el tratamiento a que tienen derecho el conjunto de los miembros del acuerdo entre sí<sup>9</sup> y en la cláusula de Trato Nacional, que representa el compromiso de los miembros de otorgar un trato no menos favorable al que tienen derecho sus propios nacionales (personas jurídicas o naturales), en este caso respecto de los servicios financieros y de los proveedores de servicios financieros similares que hayan comprometido en las negociaciones. Esto último significa que el trato nacional, es algo que debe negociarse entre los miembros y no se otorga de manera automática e incondicional, como en el comercio de bienes. En consecuencia, los proveedores de servicios y los servicios que ellos presten

<sup>8</sup> Esto ocurre en menor medida en un esquema de integración basado en el reconocimiento mutuo “puro” de los marcos regulatorios, como el seguido por la Unión Europea en su proceso interno de integración, ya que el suministro del servicio puede tener lugar teniendo como base de operación la infraestructura regulatoria del país de origen.

<sup>9</sup> Esta cláusula se aplica en el GATS de manera “inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro”. Sin embargo, antes de la entrada en vigor de la OMC, se autorizó a los miembros a consignar excepciones a esta cláusula. En el caso de los servicios financieros, esta facultad, expiró una vez que concluyó la negociación del 5° Protocolo en diciembre de 1997. En el GATS las excepciones están sujetas a una revisión periódica, y tienen un plazo teórico máximo de 10 años de duración.

deben estar sujetos a las mismas reglas, exigencias y regulaciones que los proveedores de servicios del país “anfitrión”, en la medida que ese sea el compromiso asumido por un miembro.

El acuerdo contiene además diversas disposiciones orientadas a asegurar que el comercio de servicios se regule en forma transparente y estable. Es decir, busca evitar la proliferación de medidas que anulen o menoscaben las concesiones negociadas o restrinjan el comercio de servicios mediante la actuación de entidades públicas o privadas, aunque en el caso de estas últimas las reglas son más débiles. De igual forma contempla disposiciones en materia de reglamentación interna que considera criterios mínimos que aseguran que por medio de las regulaciones orientadas a cumplir objetivos de política nacional, por ejemplo, calidad y seguridad del servicio, no se restrinja el comercio ni se establezcan discriminaciones injustificadas, o más restrictivas del comercio de lo necesario. En el anexo sobre servicios financieros del GATS se especifica el alcance de esta disposición en el sector.<sup>10</sup>

En materia de acceso a mercado, el GATS define (Artículo XVI) un listado exhaustivo de medidas que se consideraron barreras a la entrada, normalmente asociadas a regulaciones internas del sector (ver cuadro 3).

En cuanto al alcance de las disposiciones del GATS y los servicios financieros,<sup>11</sup> la Secretaría de la OMC (1997) ha descrito cuatro ámbitos de intervención del sector público en los servicios financieros y señala cuáles de éstas son relevantes para la OMC. En primer lugar, la “gestión macroeconómica en general” y sus políticas aún cuando pueden afectar el comercio de servicios financieros, “quedan *totalmente al margen* del ámbito del GATS” (énfasis nuestro).

Un segundo rango de políticas públicas que afectan el comercio de servicios financieros, son las regulaciones prudenciales (no definidas en el acuerdo). Respecto de esta materia señala la Secretaría de la OMC que no “es preciso consignar las medidas cautelares en las Listas de compromisos específicos de los miembros, ya que *no se consideran* limitaciones al acceso a los mercados ni al trato nacional”(énfasis nuestro).

Un tercer aspecto se refiere a las medidas, que no son necesariamente cautelares, y que pueden afectar el comercio de servicios financieros. Respecto de esta categoría la Secretaría de la OMC señala que estas medidas no están necesariamente sujetas a compromisos, ello depende de “que se juzgue que constituyen limitaciones al acceso a los mercados o al trato nacional. Si no son discriminatorias ni están encaminadas a restringir el acceso de los proveedores a un mercado, esas medidas normativas internas, que no obedecen a motivos cautelares, están comprendidas en el ámbito de las disciplinas del artículo VI del GATS” referido a normas sobre reglamentación nacional (autorizaciones, establecimiento de estándares, etcétera).

---

<sup>10</sup> Asimismo, en cuanto a *prácticas comerciales restrictivas y monopolios*, que se refieren a las medidas que pueden adoptar las empresas proveedoras de servicios (públicas o privadas) y que restringen o afectan la habilidad de otros proveedores de prestar un servicio y competir, hay disposiciones orientadas a mitigar estas prácticas pero son más bien débiles. En materia de reconocimiento mutuo de títulos de aptitud en general, incluidos los servicios profesionales, se contempla la posibilidad de “reconocer la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en un determinado país. Ese reconocimiento, que podrá efectuarse mediante armonización o de otro modo, podrá basarse en un acuerdo o convenio con el país en cuestión o podrá ser otorgado de forma autónoma”, artículo VII.

<sup>11</sup> Por servicio financiero se entiende “todo servicio de carácter financiero ofrecido por un proveedor de servicios financieros de un Miembro. Los servicios financieros comprenden todos los servicios de seguros y relacionados con seguros y todos los servicios bancarios y demás servicios financieros (excluidos los seguros)”.

Cuadro 3

## LISTAS DE COMPROMISOS DEL GATS

Sector	Acceso a Mercado Artículo XVI	Trato Nacional Artículo XVII	Compromisos Adicionales Artículo XVIII
<b>Modo de Prestación:</b>	<i>Tipo de Restricción</i>	<i>Definición</i>	<i>Tipo de medida</i>
Comercio Transfronterizo	-limitaciones al número de proveedores de servicios, monopolios o proveedores exclusivos de servicios;	Con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares	medidas que afecten al comercio de servicios pero no estén sujetas a consignación en listas en virtud de los artículos XVI o XVII, incluidas las que se refieran a títulos de aptitud, normas o cuestiones relacionadas con las licencias. Dichos compromisos se consignarán en las Listas de los Miembros.
Consumo en el extranjero	-limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios;		
Presencia Comercial	-limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios;		
Movimiento de personas físicas	-limitaciones al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios;		
	-medidas que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio; y		
	-limitaciones a la participación de capital extranjero.		

Fuente: Sáez (1999).

Finalmente, un cuarto nivel de políticas son las que están orientadas a restringir la participación de los proveedores extranjeros en el mercado local, la “reducción y eliminación de esas medidas constituye el núcleo de los esfuerzos de liberación del comercio del GATS”, OMC (1997).

Cuadro 4

## ESTRUCTURA Y CONTENIDO

SERVICIOS EN GENERAL			SERVICIOS FINANCIEROS		
SIMILAR A GATS	DISTINTO A GATS	ADICIONAL A GATS	SIMILAR A GATS	DISTINTO A GATS	ADICIONAL A GATS
Acceso a mercados, Trato Nacional; Compromisos adicionales; Consignación de compromisos y lista de compromisos; Reglamentación nacional; servicios de telecomunicaciones; Excepciones generales	Transparencia; Reconocimiento; Divulgación de la información confidencial; Participación creciente de los países en desarrollo; Integración económica; Acuerdos de integración de los mercados de trabajo; Monopolios y proveedores exclusivos de servicios; Prácticas comerciales; Medidas de salvaguardia urgentes; Pagos y transferencias; Restricciones para proteger la balanza de pagos; Subvenciones	Comercio Electrónico, transporte marítimo internacional; Contratación pública; cantidad y calidad de compromisos de Chile	Acceso a mercados, Trato Nacional; Compromisos adicionales; Clasificación sectorial; Consignación de compromisos y lista de compromisos; información confidencial; reconocimiento	Regulación y Transparencia sector financiero; excepción por medidas prudenciales	Nuevos Servicios Financieros; Procesamiento de datos; solución de controversias, cantidad y calidad de compromisos de Chile

Fuente: OMC/GATS; Acuerdo Chile-UE.

Como se mencionó, el sector financiero está sujeto a un conjunto de regulaciones prudenciales que están orientadas a prevenir los problemas de riesgo moral que conlleva las actividades de este sector (excesiva adopción de riesgos, existencia de seguros implícitos o explícitos, entre otros). Por ello el anexo de servicios financieros definió los principales aspectos del GATS aplicables a este sector, y que sustituyen o complementan, según sea el caso, ciertas disposiciones del GATS.<sup>12</sup> Estas materias están expresamente excluidas del ámbito de aplicación del GATS de acuerdo con las disposiciones de su Anexo sobre Financieros. Sin embargo, en las negociaciones ha quedado claro que no todos los países definen el mismo tipo de medidas como dentro del ámbito prudencial.<sup>13</sup>

La negociación con la UE cubrió dos aspectos: disciplinas y compromisos específicos. Las disposiciones que regulan el sector financiero en el acuerdo entre Chile y la UE incorporaron disposiciones del llamado *Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros* del GATS/OMC (cuadro 4).<sup>14</sup> En particular, disposiciones sobre “nuevos servicios financieros”, sin embargo, se clarificó la relación de éstos con los compromisos específicos asumidos y se protegieron las facultades legislativas y regulatorias. El propósito era mantener la integridad de los compromisos asumidos no ampliándolos mediante una “innovación” artificial, y en segundo lugar, recoger los diversos sistemas legales de todos los involucrados en especial, respecto de aquellos casos en que una innovación pudiera involucrar un cambio legal que no es resorte del Poder Ejecutivo resolver. Asimismo, se confirma el derecho a regular por parte de las autoridades competentes al momento de autorizar la operación de los nuevos servicios financieros facultándola a decidir la modalidad jurídica a través de la cual se ofrezca el servicio y a exigir una autorización previa para la prestación del servicio financiero. Cabe aclarar que, sin perjuicio de lo anterior, esta facultad puede ser ejercida tomando en cuenta exclusivamente consideraciones de orden prudencial o cautelar.

Una segunda innovación del acuerdo Chile-UE respecto del GATS —pero que también proviene del *Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros*— es la obligación que se asume respecto de “procesamiento de datos en el sector de servicios financieros”. Este es un área de negocios que se ha desarrollado significativamente en los últimos años permitiendo el mejor aprovechamiento de las economías de ámbito y de escala que involucran las tecnologías de la información. El capítulo de servicios financieros autoriza a los proveedores de servicios financieros a transferir información hacia el interior o el exterior de su territorio para su

---

<sup>12</sup> Por ejemplo, el GATS excluye del ámbito de aplicación los servicios prestados por los Gobiernos en condiciones no comerciales. Este concepto aplicado al caso específico de servicios financieros implica que las “actividades” realizadas por los bancos centrales cuando conducen sus políticas monetarias o cambiarias quedan fuera del ámbito de aplicación de este Acuerdo: la dimensión macroeconómica anotada anteriormente por la Secretaría de la OMC.

<sup>13</sup> Otras disposiciones del Anexo de Servicios Financieros se refieren al reconocimiento mutuo que pueden realizar los países con el ánimo de facilitar el comercio de servicios financieros y superar los aspectos relacionados con las regulaciones prudenciales. Para ello, los miembros pueden reconocer las medidas cautelares de cualquier otro país al determinar cómo se aplicarán sus propias medidas relativas a los servicios financieros. Esto se puede efectuar mediante armonización, basarse en un acuerdo o convenio con el país en cuestión o podrá ser otorgado de forma autónoma. Para prevenir posibles discriminaciones entre sus miembros se contempla que cuando exista un convenio se brindarán oportunidades adecuadas a los demás interesados para que negocien su adhesión a tales acuerdos o convenios o para que negocien con él otros comparables, en circunstancias en que exista equivalencia en la reglamentación, vigilancia, aplicación de dicha reglamentación y procedimientos concernientes al intercambio de información entre las partes en el acuerdo o convenio.

<sup>14</sup> Durante la Ronda Uruguay hubo una discrepancia de fondo entre los negociadores de los países miembros de la OCDE y el resto de los miembros del GATT. Los primeros buscaban un enfoque de consignación de compromisos distinto al acordado basado en el enfoque de listas positivas. Es decir, los países sólo se comprometen respecto de los sectores, servicios y modos de suministro que consignan en sus listas y en los términos que figuran en ellas. Los países de la OCDE propiciaban un enfoque de lista negativa: los países asumían compromisos respecto de todos los sectores, servicios y modos de suministro, excepto respecto de aquellos que figuraban en sus listas y en los términos que ahí se consignaría. Adicionalmente, propiciaban un enfoque negativo en las negociaciones de servicios financieros y disciplinas diferentes a las del resto del GATS. Al concluir las negociaciones de la Ronda Uruguay, esta discusión ya estaba zanjada: se optó por dos enfoques. Los países podrían seguir el enfoque del conjunto del GATS o bien optar por el propuesto en el *Entendimiento Relativo a los Servicios Financieros* que se diferencia en dos importantes aspectos: a) el enfoque de consignación es de lista negativa; y b) algunas disciplinas aplicables son distintas y se agregan algunas disciplinas, en particular respecto de nuevos servicios financieros y respecto de procesamiento y transferencia de datos, Sáez (1999).

procesamiento, por vía electrónica o en otra forma, cuando dicho procesamiento sea necesario para llevar a cabo las actividades ordinarias de negocios de tales proveedores de servicios financieros. Adicionalmente, se especifica que, cuando este tipo de información esté compuesta o contenga datos personales, la transferencia de tal información se llevará a cabo de conformidad con la legislación nacional sobre protección de las personas respecto de la transferencia y el procesamiento de datos personales desde donde se transfiere la información. Esta última disposición es requerida debido al desarrollo de leyes que están orientados a proteger la vida privada de las personas.<sup>15</sup>

En materia de transparencia se especifican ciertos criterios que debe cumplir para estos efectos la reglamentación, dando la oportunidad de recibir comentarios sobre las propuestas de las autoridades pertinentes. Adicionalmente, contempla cooperación para “poner en práctica y aplicar en su territorio normas internacionalmente aceptadas para la regulación y la supervisión en el sector de los servicios financieros y para la lucha contra el blanqueo de dinero”.

En materia de regulación prudencial, se estableció un estándar similar al contemplado en el GATS, incorporando el derecho para mantener o adoptar las medidas “razonables” que sirvan para *protección de inversores, depositantes, participantes en el mercado financiero, tenedores o beneficiarios de pólizas o personas acreedoras de obligaciones fiduciarias a cargo de un proveedor de servicios financieros; el mantenimiento de la seguridad, solidez, integridad o responsabilidad financiera de los proveedores de servicios financieros; y asegurar la integridad y estabilidad del sistema financiero de una de las Partes*. Al igual que en el caso del GATS se considera que cuando *esas medidas no sean conformes a las disposiciones del presente Capítulo, no se utilizarán como medio de eludir los compromisos u obligaciones contraídos por las Partes en virtud del presente Capítulo*. Es decir, en este caso se mantuvo un enfoque tipo GATS pero se precisó el ámbito de las medidas prudenciales dejándola acotadas a las medidas “razonables”.

Por último, el capítulo de servicios financieros considera ciertas disposiciones específicas en materia de solución de diferencias que resguardan la información que pudiera intercambiarse durante el proceso de consultas y la composición de los panelistas frente a una posible controversia, en particular, respecto de la experiencia en servicios financieros requerida por al menos el Presidente del Grupo Arbitral.

Al seguir el modelo de negociación contenido en el GATS, incluido el mecanismo de consignación de compromisos, la negociación se centró en los compromisos que se aplicarían a las disciplinas acordadas. Cabe señalar que durante las negociaciones que tuvieron lugar en el marco de la Ronda Uruguay primero, y la OMC posteriormente, Chile mantuvo un enfoque conservador como resultado de cambios legislativo y en la estructura de la industria financiera en Chile. En efecto, diversos cambios tuvieron lugar en la década del 90 que permitieron, por una parte dar una solución definitiva al problema de la deuda subordinada,<sup>16</sup> modernizar la legislación en el sector de valores y seguros, e introducir una reforma sustancial a la legislación bancaria (Livacic, 2003) ya que todos los cambios fueron en el sentido de abrir más el sector financiero y actualizar la legislación hacia las mejores prácticas internacionales.

Para abril de 2002, los principales cambios habían sido introducidos y la autoridad estaba impulsando nuevos perfeccionamientos que consolidaban y confirmaban la dirección de las reformas adoptadas durante los años 90. Ello posibilitó ampliar el rango de compromisos asumidos respecto de los que estaban vigentes en el GATS. Es decir, se incluyó un número mayor de

<sup>15</sup> Por ejemplo, como estamos hablando de servicios de seguros de vida, la información relativa a exámenes de salud debe estar protegida frente a malos usos que se les pueda dar. Por ello, existe la calificación respecto del uso que debe tener este procesamiento y los límites que puede tener el uso. Nótese que éstos están determinados por la legislación del país donde se origina la información y no donde ésta se procesa.

<sup>16</sup> Dicha deuda se originó en el mecanismo que se utilizó para rescatar a los mayores bancos en problemas en 1982-83.

servicios financieros que los consignados en el GATS, y estos compromisos reflejan en mayor medida el nivel actual de apertura del sector.

El enfoque seguido por Chile en las negociaciones privilegió los compromisos bajo la modalidad de “presencia comercial”, no asumiéndose prácticamente compromisos bajo los modos de “suministro transfronterizo” y “consumo en el extranjero”. Manteniendo el enfoque seguido en la OMC. Sin embargo, en el sector de seguros, en particular, respecto de “venta de seguros de transporte marítimo internacional, aviación comercial internacional y mercancías en tránsito internacional” y correduría de este tipo de seguros, Chile se comprometió a permitir la prestación transfronteriza y su adquisición directa en el exterior (consumo en el extranjero). Chile se reservó el derecho de introducir una regulación específica para estos compromisos.

Respecto de la seguridad social, Chile planteó la necesidad de nivelar los compromisos en algunos sectores debido a las diferencias de enfoques que prevalecían. En el caso de la UE para la mayor parte de sus Estados Miembros los servicios de seguridad social (clasificados como servicios financieros) son provistos por el Estado. En consecuencia, no estarían cubiertos por el ámbito de aplicación del GATS. En cambio en Chile, la mayor parte de este tipo de servicios es suministrado por el sector privado y por el Estado, en competencia con el sector privado, y en consecuencia, se encontrarían incluidos en el ámbito de este tratado. Ello generaba una asimetría significativa en cuanto a cobertura sectorial. No obstante, en el contexto del GATS y del Acuerdo de Asociación, los compromisos anexos a las disciplinas del tratado son incorporados mediante una Lista “positiva” por lo que Chile siguió el enfoque que había hecho antes en la OMC, no asumiendo compromisos en materia de los servicios de seguridad social obligatorios, para no tener resultados asimétricos en este campo. Sin embargo, sí estuvo dispuesto a hacerlo en aquellos servicios que eran de carácter voluntario, en la medida que la UE hiciera lo mismo.<sup>17</sup>

Un aspecto de relevancia en la negociación se refiere al capítulo sobre pagos corrientes y movimiento de capitales, que se aplica a “todos los pagos corrientes y movimientos de capital entre las Partes”.<sup>18</sup> Respecto de los primeros, se confirma el compromiso de los pagos y transferencias de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos en divisas de libre convertibilidad y de conformidad con las obligaciones del Fondo Monetario Internacional. En cuanto a los movimientos de capital de la Balanza de Pagos se permitirá la libre circulación de capitales relacionados con inversiones directas realizadas de conformidad con la legislación del país receptor e inversiones realizadas de conformidad con lo dispuesto en los capítulos sobre comercio de servicios y derecho de establecimiento. Asimismo, se permite la liquidación o repatriación de dichas inversiones y de las ganancias que hayan generado. En materia de apertura de la cuenta de capitales, en el caso del GATS, “la liberalización del comercio de servicios financieros y la apertura de la cuenta de capital son dos cuestiones distintas. El GATS se centra en el logro de mejores condiciones de acceso a los mercados y trato no discriminatorio de los proveedores extranjeros de servicios financieros y no en la cuestión de hasta qué punto y con qué rapidez liberaliza un gobierno las transacciones de la cuenta de capital”.<sup>19</sup>

Este capítulo incorpora un artículo relativo a excepciones y salvaguardia cuando bajo “circunstancias excepcionales”, los pagos y movimientos de capital causen, o amenacen causar, serias dificultades para el funcionamiento de la política monetaria o de la política cambiaria. En estas circunstancias, el país podrá adoptar “las medidas de salvaguardia que sean estrictamente necesarias, por un período no superior a un año. La aplicación de las medidas de salvaguardia

---

<sup>17</sup> Lo anterior no significó una señal negativa para los inversionistas privados que han invertido en el sector ya que no se introducía un elemento de incertidumbre respecto de los cambios que pudiera sufrir el sector en el futuro. Adicionalmente, excepto Irlanda, todos los inversionistas europeos cuentan con Acuerdos de Protección y Promoción de Inversiones que resguardan las inversiones realizadas respecto de medidas que afecten negativamente el valor de éstas frente a determinadas acciones de la autoridad.

<sup>18</sup> Estas disciplinas no son similares a las existentes en el GATS.

<sup>19</sup> Ver Secretaría de la OMC (p.26, 1997), una visión similar se expresa en Kono y Schuknecht (2000).



podrá ser prolongada mediante su renovación formal”. En este caso, se deberá informar “sin demora” y se deberá presentar “lo más pronto posible, un calendario para su eliminación”. Estas disposiciones son muy similares a las disposiciones de los artículos 59 y 60 del Tratado de Maastricht.

Adicionalmente, Chile resguardó en un anexo las facultades del Comité de Inversiones Extranjeras, así como del Estado respecto de regímenes especiales de inversión extranjera que se establezcan en el futuro, y del Banco Central para introducir medidas que afectaran los pagos corrientes y el movimiento de capitales. Respecto de esta materia, se estableció una excepción amplia que resguarda las facultades respectivas de los órganos del Estado correspondientes, sujeto a una disposición de no discriminación.

**NAFTA Y LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN TLC CHILE-ESTADOS UNIDOS**

CAPITULO DE SERVICIOS FINANCIEROS Y SU RELACION CON NAFTA			Comentario
SIMILAR <sup>a</sup>	DISTINTO <sup>b</sup>	ADICIONAL <sup>c</sup>	
Ambito de aplicación	Trato Nacional	Acceso a Mercados	
Nación Más Favorecida	Suministro de información financiera y procesamiento de datos financieros	Sistema de Pagos	
Comercio Transfronterizo	Lista de servicios financieros similar a de Anexo de Servicios Financieros del GATS	Disponibilidad expedita de servicios de seguros	El compromiso de comercio transfronterizo de NAFTA contempla un congelamiento de la situación vigente al momento de concluir las negociaciones. El TLC Chile-Estados Unidos contempla un compromiso más acotado para un número determinado de servicios.
	Nuevos servicios financieros		
Organismos reguladores autonomos	Derecho de establecimiento de instituciones financieras		
Altos Ejecutivos y consejo de administración		Tratamiento de información confidencial	
Reservas y compromisos específicos	Consignación de compromisos específicos		En el TLC Chile Estados Unidos se utiliza una lista positiva para ciertos compromisos (transfronterizo y seguros) y lista negativa en servicios bancarios y de valores
	Excepciones		
	Transparencia		
Consultas, solución de controversias y controversias sobre inversión en servicios financieros			

**Fuente:** elaborado en base a NAFTA y TLC Chile- Estados Unidos.

- a) Similar no significa idéntico.
- b) Significa que hay un cambio de fondo respecto del NAFTA.
- c) Significa que no hay una disposiciones equivalente en el NAFTA.

## B. El caso de Chile y los Estados Unidos<sup>20</sup>

El enfoque de negociación con Estados Unidos se basó en el modelo del NAFTA. Este es un acuerdo anterior a la OMC —aunque ambos se negociaron en paralelo— y al momento de la negociación con Chile ya tenía 8 años de antigüedad por lo que en las negociaciones se incorporaron actualizaciones y mejoras. El enfoque final de negociación fue un capítulo, que incorporó aspectos de la OMC que no estaban cubiertos en el NAFTA y se actualizó tomando en

<sup>20</sup> Un análisis completo del proceso de negociación en el sector servicios entre Chile y los Estados Unidos puede ser consultado en Sáez (2004b).

cuenta la experiencia acumulada en los años de vigencia de éste y diversos problemas que se habían registrado especialmente en el ámbito del capítulo sobre inversiones.

El capítulo de servicios financieros del NAFTA recoge muchos de los planteamientos que los países desarrollados y que Estados Unidos no pudieron incluir en el Anexo de Servicios Financieros del GATS que quedaron parcialmente recogidos en el *Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros* que se integró como referencia a los documentos del GATS aunque no como texto legal vinculante. En este sentido se puede señalar que los objetivos perseguidos tanto por la UE como EEUU son similares aunque se llegan a ellos por enfoques distintos.

En materia de comercio de servicios financieros, el capítulo es significativamente más “autocontenido” que el GATS. Es decir, incorpora el conjunto de disciplinas que se aplican al sector, haciendo su análisis más sencillo, y se establece el vínculo con otros aspectos del Tratado por referencia explícita. Al igual que el GATS, el NAFTA sigue un enfoque de trato nacional en el sentido de que el acceso a mercado está regulado fundamentalmente por las disposiciones internas del país donde se prestan los servicios financieros, quedando la institución financiera sometida de esa manera a una doble carga regulatoria.

El NAFTA se aplica a todos los servicios financieros definidos como servicios “de cualquier naturaleza financiera”, independientemente a si son provistos por un proveedor de servicios financieros que se encuentre regulado o no en el territorio donde se presta. Se distingue entre los proveedores de servicios financieros, que pueden o no estar regulados, y las instituciones financieras que deben estar reguladas.<sup>21</sup>

El comercio internacional de servicios financieros se separa en dos modalidades: a través del establecimiento o de inversión en instituciones financieras, que equivale al modo 3 del GATS, y a través del comercio transfronterizo de servicios financieros que cubre los modos 1, 2 y 4 del GATS. Dentro del ámbito del comercio de servicios se consolida, salvo las reservas respectivas, el consumo en el extranjero, pero no necesariamente obliga a permitir la activa búsqueda de clientes (*soliciting*); se deja a las autoridades nacionales la definición, los términos y condiciones en los que el suministro puede tener lugar. Lo mismo ocurre en el caso del movimiento de personas naturales para prestar servicios financieros.

El NAFTA es el primer tratado de libre comercio que incluye explícitamente un capítulo que regula las inversiones,<sup>22</sup> cubriendo las medidas que afectan a “inversionistas de otra Parte e inversiones de esos inversionistas”.<sup>23</sup>

El capítulo de servicios financieros del NAFTA incluye una cláusula de nación más favorecida.<sup>24</sup> Se debe señalar, sin embargo, que ésta contiene una condicionalidad que implica que se puede discriminar sobre la base de las regulaciones aplicadas, especialmente, mediante reconocimiento mutuo. Al momento de su negociación los miembros del NAFTA pudieron establecer excepciones a la cláusula de NMF. Al igual que el GATS las disposiciones sobre trato nacional se definen como el compromiso de que los proveedores de servicios financieros deben recibir “*un trato no menos favorable*” que el de proveedores nacionales. Sin embargo, y a diferencia del GATS, el trato se otorga siempre que se encuentren en “circunstancias similares”.

<sup>21</sup> Las instituciones financieras se definen como las entidades autorizadas a realizar este tipo de actividades y que son reguladas de acuerdo con la legislación del país donde estén constituidas.

<sup>22</sup> El Tratado de Roma que crea la Comunidad Europea, incorpora el principio de “derecho de establecimiento” que abre el mercado a los inversionistas de los países miembros pero no contempla el tratamiento de las inversiones en los términos del NAFTA. Además, la OCDE mediante sus instrumentos ha abordado aspectos importantes relativos al tratamiento de la inversión extranjera.

<sup>23</sup> El GATS se aplica a las “medidas” que afectan el comercio de servicios en cualquiera de las formas en que se define éste, *incluidas las medidas que afectan a los proveedores de servicios*.

<sup>24</sup> En efecto, el Acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Canadá de 1988 aún cuando incluía a los servicios financieros, no contemplaba una cláusula de nación más favorecida.

Como se mencionó anteriormente, en materia de acceso a mercado en el GATS se deben consignar las restricciones de acceso (artículo XVI) en las listas de compromisos si éstas se desean mantener. En el NAFTA no hay nada equivalente.

En materia de transparencia, las disciplinas del NAFTA buscan establecer una obligación que asegure que antes de que se modifique una medida se ponga en conocimiento de “*todas las personas interesadas,...*, a fin de que dichas personas puedan formular observaciones sobre ella”. Asimismo, incluye obligaciones de la entidad reguladora respecto de decisiones que debe adoptar. El principal objetivo de estas obligaciones es contar con procedimientos adecuados para informar sobre decisiones que pueden afectar a los inversionistas y es la oportunidad de prevenir un posible daño económico.

El NAFTA contempla el “principio de que a un inversionista se le debe permitir establecer una institución financiera en la modalidad jurídica que elija tal inversionista”. Ello refleja el interés de Estados Unidos en cuanto a lograr acceso de sus proveedores por medio de la figura de “sucursales bancarias” que no existía en Canadá y México. Como respuesta Canadá y México solicitaron que se incluyera también “*el principio de que a un inversionista de otra Parte se le debería permitir participar ampliamente en el mercado de una Parte...*” Con ello se reconocía las limitaciones que en ese momento establecía la legislación de los Estados Unidos tanto en cuanto a actividades que podían desarrollar las instituciones bancarias y además en cuanto a su expansión geográfica.

Este acuerdo contiene otras disposiciones complementarias relevantes. La primera de ellas se refiere a obligaciones de los organismos reguladores autónomos que señala que cuando “*una Parte requiera que una institución financiera o un prestador de servicios financieros transfronterizos de otra Parte sea miembro, participe, o tenga acceso a un organismo regulador autónomo para ofrecer un servicio financiero en o hacia su territorio, la Parte se asegurará que dicho organismo cumpla con las obligaciones de este capítulo*”. Esta es una disposición que busca capturar las distintas realidades regulatorias, especialmente, aquellas en que existe autorregulación de prestadores, de manera de asegurar que por medio de este tipo de normas no se menoscaben las concesiones negociadas,<sup>25</sup> al quedar excluidos los proveedores extranjeros.

Otra disciplina que contempla el NAFTA, y que no ha sido incorporada en el GATS, pero sí es parte del *Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros* de la OMC, se refiere a nuevos servicios financieros y procesamiento de datos (artículo 1407). Respecto de los primeros el acuerdo contempla la obligación de permitir que una institución financiera preste cualquier nuevo servicio financiero de tipo similar. Sin embargo, el país de destino de ese servicio financiero nuevo puede decidir la modalidad institucional y jurídica a través de la cuál se preste y podrá exigir autorización para la prestación del mismo, pero ésta “solamente podrá ser denegada por razones prudenciales”.<sup>26</sup> Respecto al procesamiento de datos, contempla que las instituciones financieras podrán transferir información hacia el interior o el exterior por vía electrónica, o en otra forma, para su procesamiento.

En cuanto a las excepciones en materia de política monetaria y cambiaria y medidas de carácter prudencial o cautelar, éstas son similares a las que incluye el GATS, aunque en este caso refiere a medidas “razonables”. En materia de política monetaria y cambiaria el NAFTA, indica que nada “*de lo dispuesto en esta parte del Tratado se aplica a medidas no discriminatorias de aplicación general, adoptadas por una entidad pública en la conducción de políticas monetarias o*

---

<sup>25</sup> El propio GATS contiene una disposición similar ya que se aplica a las medidas adoptadas por sus miembros, incluyendo las medidas adoptadas por gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales; e instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades en ellas delegadas por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales.

<sup>26</sup> De cualquier modo cabe la duda si esta disposición es necesaria cuando se otorga trato nacional, en particular a las entidades financieras establecidas.

de políticas de crédito conexas, o bien, de políticas cambiarias”. Sin embargo, acota los efectos que pueden tener este tipo de medidas sobre las obligaciones de requisito de desempeño y transferencias.

En relación con el tratamiento que tienen las medidas prudenciales en el contexto de la solución de controversias entre Inversionista y Estado, el Comité de Servicios Financieros debe decidir si la medida reclamada es del tipo que contempla el artículo sobre medidas prudenciales. Sin embargo, es el Comité o en su defecto un grupo de expertos en caso que el Comité no resuelva, el que determina el carácter de la medida.

La consignación de compromisos es un aspecto clave para evaluar el verdadero alcance de las disciplinas acordadas. En efecto, la suma de las excepciones y las reservas y limitaciones que se consignan en las respectivas listas constituyen una parte central al momento de evaluar los resultados concretos de la negociación. El NAFTA utiliza el principio de las “listas negativas”, que señala que excepto lo que figura en la lista de compromisos, el resto de los sectores y medidas que afectan el comercio de servicios se rigen por las disposiciones del capítulo. Adicionalmente, contiene disposiciones específicas que son importantes de destacar: existe un compromiso de congelamiento (*stand still*) para los servicios transfronterizos permitidos a la fecha de entrada en vigor del Tratado. Adicionalmente, existe una obligación de no adoptar medidas que aumentan el nivel de restricción existente.

Finalmente, el NAFTA en general, y el capítulo de servicios financieros tienen incorporado el concepto de “*ratcheting*” (artículo 1409) que implica que toda medida disconforme que se modifica unilateralmente en términos de disminuir su disconformidad se entiende incorporada automáticamente a los compromisos del país en los términos que indique la modificación, siendo ese el nuevo nivel de compromiso.<sup>27</sup>

En cuanto a las reservas consignadas en el NAFTA éstas son de dos tipos. En primer lugar, los tres países establecieron reservas respecto de las medidas disconformes existentes en cuanto a establecimiento, comercio transfronterizo, trato nacional, cláusula de NMF., nuevos servicios financieros y personal superior. Un punto importante es que sólo se pueden listar las medidas disconformes existentes. Un segundo grupo de medidas se refiere a las negociaciones bilaterales sostenidas entre los países. Otro aspecto importante a considerar es que existen una serie de disposiciones a favor de México orientadas a ayudar el ajuste que podría producir la apertura del sector (salvaguardias).

Canadá exceptuó de sus compromisos a aquellas instituciones financieras controladas por personas no residentes en un país miembro del NAFTA, con lo que estableció una “regla de origen” para aquellos que pueden beneficiarse del tratado, una regla de origen estricta “protege” a las instituciones “nacionales” al disminuir la posibilidad de competencia en el mercado al amparo del tratado.

Como se expresó anteriormente, el enfoque seguido en Chile-EE.UU. fue el de NAFTA, introduciéndole ciertas modificaciones. En cuanto a obligaciones sustantivas, el principio de no discriminación queda consagrado en las cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida. Sin embargo, la cláusula de trato nacional negociada difiere de la de NAFTA ya que la obligación es de carácter general, sin especificar distintos tratos a nivel sub-federal. Sin embargo, al consignar los compromisos específicos Estados Unidos precisó que el trato nacional se debe entender de acuerdo con la legislación del Estado sede (*home-state rule*) en que se establece la institución y además se

---

<sup>27</sup> Por cierto que el aumento de la disconformidad está prohibido en el acuerdo. En el GATS no existe este tipo de disposiciones. Adicionalmente, cabe recordar que en el marco del GATS no existe obligación de comprometer el nivel existente de apertura y siempre existe la posibilidad de renegociar sus compromisos.

específica para cada caso las posibles medidas disconformes, incluidas algunas a nivel sub-federal. En cambio, la cláusula de nación más favorecida es igual en ambos acuerdos.

Una innovación importante es la inclusión de un artículo sobre “Acceso a mercado para las instituciones financieras”. Este artículo es similar al artículo XVI del GATS, sobre restricciones cuantitativas, descrito anteriormente. Sin embargo, en este caso no se incluyeron las limitaciones a la participación extranjera en el capital de las instituciones como una restricción de acceso.<sup>28</sup>

En cuanto al comercio transfronterizo, que incluye tanto esta categoría propiamente tal como el denominado “consumo en el extranjero”, existen dos tipos de compromisos específicos. Respecto de la primera categoría se acordó que se negociaría una lista positiva y limitada de servicios que se podrían prestar de manera transfronteriza. Esto marca otra diferencia con NAFTA ya que no hay congelamiento del nivel de apertura en comercio transfronterizo, sino que sólo para los servicios listados. En cuanto a consumo en el extranjero, la disciplina es la misma.

Con respecto de “nuevos servicios financieros” se incluyeron disposiciones que incorporan, al igual que el NAFTA, la posibilidad de introducir este tipo de servicios, pero se recogieron las innovaciones negociadas entre Chile y la UE, en cuanto a resguardar el papel del regulador y del poder legislativo en la medida que sea requerido por la legislación interna. Al mismo tiempo se circunscribe la facultad de rechazo por parte del regulador a consideraciones de orden prudencial o cautelar.

También se incorporaron disposiciones específicas respecto del tratamiento de la información confidencial resguardando su protección, en términos muy similares a lo que contempla el NAFTA y el GATS.

En cuanto a “altos ejecutivos y directorios” los compromisos asumidos son similares al estándar de NAFTA en cuanto a asegurar que no se podrá exigir que las instituciones financieras contraten personas de una determinada nacionalidad o exigir que más de una minoría del directorio de una institución financiera esté integrado por nacionales, por residentes o por una combinación de ambos.

En cuanto a las excepciones consignadas en el Tratado éstas, al igual que en el NAFTA y el GATS, están orientadas a resguardar el manejo de la política monetaria y cambiaria, la estabilidad del sistema financiero y la protección de inversionistas, depositantes, tenedores de pólizas o personas con las que una institución financiera o un proveedor transfronterizo de servicios financieros tenga contraída una obligación fiduciaria. Se incorporan algunas disposiciones del GATS respecto de este tipo de medidas y los compromisos asumidos y además incorpora disposiciones relativas a la observancia de las leyes o regulaciones en general, incluyendo “aquellas relacionadas con la prevención de prácticas que induzcan a error y prácticas fraudulentas o para hacer frente a los efectos de un incumplimiento de contratos de servicios financieros”.

En materia de transparencia, las disposiciones asumidas son semejantes al NAFTA y algo menos ambiciosas si se comparan con las propuestas que han hecho los Estados Unidos en las negociaciones en curso de la OMC. Como se señaló anteriormente, estas disposiciones, buscan asegurar que mediante cierto tipo de prácticas por parte de los reguladores no se limiten los derechos del proveedor de servicios financieros o éstos se afecten negativamente. Un aspecto importante es la obligación de responder a los comentarios “sustantivos” hechos por los regulados sobre propuestas de modificación a la normativa regulatoria. El Tratado contiene disposiciones para resguardar los derechos de los proveedores de servicios cuando existen entidades autorreguladas o bien la necesidad de formar parte de ellas como requisito para prestar servicios y disposiciones respecto de acceso a los medios de pagos y compensación.

---

<sup>28</sup> A pesar de su inclusión ninguno de los dos países asumió más compromisos en esta materia que los que ya tenían en la OMC.

Finalmente, en cuanto a la solución de controversias, tanto el procedimiento de consultas, como el desarrollo mismo de la controversia, y las disposiciones sobre controversias entre inversionista y Estado cuando están involucradas las disposiciones relativas a excepciones del Tratado, están modeladas y son similares a las contenidas en NAFTA.

En las negociaciones con los Estados Unidos, Chile, siguió un enfoque similar al adoptado en la RU y en las negociaciones con la UE, dejando fuera compromisos respecto del sistema de seguridad social obligatorio. Además, se decidió que, al menos en el marco de la negociación, no se introducirían cambios de fondo en la regulación del sistema financiero, en particular en lo que decía relación con la separación de las actividades y la forma jurídica de establecimiento. Y aunque no formaba parte directamente de la negociación de servicios financieros, ya que afectaba diversas disposiciones del Tratado, en particular, las transferencias y el movimiento de capitales, Chile buscó establecer resguardos. Este último aspecto fue el último en resolverse.

Como es usual en las negociaciones de servicios e inversión, las disciplinas acordadas son muy exigentes por lo que normalmente ningún país puede dar pleno cumplimiento a éstas desde la entrada en vigor del Tratado. Por ello, los países junto con negociar las disciplinas acordaron los términos y condiciones en que se aplicarán y respecto de qué actividades. Esto se refiere a las “medidas disconformes”. En el caso de Chile y Estados Unidos, y específicamente en el caso de los servicios financieros, se utiliza un sistema híbrido de consignación de compromisos ya que se utiliza el esquema de listas positivas y negativas. Los servicios bancarios y los demás servicios financieros (excepto los seguros), siguen un enfoque de lista negativa para las obligaciones asumidas respecto de trato nacional, NMF, etcétera. En materia de acceso a mercado se establece un compromiso respecto de derecho de establecimiento en lugar de las disposiciones contenidas en el acuerdo. En cambio, en el sector de seguros se sigue un enfoque de lista positiva respecto de las restricciones de acceso a mercado. Es interesante notar que en el caso de Chile la mayor parte de las limitaciones están referidas al derecho de establecimiento y más específicamente a la forma jurídica de establecimiento. En cambio, en el caso de los Estados Unidos, no existe un patrón definido, existiendo limitaciones de todo tipo.

Es interesante destacar el tratamiento que se le dio en el Tratado al “derecho de establecimiento”, el cual representa un avance respecto del consagrado en NAFTA. En efecto, en este último caso sus disposiciones son muy generales y están muy influidas por las discusiones coyunturales existentes entre los tres países que participaban de la negociación. En cambio, en el caso Chile-Estados Unidos, hay un mayor desarrollo y precisión del contenido de la obligación. Esta se aplica a los servicios bancarios y otros servicios financieros, excluidos los seguros y las medidas que limitan esta obligación no están sujetas a *ratcheting*. En otras palabras, para estos servicios no se aplica el artículo de acceso a mercado, en cambio sí se aplica para los seguros y servicios relacionados con los seguros. De alguna manera, lo que se hizo fue restablecer el enfoque del *Entendimiento*, facilitando la consignación de compromisos en forma de lista negativa. El artículo de acceso a mercado sí se aplica a los seguros por lo que los compromisos quedaron consignados en una lista positiva, al igual que en GATS.

Como se mencionó Chile no asumió compromisos respecto de servicios financieros vinculados al sistema obligatorio de seguridad social. Cabe recordar que Estados Unidos, mantiene un sistema obligatorio público lo que generaba, al igual que en las negociaciones con la UE, un desbalance en el resultado. Sin embargo, el capítulo otorga determinados derechos como el de establecimiento de conformidad con la legislación chilena y la seguridad de que “no establecerá diferencias arbitrarias con respecto a inversionistas de Estados Unidos en Administradoras de Fondos de Pensiones” y la no aplicación de una prueba de necesidades económicas. Asimismo, al igual que en el caso de la UE se establece un plazo para la plena entrada en vigor de los compromisos respecto de los planes de ahorro voluntario por motivos previsionales.

El principal cambio regulatorio por parte de Chile en el contexto de estas negociaciones fue el autorizar el establecimiento de sucursales de compañías de seguros. Para implementar estas modificaciones “Chile podrá escoger cómo regular las sucursales, incluyendo sus características, estructura, relación con su casa matriz, requisitos de capital, reservas técnicas, y obligaciones relativas al patrimonio de riesgo y sus inversiones”.

Respecto del comercio transfronterizo, en el caso de los seguros, tanto Chile como Estados Unidos, comprometen el suministro de servicios, otorgando trato nacional, para seguros contra riesgos relativos a transporte marítimo, aviación comercial (MAT) y lanzamiento y transporte espaciales (incluidos satélites), y mercancías en tránsito internacional. Por otra parte, se podrán suministrar de manera transfronteriza los servicios de reaseguros y retrocesión, algunos servicios auxiliares de los seguros, y todas actividades de intermediación de seguros (corredores y agentes de seguros) en el caso de EE.UU., pero sólo aquellas relacionadas con los seguros MAT.<sup>29</sup>

Con respecto al suministro transfronterizo de servicios bancarios y los demás servicios financieros, para Chile<sup>30</sup> y Estados Unidos, los compromisos se aplican respecto del suministro y transferencia de información financiera y procesamiento de datos financieros, servicios de asesoramiento y otros servicios auxiliares, con exclusión de la intermediación, relativos a los servicios bancarios y demás servicios financieros que considera la clasificación utilizada<sup>31</sup> y, en el caso de Chile, de los servicios de clasificación de riesgo.

En conclusión, tanto por parte de EE.UU. como de Chile, en materia de suministro transfronterizo, los compromisos se hicieron bajo la fórmula de lista positiva para un número limitado de servicios financieros y no se consideró mantener un *stand-still*, como contempla el NAFTA.

Respecto de consumo en el extranjero (que se considera como parte del comercio transfronterizo), el compromiso asumido por ambos países es la posibilidad de que las personas (naturales o jurídicas) puedan adquirir servicios financieros en el otro país, con algunas exclusiones y sujeto a las normas cambiarias del Banco Central. Sin embargo, ello no significa una autorización para realizar negocios o que se “anuncien” (*soliciting*), y además, lo anterior es sin perjuicio de las medidas prudenciales o cautelares que se puedan exigir, como por ejemplo, formar parte de un registro.<sup>32</sup> En el caso de Chile, este compromiso significó consolidar lo que ya la legislación chilena permite.

---

<sup>29</sup> La clasificación de servicios financieros adoptada en este tratado es similar a la que se incluye en el Anexo de Servicios Financieros del GATS. El compromiso asumido por Estados Unidos es respecto de nacionales chilenos, exclusivamente. Esta cláusula opera como una norma de origen.

<sup>30</sup> Sujeto a la autorización previa del regulador, cuando se requiera.

<sup>31</sup> Se señala además que cuando la información financiera o el procesamiento de datos financieros contenga información personal, su tratamiento se deberá realizar de acuerdo con la legislación chilena que regula la protección de dicha información.

<sup>32</sup> A diferencia del NAFTA no se considera la posibilidad de examinar liberalización futura del suministro de servicios financieros, aunque tampoco nada impide que sea incorporado en una futura agenda bilateral.



### **III. Lecciones de la experiencia chilena para América Latina**

---

Es poco probable que un país de América Latina pueda “escoger” el momento en que está en condiciones de negociar bilateralmente, ya sea con la U.E. o con EE.UU. No obstante, es importante señalar algunos de las decisiones de política económica que Chile tomó con anterioridad a las negociaciones bilaterales en servicios financieros.

Probablemente la más importante de ellas es la apertura y liberalización unilateral del sistema financiero, que ayudaron y/o facilitaron la negociación. Al momento de negociar, se contaba ya con una importante presencia de entidades financieras de propiedad extranjera, no habían restricciones cuantitativas en ninguno de los subsectores financieros y todos los precios eran ya fijados por el mercado. De alguna manera se puede hacer un paralelo con la apertura en el caso de los bienes. Los costos de ajuste luego de una negociación bilateral serán menores en la medida que la economía haya estado más expuesta a la competencia externa. En este sentido, al menos en el caso de Chile, la negociación bilateral consistió en consolidar la apertura ya realizada unilateralmente más que liberalizar el mercado de capitales chileno, incluyendo la posibilidad del consumo extranjero. Es por ello que a diferencia del caso de México en el contexto del NAFTA, no hubo necesidad de crear un sistema de salvaguardias en el sector financiero que graduara la velocidad de acceso de las instituciones financieras extranjeras establecidas en los otros países del NAFTA.

Un segundo elemento, y muy relacionado con el anterior, es la gradual construcción de un marco regulatorio basado en estándares y prácticas internacionales. Un claro ejemplo de ello es la inclusión muy temprana en la legislación financiera chilena del “trato nacional”. Ello significó que en las negociaciones Chile no tuvo nada que conceder en esta materia puesto que ya era la práctica. Tal como se señaló antes, prácticamente todas las reservas de Chile en el acuerdo con la UE y EE.UU. dicen relación con obligaciones de forma jurídica de establecimiento y no con excepciones al trato nacional.

Un tercer aspecto es que el sistema financiero se encuentre en una situación en que las instituciones están bien capitalizadas, muestran altos índices de solvencia y liquidez y tienen costos de operación relativamente bajos. Ello les permitirá enfrentar con mayor solidez la mayor competencia extranjera que pudiera suscitar la apertura a través de las negociaciones bilaterales.

La otra cara de la moneda de lo anterior es una larga experiencia de los reguladores con un sistema financiero liberalizado y abierto a la competencia externa y la estabilidad macroeconómica. Sin esta última, las entidades financieras pueden encontrarse en situaciones difíciles.

Respecto de la negociación misma es posible prepararse dejando claramente establecidos los límites viables a los compromisos desde un comienzo. En el caso específico de Chile, ello se definió sobre la base que no se deseaba introducir modificaciones de fondo a la estructura legal de la regulación del sistema financiero. El aspecto más emblemático fue la posibilidad de establecimiento de bancos y compañías de seguros a través de sucursales sin capital propio, no limitados en sus operaciones por el capital efectivamente ingresado al país y regulados sobre la base de su capital global. Si bien la legislación chilena permite el establecimiento de bancos extranjeros bajo la forma jurídica de “sucursal”, éstos están sujetos a los mismos requisitos de capital que los bancos de propiedad chilenos y las filiales extranjeras y están reguladas sobre la base del capital constituido en Chile. Esto se mantuvo sin modificación, tanto en las negociaciones con la U.E. como en la con EE.UU.<sup>33</sup>

Mayor flexibilidad se mostró en los aspectos que dicen relación con la transparencia del actuar de los reguladores. Este es un camino que es deseable y por el cual los reguladores chilenos ya habían comenzado a transitar. No obstante, las exigencias de transparencia que EE.UU. introdujo en la negociación implican costos para el Estado debido al entrenamiento de los reguladores y al mayor número de ellos que se requiere, por lo que es recomendable negociar un plazo de transición para adaptarse a dichas exigencias ya que existen ganancias económicas e institucionales al mejorar los estándares de transparencia.

Obviamente los objetivos ofensivos de negociaciones bilaterales en servicios financieros como las llevadas a cabo con la U.E. y EE.UU. depende de las circunstancias específicas de cada país. La ausencia de una importante comunidad chilena en el exterior que utiliza los servicios financieros para fines de remesas y la alta participación de instituciones financieras extranjeras que ya tenían sus propias operaciones tanto en la U.E. como en EE.UU. redujeron los objetivos ofensivos en las negociaciones de Chile, aunque permiten crear un marco regulatorio para una eventual expansión de los proveedores de servicios financieros nacionales en estos mercados. El énfasis estuvo, como se ha reiterado, en la preservación del esquema regulatorio construido gradualmente a lo largo de los últimos veinte años.

---

<sup>33</sup> Si bien, como ya se mencionó, en las negociaciones con EE.UU. se autorizó el establecimiento de las compañías de seguros bajo la forma de sucursales, éstas estarán reguladas y limitadas en sus operaciones en base al capital efectivamente constituido en el país.

## Bibliografía

---

- ALCAN (1994), Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, SECOFI, Ciudad de México.
- Bello, J. et al. (1994), NAFTA: A New Frontier in International Trade and Investment in the Americas, ABA.
- Bhagwati, J.N. (1998), "The Capital Myth: The Difference between Trade in Widgets and Dollars", Foreign Affairs, Vol. 77, No. 3, mayo-junio.
- Bhala, R. & K. Kennedy (1998), World Trade Law, Lexis Law Publishing.
- Bloodworth, T.L., J.J. Norton (1995), NAFTA and Beyond: A New Framework for Doing Business in the Americas, Martinus Nijhoff Publisher.
- Claessens S. & M. Jansen (2000), *The Internationalization of Financial Services: issues and lessons for developing countries*, Kluwer Law International, The Hague.
- Ffrench-Davis, R. (2003), *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad: tres décadas de política económica en Chile*, J.C. Sáez, Editor.
- Johnson, J. (1996), The North American Free Trade Agreement: A Comprehensive Guide, Canada Law Book Inc.
- Kono, M. & L. Schuknecht (2000), How does Financial Services Trade Affect Capital Flows and Financial Stability, en Claessens & Jansen (2000).
- Livacic, E. (Ed.) (2003), La Crisis Bancaria del '83: 20 años después, Vicerrectora Académica, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Central de Chile.
- Mattoo, A. (1997), National Treatment in the GATS: Corner-stone or Pandora's Box, Journal of World Trade.
- McGovern, E. (1995), International Trade Regulation, Exeter Globefield Press.
- Meller, P. (1996): *Un siglo de economía política en chilena (1890-1990)*, Editorial Andrés Bello.
- OMC (1995), Los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Ginebra.

- OMC (1995), Guide to GATT Law and Practice, Ginebra.
- \_\_\_\_\_ (1997), Mercados abiertos de servicios financieros: la función del AGCS, Ginebra.
- Sáez, S. (1999), Estrategia y Negociación en el Sistema Multilateral de Comercio, Dolmen Ediciones, Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (2004 a), "European Union's Bilateral Negotiations In Trade In Services: A Review Of The Experience With Developing Countries", World Bank, mimeo, August.
- \_\_\_\_\_ (2004 b), "US-Chile Free Trade Agreement on Services: what can we learn?", World Bank July.
- Sauvé, P. & J. Gillespie (2000), "Financial Services and The GATS Round", en Brookings –Wharton Papers on Financial Services:2000", Brookings WDC.
- Sauvé, P. & K. Steinfatt (2001), "Financial Services and the WTO: What Next?", trabajo preparado para "Open Doors: Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries".
- Self, D. (1996), "General Agreement on Trade in Services", en The World Trade Organization, ABA.
- Trebilcock, M & R. Howse (1999) The Regulation of International Trade, Routledge.
- White, W. (1994), The implications of the FTA and NAFTA for Canada and Mexico, August, Bank of Canada.



NACIONES UNIDAS

Serie

C E P A L

Comercio internacional

## Números publicados

- 1 Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones, María Angélica Larach, (LC/L.1270-P), N° de venta S.99.II.G.45 (US\$ 10.00), octubre de 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R. Paasman (LC/L1143-P), Sales N° E.99.II.63 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 3 Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes, Verónica Silva y Johannes Heirman, (LC/L.1297-P), N° de venta S.99.II.G.62 (US\$ 10.00), diciembre de 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LCL1306-P), Sales N° E.99.II.20 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 5 Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America, Vivianne Ventura-Dias, Mabel Cabezas y Jaime Contador, (LC/L.1306-P), Sales N° E.00.II.G.23 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 6 Comparative Analysis of Regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P), Sales N° E.99.II.G.21 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 7 Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional, Valentine Kouzmine, (LC/L.1392-P), N° de venta S.00.II.G.65. (US\$ 10.00), junio del 2000. [www](#)
- 8 El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea, Miguel Izam, Valéry Onffroy de Vérez, (LC/L.1419-P), N° de venta S.00.II.G.91 (US\$ 10.00), septiembre del 2000. [www](#)
- 9 Trade and investment promotion between Asia-Pacific and Latin America: Present position and future prospects, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos and Jaime Contador (LC/L.1426-P), Sales N° E.00.II.G.100 (US\$ 10.00), September 2000. [www](#)
- 10 El comercio de los productos transgénicos: el estado del debate internacional, María Angélica Larach, (LC/L.1517-P), N° de venta S.01.II.G.60 (US\$ 10.00), marzo del 2000. [www](#)
- 11 Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa, Verónica Silva (LC/L.1550-P), N° de venta S.01.II.G.94 (US\$ 10.00), junio del 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr., Carla Macario, Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P), Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.00), March 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences 90, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P), Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.00), October 2001. [www](#)
- 14 América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1634-P), N° de venta S.01.II.G.171 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 15 Análisis del comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental durante la segunda mitad de los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P), N° de venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 16 Los desafíos de la clasificación de los servicios y su importancia para las negociaciones comerciales, José Carlos Mattos, (LC/L.1678.-P), N° de venta S.00.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Globalization: A review of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean, Maria Thorin, (LC/L.1679-P), Sales N° E.01.II.G223 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 18 Tendencias municipales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Johannes Heirman, (LC/L.1661-P), N° de venta S.01.II.G.216 (US\$ 10.00), noviembre del 2001. [www](#)
- 19 Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente, Miguel Izam,(LC/L.1680-P), N° de venta S.01.II.G.218 (US\$ 10.00), abril del 2001. [www](#)
- 20 Notas sobre acesso aos mercados e a formação de uma área de livre comércio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de venta S.00.II.G219. (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 21 La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira Portela, (LC/L.1682-P), N° de venta S.01.II.G.220. (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)

- 22 Production sharing in Latin American trade: The contrasting experience of Mexico and Brazil, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, ( LC/L.1683.-P), Sales N° E.00.II.G.221 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 23 El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L.1684-P), N° de venta S.01.II.G.224 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 24 Legal and Economic Interfaces between Antidumping and Competition Policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L.1685-P), Sales N° E.01.II.G.222 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 25 Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillo, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Máttar y Estéban Pérez, (LC/L.1780-P) N° de venta:S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), septiembre del 2002. [www](#)
- 26 La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial, Mikio Kuwayama, José Durán (LC/L.1897-P), N° de venta: S.03.II.G.56 (US\$ 10.00), mayo del 2003. [www](#)
- 27 What can we say about trade and growth when trade becomes a complex system?, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1898-P), N° de venta: E.03.II.G.57 (US\$ 10.00), July 2003. [www](#)
- 28 Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina, Miguel Izam, (LC/L.1907-P), N° de venta:S.03.II.G.65 (US\$ 10.00) mayo del 2003. [www](#)
- 29 E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiencias, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° E.03.II.G.80 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 30 América Latina: el comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta: S.03.II.G.108 (US\$ 10.00), agosto del 2003. [www](#)
- 31 Rules of Origin and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America (LC/L.1945-P), Sales N° E.03.II.G.103 (US\$ 10.00) August 2003. [www](#)
- 32 Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado (LC/L.1947-P), N° de venta:S.03.II.G.105 (US\$ 10.00), agosto del 2003. [www](#)
- 33 Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX, Valentine Kouzmine (LC/L.1975-P), N° de venta: S.03.II.G.132 (US\$ 10.00), octubre del 2003. [www](#)
- 34 E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L2035-P) Sales N° E.03.II.G.195 (US\$ 10.00), December 2003. [www](#)
- 35 El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 37 La cooperación financiera en América Latina y el Caribe: las instituciones financieras subregionales en el fomento de las inversiones y del comercio exterior, Raúl Maldonado (LC/L.LC/L.2040.P), N° de venta: S.03.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 38 Fomento y diversificación de exportaciones de servicios, Francisco Prieto, (LC/L.2041-P), N° de venta: S.03.II.G.201 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 39 El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe, M. Angélica Larach, (LC/L.2045-P) N° de venta: S.03.II.G.206 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 40 La dimensión del desarrollo en la política de competencia, Verónica Silva, (LC/L.2047-P) N° de venta: S.03.II.G.210 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 41 La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 42 Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe, Hernán Gutiérrez, (LC/L.2050-P), N° de venta: S.03.II.G.212 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 43 Maritime Transport Liberalization and the Challenges to further its Implementation in Chile, José Carlos S. Mattos & María José Acosta, (LC/L.2051-P), Sales N° : S.03.II.G.214 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 44 Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud, José Durán y Vivianne Ventura-Dias (LC/L.2052-P), N° de venta: S.03.II.G.215 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 45 Ampliación de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe, J.E. Durán y Raúl Maldonado, (LC/L.2053) N° de venta: S.03.II.G.216 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 46 Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional, Vivianne Ventura-Dias, María José Acosta, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos, José Durán, (LC/L.2054-P), N° de venta: S.03.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 47 La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de comercio preferencial de Bolivia, Miguel Izam, (LC/L.2161-P), N° de venta: S.04.II.G.217 (US\$ 10.00), julio del 2004. [www](#)

- 48 Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia, Graciela Mognillansky y Verónica Silva (LC/L.2198-P), N° de venta: S.04.II.G.124 (US\$ 10.00), octubre del 2004. [www](#)
- 49 Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC), Verónica Silva (LC/L.2244-P), N° de venta: S.04.II.G.164 (US\$ 10.00), diciembre del 2004. [www](#)
- 50 Latin American South-South Integration and Cooperation: From a Regional Public Goods Perspective, Mikio Kuwayama, (LC/L.2245-P), Sales N° S.04.II.G.165 (US\$ 10.00), February 2005. [www](#)
- 51 Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional, Iván Valdés (LC/L.2365-P), N° de venta: S.05.II.G.104 (US\$ 10.00), agosto del 2005. [www](#)
- 52 La deslocalización de funciones no esenciales en las empresas: Oportunidades para exportar servicios. El caso de Chile, Joaquín Piña (LC/L.2390-P), N° de venta: S.05.II.G.133 (US\$ 10.00), septiembre del 2005.
- 53 Implicaciones del Término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario (ATV) para el Norte de América Latina, Mikio Kuwayama y Martha Cordero, (LC/L.2399-P), N° de venta S.05.II.G.145 (US\$ 10.00), octubre del 2005. [www](#)
- 54 Implementing Trade Policy in Latin America: The Cases of Chile and Mexico, Sebastián Sáez, (LC/L.2406-P), N° de venta: E.05.II.G.153 (US\$ 10.00), September 2005. [www](#)
- 55 Trade Policy Making in Latin America: A Compared Análisis, Sebastián Sáez, (LC/L.2410-P), Sales N°: E.05.II.G.156 (US\$ 10.00), November 2005. [www](#)
- 56 Export promotion policies in CARICOM: Main issues, effects and implications, Esteban Pérez Caldentey (LC/L.2424-P), Sales N°: S.05.II.G.171 (US\$ 10.00), October 2005.
- 57 Ex-post evaluation of the Employment effects of a PTA: Methodological Issues, Illustrated with a Reference to Chile, Gabriel Gutiérrez, (LC/L.2439-P), Sales N°: E.05.II.G.156 (US\$ 10.00), December 2005. [www](#)
- 58 Bilateralism and Regionalism: Re-establishing the Primacy of Multilateralism a Latin American and Caribbean Perspective, Mikio Kuwayama, José Durán Lima, Verónica Silva, (LC/L.2441-P), Sales N°: E.05.II.G.187 (US\$ 10.00), December 2005. [www](#)
- 59 Acordo sobre aplicação de medidas sanitarias e fitosanitarias: balanço de uma década buscando o equilíbrio entre proteção da saúde dos consumidores, Juliana Salles Almeida, (LC/L.2447-P), Sales N°: P.05.II.G.194 (US\$ 10.00), diciembre del 2005. [www](#)
- 60 El comercio de servicios en el marco del sistema de solución de controversias de la OMC, Sebastián Sáez, (LC/L.2448-P), N° de venta: S.05.II.G.133 (US\$ 10.00), diciembre del 2005. [www](#)
- 61 Trade in Services Negotiations: A Review of the Experience of the U.S. and the E.U. in Latin America, Sebastián Sáez, (LC/L.2453-P), Sales N°: E.05.II.G.199 (US\$ 10.00), December 2005. [www](#)
- 62 América Latina y el Caribe: La integración regional en la hora de las definiciones, José Durán Lima y Raúl Maldonado, (LC/L.2454-P), N° de venta: S.06.II.G.200 (US\$ 10.00), December 2005. [www](#)
- 63 Las controversias en el marco de la OMC: de donde vienen, en donde están, a donde van, Sebastián Sáez, (LC/L.2502-P), N° de venta: E.06.II.G.33 (US\$ 10.00), enero 2006. [www](#)
- 64 Las compras públicas en los Acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados, Juan Araya, (LC/L.2510-P), N° de venta: E.06.II.G.35 (US\$ 10.00), marzo 2006. [www](#)
- 65 Una década de funcionamiento del sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC: Avances y desafíos, Juliana Salles Almeida, (LC/L.2515-P), N° de venta: S.06.II. G.41 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)
- 66 Trade and investment rules: Latin American perspectives, Pierre Sauvé, (LC/L.2516-P), Sales N° E.06.II.G.42 (US\$10.00), April 2006. [www](#)
- 67 Las compras públicas en los Acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados, Juan Araya, (LC/L.2517-P), N° de venta: S.06.II. G.43 (US\$ 10.00), marzo 2006. [www](#)
- 68 La solución de controversias en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados, Anabel González, (LC/L.2525-P), N° de venta: S.06.II. G.52 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)
- 69 El mercado público y los acuerdos comerciales, un análisis económico, Alfie A. Ulloa, (LC/L.2526-P), N° de venta: S.06.II. G.53 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)
- 70 Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados, Pedro Roffe, (LC/L.2527-P), N° de venta: S.06.II. G.54 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)
- 71 Services in Regional Agreements Between Latin American and Developed Countries, Mario Marconini, (LC/L.2544-P), Sales N° E.06.II.G.72 (US\$10.00), May 2006. [www](#)
- 72 Australia y Nueva Zelanda: La innovación como eje de la competitividad, Graciela Mognillansky, (LC/L.2564-P), N° de venta: S.06.II. G.92 (US\$ 10.00), junio 2006. [www](#)
- 73 Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: Desarrollo y perspectivas, Verónica Silva y Ana María Alvarez, (LC/L.2559-P), N° de venta: S.06.II. G.87 (US\$ 10.00), junio 2006. [www](#)

- 74 Sistemas de emisión y verificación de los certificados de origen en la Comunidad Andina de Naciones, Miguel Izam, (LC/L.2560-P), N° de venta: S.06.II. G.88 (US\$ 10.00), junio 2006. **www**
- 75 Las negociaciones de servicios financieros en Chile, Raúl Sáez y Sebastián Sáez, (LC/L.2565-P), N° de venta: S.06.II. G.93 (US\$ 10.00), junio 2006. **www**

- 
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: [publications@cepal.org](mailto:publications@cepal.org).

**www** Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre: .....
Actividad: .....
Dirección: .....
Código postal, ciudad, país:.....
Tel.: ..... Fax: ..... E.mail: .....