



Pontificia Universidad Católica de Valparaíso

Facultad de Derecho

Escuela de Derecho

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ESTRATÉGICA ENTRE LA  
REPÚBLICA DE CHILE Y JAPÓN

Contexto, contenido y proyección.

Autor: Felipe Alberto Zepeda Opazo

Profesor guía: José Luis Guerrero Becar

Valparaíso, 2015

## Tabla de abreviaturas.

AAEE - AAE:	Acuerdo de Asociación Económica Estratégica o Acuerdo de Asociación Económica.
ACE:	Acuerdo de Complementación Económica.
APEC:	Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico.
CIADI:	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.
DEG:	Derecho especial de giro.
DIRECON:	Dirección General de Relaciones Económica Internacionales.
FDI o IED:	Foreign direct investment o Inversión extranjera directa.
FTA - TLC:	Free Trade Agreement o Tratado de Libre Comercio.
GATS:	General Agreement on Trade in Services o Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
GATT:	General Agreement on Tariffs and Trade o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
JETRO:	Japan External Trade Organization.
JICA:	Japan International Cooperation Agency.
MSF:	Medidas sanitarias y fitosanitarias.
OAS – OEA:	Organization of American States - Organización de Estados Americanos
SA:	Sistema armonizado.
SICE:	Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos.
TRIPS - ADPIC:	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights o Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.
WTO – OMC:	World Trade Organization – Organización Mundial de Comercio.

## Índice

Introducción.....	6
Capítulo I: El contexto del Acuerdo de Asociación Económica. Origen y desarrollo de las relaciones bilaterales entre la República de Chile y el Japón.....	8
1. Consideraciones preliminares. ....	8
2. Factores que determinan el establecimiento de relaciones comerciales entre ambas naciones. Fundamentos del futuro acuerdo.....	8
a. El factor histórico como primer punto de conexión. El rol de las Armadas y la Marina Mercante como fundamento del intercambio. ....	8
b. El factor político. El éxito de la diplomacia chilena. ....	10
c. El factor económico. El rol de la industria. ....	15
d. Los factores geográfico, social y demográfico. El componente humano como generador de confianza. ....	19
3. Conclusiones preliminares .....	25
Capítulo II. Tratativas Preliminares, negociación y celebración del Acuerdo de Asociación Económica .....	26
1. El informe de viabilidad de la Japan External Trade Organization y el Gobierno de Chile. ....	26
a. Generalidades.....	26
b. La perspectiva de Japón frente los acuerdos económicos internacionales y su visión sobre la economía chilena. ....	26
c. Los posibles efectos de un acuerdo económico con Chile. ....	29
d. Un acuerdo pluridireccional antes que un mero acuerdo económico. Necesidad de nueva regulación. ....	31
e. Establecimiento de otras formas de cooperación. Más allá del marco normativo. ....	33
f. Conclusiones del informe.....	34
2. Nuevos acercamientos oficiales e inicio de las negociaciones. El establecimiento del Grupo de Estudio Conjunto. ....	34
3. Las rondas de negociaciones. ....	36
4. La celebración del acuerdo. La Declaración Conjunta en ocasión de la suscripción del acuerdo entre Chile y Japón. ....	38
Capítulo III. El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica.....	39

1. Estructura general y Preámbulo. ....	39
2. Capítulos 1 y 2. Disposiciones iniciales y definiciones generales. ....	39
a. Finalidad y objetivos del Acuerdo. ....	39
b. Normas de Publicidad y Notificaciones ..... 40	40
c. Definiciones generales ..... 41	41
3. Capítulos 3 a 7. Sobre el comercio de mercancías. ....	42
a. Disposiciones generales vinculadas al intercambio de mercancías. ....	42
b. Sobre las reglas de origen. .... 47	47
c. Sobre procedimientos aduaneros. .... 51	51
d. Medidas fitosanitarias ..... 52	52
4. Capítulo 8. Marco jurídico general de la inversión extranjera. ....	53
5. Capítulos 9 y 10. Sobre el comercio de servicios. .... <b>5;Error! Marcador no definido.</b>	
a. Sobre el comercio transfronterizo de servicios propiamente tal. .. <b>5;Error! Marcador no definido.</b>	
b. Sobre el comercio transfronterizo de servicios financieros. ....	59
6. Capítulo 11. Sobre la entrada y estadía temporal de nacionales con propósitos de negocios. ....	61
7. Capítulo 12. Sobre contratación pública. ....	62
8. Capítulo 13. Sobre propiedad intelectual. ....	63
9. Capítulos 14 y 15. Sobre competencia y ambiente de negocios. ....	65
a. Generalidades. ....	65
b. Normas sobre competencia. ....	65
c. Mejora del ambiente de negocios. ....	66
10. Capítulo 16. Mecanismos generales de solución de controversias. ....	66
a. Generalidades. ....	66
b. Ámbito de aplicación ..... 66	66
11. Capítulo 17. Sobre la Comisión. ....	68
12. Capítulo 18. Excepciones al Tratado. ....	68
13. Capítulo 19. Disposiciones Finales. ....	69
Consideraciones finales. Breve análisis de resultados y proyección del Acuerdo de Asociación Económica .....	70
Conclusiones. ....	75

## Introducción.

Al año 2015 Japón se presenta como uno de los principales socios comerciales de Chile. Sin embargo, las vinculaciones tanto políticas como mercantiles entre ambas naciones se remontan a más de un siglo, siendo el Acuerdo de Asociación Económica celebrado en el año 2007 sólo el punto culmine de un largo período de relación, caracterizado sustancialmente, salvo por ciertas contingencias históricas, por la existencia de un dialogo fluido y cooperación recíproca sostenida, superando el aparente abismo cultural que separa a una nación de la otra, potenciando las semejanzas y ventajas que cada una manifiesta ya sea en materia económica, geográfica o política.

Es sabido que durante la década de 1990 Chile se concentró en ampliar su espectro de socios comerciales, fijando acertadamente su mirada en Asia y tomando como eje de la vinculación su confluencia en el Océano Pacífico. Comenzó a establecer nuevos lazos comerciales con potencias económicas incipientes como la República de Corea y con otras ya establecidas como líderes, dentro de las que se encuentran Japón y China. Ante tal objetivo resultó clave la inclusión de Chile en el Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC) en 1994, lo que se presentó como una nueva plataforma de acercamiento cultural y económico.

Sin embargo, el perfeccionamiento de las relaciones entre economías y sociedades asiáticas con Chile, sólo podrá lograrse manteniendo un marco jurídico claro, equitativo y pormenorizado que permita a los agentes chilenos y asiáticos desenvolverse con naturalidad y sin la presencia de restricciones innecesarias que entorpezcan el comercio, la proliferación de empresas, el surgimiento de nuevos vínculos de inversión y de oportunidades de cooperación. Todo ello atendiendo también a las realidades y necesidades de cada país.

En este punto aparece el Acuerdo de Asociación Económica Estratégica, firmado el año 2007 entre la República de Chile y Japón, el que constituye el primer acuerdo bilateral comercial firmado por esta última nación con un país de América del Sur y, en el caso de Chile, acuerdo que se sumó a la serie de tratados firmados con otros países de Asia, como Corea en 2004 y China en 2006. De esta manera, el acuerdo, se presenta, a priori, como la gran herramienta para ampliar el espectro de posibilidades de crecimiento de nuestra economía a la vez que se profundizan aún más los lazos creados entre ambas sociedades. No obstante lo anterior, el grado de eficacia y eficiencia que logren las normas de este tratado, dependerá en gran medida de la correcta utilización de los mecanismos que éstas establecen.

Desde esta perspectiva, un acuerdo muy bien diseñado puede perfectamente ser tan inútil como un tratado mal enfocado si es que no se propende a aprovechar de manera

eficiente los recursos y frutos de las negociaciones plasmados en el texto normativo. A partir de lo señalado anteriormente se plantea la idea de que el tratado firmado entre Chile y Japón se muestra como un acuerdo que en el papel es tremendamente beneficioso para las partes, y no solamente en el ámbito económico, sin embargo, se aprecia que aún queda un gran margen para optimizar la aplicación específica de sus cláusulas, e incluso de perfeccionarlas, así como también a los comerciantes nacionales les falta mucho por aprender en cuanto conocimiento y formas de negociar *a la asiática*.

Así, el proyecto de investigación a desarrollar apunta a analizar las relaciones comerciales, políticas y sociales existentes entre ambas naciones en el transcurso de este siglo de amistad, sus orígenes y contexto sobre el cual se desarrollaron, y que alcanzaron su punto máximo de cercanía con la firma del acuerdo previamente descrito. De esa forma, corresponderá desglosar sus cláusulas e identificar sus principios y temáticas generales, para luego cotejar someramente los beneficios que se han obtenido, los que se esperan conseguir y principalmente, determinar cómo el mencionado acuerdo de asociación económica se constituye en la nueva piedra angular de un vínculo que, para nuestra economía, es de incalculable valor. Acuerdo que, desde diversos puntos de vista, se caracteriza por tener en su base una relación de más de un siglo, lo cual le da matices propios y lo distancia de otros acuerdos económicos celebrados por Chile.

## Capítulo I: El contexto del Acuerdo de Asociación Económica. Origen y desarrollo de las relaciones bilaterales entre la República de Chile y el Japón.

### *1. Consideraciones preliminares.*

Indudablemente, resulta imposible no evocar preconcepciones lejanas, extrañas y hasta místicas al escuchar hablar sobre Japón. Sin embargo, a pesar de que al común de los ciudadanos connacionales le parece una realidad completamente ajena a nuestro contexto, la verdad es que con la nación del sol naciente ha existido desde hace más de un siglo una fructífera vinculación, no solo económica o diplomática, sino también con un mercado componente de interacción e intercambio social. Es así como no sólo el comercio de mercancías o las cordiales relaciones a nivel de Estado permitieron cimentar una amistad centenaria, también otros factores de carácter sociológico han permitido hermanar dos pueblos que, no obstante, sus diferencias, mantienen a la base esenciales similitudes.

A continuación se hará referencia a los elementos determinantes que permitieron forjar este lazo indisoluble con el país oriental. Desde mi perspectiva resulta beneficioso en términos pedagógicos el separar y categorizar las dimensiones de relación entre Chile y Japón, sin embargo, es indiscutible que cada uno de los factores de vinculación o lazos que serán tratados tienen influencia crítica y trascendental en cada uno de los demás. En el fondo, es la gama completa de circunstancias lo que determina que hoy en día un japonés y un chileno puedan sentarse a negociar con marcada familiaridad.

### *2. Factores que determinan el establecimiento de relaciones comerciales entre ambas naciones. Fundamentos del futuro acuerdo.*

a. El factor histórico como primer punto de conexión. El rol de las Armadas y la Marina Mercante como fundamento del intercambio.

Siendo Japón y Chile dos países cuyas costas son adyacentes al pacífico, no resulta extraño que la primera vinculación entre ambos países tan lejanos se diera a través de sus aguas. Como es común, las conexiones iniciales se dieron a nivel naval, fueron los navegantes asiáticos quienes en su búsqueda de nuevas rutas recalaban en los australes puertos de Chile, concretamente cuando en el año 1867 el buque ‘Kotetsu’ (甲鉄) atracó en Punta Arenas, llevándose consigo invaluable experiencia sobre la navegación en las tormentosas aguas del pacífico sur. Recién en el año 1883 recalaría un nuevo visitante nipón, el buque ‘Ryūjō’ (龍驤), el primer navío de instrucción de la Armada del Japón.

Sin embargo, el hito marítimo que marcó a fuego la amistad entre las dos naciones, fue la venta realizada en el año 1895 por el Estado de Chile al Japón del recién adquirido crucero clase Elswick, el primero de aquella, llamado ‘La Esmeralda’<sup>1-2</sup>, emblema de nuestra Armada y que recibía la admiración de hombres de mar de todo el mundo. Dicha venta se realizó en el contexto de las tensiones del gobierno del emperador Meiji (明治天

---

<sup>1</sup> Dentro de la historia naval de nuestro país, este buque fue el tercero dentro de los navíos en llevar el nombre ‘La Esmeralda’.

<sup>2</sup> Junto al Esmeralda también fue vendido el crucero Arturo Prat, renombrado ‘Tsukushi’ (筑紫).

皇) con Rusia, ante lo cual el mencionado contrato se celebró con la intermediación de Ecuador y con la nave carente de armamento, de manera de garantizar la neutralidad de nuestro país ante aquel conflicto. La guerra finalmente estallaría, y el renombrado crucero ‘Itzumi’ (和泉) tendría un importante papel en las operaciones de la Armada japonesa en el estrecho de Tsushima (対馬海峡) en 1905, momento determinante de la victoria de las fuerzas imperiales sobre la Rusia zarista.

No hay duda que este gesto de abierta cooperación entre las naciones dio pie al desarrollo de una fuerte amistad que perduraría hasta nuestros días. Sin ir más lejos, los intercambios y operaciones realizadas sobre buques continuaron, siendo uno de los tratos posteriores más destacados la compra, en 1958, de parte de los restos del acorazado Almirante Latorre, posteriormente utilizados en la reconstrucción del acorazado ‘Mikasa’ (三笠), el cual fuera años atrás pieza clave en las guerras contra China y Rusia estando bajo mando del célebre Almirante Heihachirō Tōgō (東郷 平八郎).

Posterior e inevitablemente, como se detallará en los capítulos siguientes, los acontecimientos bélicos del siglo XX, y en particular la declaración de guerra del Estado de Chile al Imperio del Japón, interrumpieron brevemente los lazos de cooperación militar entre ambas escuadras. Sin embargo, una vez restaurados los nexos diplomáticos, las entidades marinas de ambas naciones volvieron a su hermanazgo, que ya contaba cincuenta años de fructífera cooperación. Tal vínculo quedó de manifiesto cuando el buque escuela Esmeralda, entonces recién adquirida, en su viaje de instrucción correspondiente al año 1955, eligió como destino final al puerto de Yokohama (横浜市) en Japón<sup>3</sup>, decisión que no fue dejada al azar o a la conveniencia, sino que tuvo el claro objetivo de sellar finalmente la restauración de las relaciones diplomáticas. Fueron recibidos con salvas amistosas y una gran cantidad de espectadores. Una acción de inequívoca amistad representó el hecho de que los marinos nacionales rindieron un solemne homenaje en el templo de Yasukuni (靖国神社) a los soldados caídos en la segunda guerra mundial. Ceremonia seguida por una gran y emocionada multitud, según cuentan fuentes de la época<sup>4</sup>, siendo Chile el primer país en brindar respetos a los soldados japoneses una vez concluida la guerra.

La Esmeralda volvería en el año 1966, ocasión en la cual se hizo entrega al pueblo japonés de un busto de Arturo Prat durante un evento cívico y militar, sobre el cual el embajador chileno de la época, Augusto Marambio Cabrera, declaró posteriormente nunca

---

<sup>3</sup> Una muy detallada descripción de la recepción de la época puede ser encontrada en VILLALOBOS L., PATRICIO, *Histórica visita del B.E Esmeralda a Japón, 1955* en *Revista de Marina* (1996). Una versión digital del documento individualizado puede ser consultada, a fecha 17 de agosto de 2015, en: <http://revistamarina.cl/revistas/1996/1/villalobos.pdf>

<sup>4</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009), pág. 31. Se señala que “*Esta imponente y austera ceremonia fue presenciada por varios miles de personas, en gran parte deudos de las víctimas cuyos nombres figuran en los Registros del Santuario y fue seguida por esa muchedumbre con un visible sentimiento de enternecida y silenciosa gratitud*”, recogiendo un testimonio del embajador de la época plasmado en el Oficio 182/52 de la Legación de Chile en Japón correspondiente al 20 de junio de 1955.

haber presenciado una recepción “*más perfecta hasta en sus menores detalles como aquella que tuvo lugar en Japón*”<sup>5</sup>.

Ya en la historia reciente, en 1980, el gobierno japonés donó a nuestra Armada un buque oceanográfico, bautizado por Chile como ‘Itzumi’, en forma de homenaje, el cual terminó hundido en las costas de Valparaíso debido a un gran temporal. Sin embargo, el navío fue reflotado por la Armada chilena como clara señal de agradecimiento.

En resumidas cuentas, no es menor el señalar que fue, en gran medida, gracias a la vinculación entre las fuerzas armadas y la marina mercante de ambos países que se logró forjar un tenue vínculo entre ambas naciones, el cual sin duda se haría fuerte y visible con el aporte de nuestra diplomacia y las incipientes vinculaciones comerciales.

#### b. El factor político. El éxito de la diplomacia chilena.

Lo que se desprende nítidamente del acápite anterior es que, en su inicio, las relaciones entre ambos países se gestaron de una manera esencialmente extra gubernamental, a partir de las acciones de visionarios navegantes, civiles y militares que respondían a la necesidad de ampliar los horizontes dentro de sus respectivas áreas. Sin embargo, nada de lo anteriormente descrito pudo haberse llevado a cabo de no ser por la ejecución de políticas diplomáticas eficientes y muy bien diseñadas por los agentes chilenos de la época.

Ciertamente los contactos informales podrían haber continuado de manera esporádica y circunstancial. Pero, al contrario, de una forma muy acertada, los diplomáticos nacionales identificaron lo trascendente que podría suponer una vinculación con el otro extremo del pacífico, hasta entonces escasamente considerado dentro de los objetivos geopolíticos de la estrategia exterior del país. Es así como, en 1867 y de manera paralela al desarrollo de los primeros encuentros navieros civiles y militares entre chilenos y japoneses, se comienza a escribir la historia oficial de Chile y Japón a través de los vínculos entre los consulados de ambas naciones en la ciudad de San Francisco, en los Estados Unidos de América. Hitos importantes dentro de estos incipientes gestos diplomáticos fueron la invitación realizada por el gobierno de Chile a los representantes de su par nipón a la Exposición Internacional de Santiago correspondiente al año 1875, así como también la apertura de un consulado chileno en el puerto de Yokohama en 1890 y, un par de años antes, lo que representa, a juico personal, un evento trascendental en ésta época de las relaciones binacionales, la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre las República de Chile y el Japón, hito que da inicio formal a las relaciones bilaterales entre ambas naciones. En particular, este documento señala de manera categórica que “*habrá sólida y perpetua paz y amistad entre la República de Chile y el Japón, y sus respectivos ciudadanos y súbditos*”<sup>6</sup>, además, y sobre un punto de vital importancia para el escrito que

---

<sup>5</sup> MARAMBIO CABRERA, Augusto, *Hacia el alma de Cipango: una aproximación al ser japonés* (Santiago, Ediciones Universitaria, 1992), pág. 28.

<sup>6</sup> Tratado de amistad, comercio y navegación, entre Chile y el Imperio del Japón. Artículo Primero: “*Habrá sólida i perpetua paz i amistad entre la República de Chile i el Imperio del Japón, i sus respectivas ciudadanos i súbditos*”.

se desarrolla, se establece la *“recíproca libertad de comercio y navegación entre los territorios de las dos Altas Partes Contratantes”*<sup>7</sup>. Este acuerdo, si bien no supuso la inmediata superación de las barreras entre ambas economías, si significó, metafóricamente hablando, el asomarse sobre el muro que nos separaba diplomática y comercialmente y constatar que la eventual relación entre Chile y Japón sí presentaba un real potencial de complementación y desarrollo.

Desde esta perspectiva, cabe mencionar que, en los primeros años, las relaciones se desarrollaron en una dimensión consular, en vistas a que aún no existía una embajada chilena en Japón, y, además, orientadas específicamente a misiones de naturaleza económica. Todo ello hasta que en 1909 el presidente Montt recibe al primer embajador del Imperio para nuestro país, Eki Hioki (日置 益), designado especialmente para fomentar y fortalecer la amistad diplomática entre ambos gobiernos. En respuesta, y sin dilación, se aprueba en el Congreso Nacional el nombramiento del primer embajador chileno como representante en Tokio, Anselmo Hevia Riquelme, quien se presentó formalmente ante el emperador Mutsuhito (明治天皇) en 1910.

Durante las décadas siguientes las relaciones diplomáticas entre el Imperio del Japón y Chile se mantuvieron estables y con un dinámico ritmo de desarrollo, particularmente impulsado por el interés de la nación asiática en vincularse con los puertos americanos, sin importar lo acontecido en las incursiones niponas en la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, no ocurriría lo mismo a partir de los acontecimientos vinculados a las batallas del teatro del pacífico en la Segunda Guerra Mundial.

Desde el comienzo del conflicto Chile mantuvo una postura neutral. El presidente Pedro Aguirre Cerda había declarado explícitamente tal posición, particularmente motivado por la importante presencia de inmigrantes tanto británicos como alemanes en nuestro país, quienes históricamente habían representado el motor del desarrollo de la economía nacional. Sin embargo, el ataque japonés a Pearl Harbor repercutió en nuestro país, ante lo cual el gobierno reaccionó enfáticamente, manifestando su rechazo.

El canciller chileno de la época, Juan Bautista Rosetti, convocó a sus pares latinoamericanos a una reunión a efectuarse en la ciudad de Río de Janeiro. En la denominada Conferencia de Río se concluyó la necesidad de actuar como bloque y reafirmar la unidad americana, recomendando enfáticamente la ruptura diplomática con las potencias del Eje. A pesar de ello, en principio, Chile no tenía fundamentos pragmáticos para declarar la guerra ni a Italia, ejército que a la fecha concentraba su resistencia en África y el mediterráneo, ni a Alemania, quienes ya afrontaban suficientes frentes de combate. Muy remotamente habría fundamento para estar alerta frente al avance japonés en el pacífico, pero el grueso de la Armada nipona se concentraba en las islas del otro extremo del océano pacífico, y una incursión sobre Latinoamérica, si bien podría haber representado utilidad, no generaba interés político ni militar en aumentar el desgaste propio de la guerra.

---

<sup>7</sup> Tratado de amistad, comercio y navegación, entre Chile y el Imperio del Japón. Artículo Tercero: *“Habrá recíproca libertad de comercio i navegación entre los territorios i posesiones de las dos Altas Partes Contratantes”*.

La lógica es que un país pequeño siempre tiene más que perder en una guerra que lo que realmente puede obtener.

Ninguna de las potencias del eje se había mostrado hostil frente a nuestro país y, de hecho, si se analiza estratégicamente, un enfrentamiento chileno frente al eje no hubiera traído notables beneficios. Sin ir más lejos, en el plano militar, la Armada no hubiera podido contrarrestar una guerra submarina, y más aún, hay que considerar que el buque insignia de la Armada, el 'Almirante Latorre', se encontraba en reparaciones; y, desde otra perspectiva, socialmente, era previsible que una declaración de guerra al eje hubiera traído un clima de marcada inestabilidad social. De esta manera, en este momento histórico, Chile mantuvo la neutralidad.

Fallecido el presidente Aguirre Cerda, con Juan Antonio Ríos en la primera magistratura nacional y Ernesto Barros Jarpa como ministro de relaciones exteriores se decidió continuar manteniéndose al margen del conflicto. Sin embargo, confusos incidentes que involucraron el hundimiento de un buque de la Compañía Sudamericana de Vapores, supuestamente a raíz del ataque de un *u-boat*<sup>8</sup>, además de las suspicacias de funcionarios del gobierno norteamericano sobre que Chile y Argentina encubrían operaciones de espionaje, llevaron a que varios sectores políticos, apoyados en una parte de la opinión pública, se mostraran a favor de la ruptura de relaciones con el Eje, la alineación con el gobierno de los Estados Unidos y el acercamiento a la Unión Soviética.

El presidente Ríos, entonces, destituyó al ministro Barros Jarpa y en su lugar nombró a Joaquín Fernández. Posteriormente el ministro del interior Raúl Morales fue enviado a Washington a entrevistarse con el presidente Roosevelt, con el fin de garantizar que una ruptura de relaciones por parte de Chile se vería respaldada por el gobierno norteamericano. Una vez que se obtuvo el apoyo, previa consulta al senado, se declaró el 19 de enero de 1943 que desde el día siguiente se considerarían congeladas las relaciones de todo tipo con las potencias del eje, conformado en esas fechas por Alemania, Italia, Croacia, Rumania, Bulgaria y Japón. Desde entonces, Chile comenzó a ser instado por los Estados Unidos a que ingresara a la recién formada Organización de las Naciones Unidas, la cual exigía como requisito el haber declarado la guerra a una de las naciones alineadas con el Eje.

El 14 de febrero de 1945 Chile se declara en estado de beligerancia con el Imperio del Japón, pero dicho estamento no fue considerado apto para el ingreso en la organización. A raíz de ello se opta por la vía formal de declaración de guerra. El 11 de abril del mismo año fue aprobado el proyecto de ley y dos días después fue promulgado por el presidente Ríos y el gabinete ministerial. Esta declaración tuvo, evidentemente, consecuencias a nivel político, pero también efectos a nivel diplomático, económico y social. En lo particular que se vincula con este apartado, la delegación diplomática nipona fue trasladada a Montevideo, a la vez que los intereses económicos de la industria del Japón en nuestro país fueron encargados al estado de Suecia. Sin embargo, a pesar de las repercusiones a nivel oficial, las estridentes declaraciones de las autoridades y los constantes hostigamientos de los Estados Unidos, si miramos esta situación desde un plano cultural y social, es posible

---

<sup>8</sup> Es el denominado incidente del navío 'Toltén', el cual podría haber sido objeto de un submarino de la Armada alemana, un *u-boat*. Sobre el particular no profundizaré.

observar que los daños a la relación de amistad establecida fueron mínimos. Los diplomáticos nunca se vieron atacados y los intereses económicos, en general, no se vieron perjudicados.

Oficialmente, luego de este gran traspie diplomático, las relaciones a nivel comercial serían restablecidas en el año 1949, y a nivel diplomático la vinculación se vería restaurada en el año 1952, con el Tratado de Paz de San Francisco, haciendo honor a 50 años de amistad incondicional. Dicho tratado de paz multinacional sería ratificado por Chile en el año 1954, contando con la presencia del ministro del gobierno japonés Kitsushiro Narita (成田 勝四郎), quien en una declaración posterior a la firma señaló “*Aun cuando estaba el Japón en pleno torbellino de guerra, el pueblo japonés jamás consideró a Chile un país enemigo, y menos ahora*”<sup>9</sup>. Así también en el año 1954, el día 20 de octubre arriba a Chile, en una visita oficial, el canciller japonés Katsuo Okazaki (岡崎 勝男) y poco después, su par chileno se presentaría en Tokio con el fin de establecer mecanismos de cooperación para reactivar los fondos congelados con el conflicto bélico. Corría 1957 cuando ambos gobiernos decidieron restablecer las embajadas en Tokio y Santiago. El punto culmine del *impasse* diplomático tuvo lugar con la recepción que realizó el gobierno chileno al Primer Ministro nipón Nobusuki Kishi (岸 信介) el año 1959.

En las décadas posteriores la relación de Chile con el país del sol naciente tomaría un carácter netamente económico, debido a que, a nivel gubernamental, Japón estaba orientado principalmente a su reorganización política y social guiada por los Estados Unidos, a la vez que se encontraba tratando de restablecer los lazos con las grandes potencias de la época. A pesar de ello, la cooperación sistemática que el gobierno del Japón estableciera frente a Chile en tiempos pasados no mermó. Su gobierno instaló en nuestro país varias agencias de cooperación que se enfocarían en distintas áreas, las que, a la vez, no solo se enfocarían en el potenciar la relación con Chile, sino también con las demás naciones de Latinoamérica. Así se fundaron organizaciones como la Japan External Trade Organization<sup>10-11</sup> (JETRO), establecida en 1963 y con un carácter predominantemente comercial; la Japan International Cooperation Agency<sup>12</sup> (JICA), instalada en 1983 y cuya naturaleza se orientaba particularmente a la cooperación intelectual, científica, académica y técnica entre ambas naciones. Cabe mencionar que, además, ya se había establecido la Cámara Chilena Japonesa de Industria y Comercio en el año 1980.

---

<sup>9</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009), pág. 31. Se cita en este texto una carta enviada por el canciller chileno de la época al embajador en Tokio fechada el 12 de mayo de 1954.

<sup>10</sup> Con el fin de aclarar el sistema de referencias, desde este punto, si en el texto aparece un término japonés romanizado, será acompañado por su transliteración a caracteres japoneses entre paréntesis. Si en el texto se incluye un concepto traducido al español como ‘*Banco central de Japón*’ o al inglés como ‘*Japan External Trade Organization*’, que evidentemente tienen su denominación oficial en japonés, su transliteración a caracteres japoneses así como su lectura romanizada se encontrarán en una referencia como la que se encuentra a continuación.

<sup>11</sup> Para referencias en idioma japonés: 日本貿易振興機構 (kanji), *Nihon Bōeki Shinkōkikō* (romanización).

<sup>12</sup> Para referencias en idioma japonés: 独立行政法人国際協力機構 (kanji), *Dokuritsu gyōseihōjin kokusai kyōryoku kikō* (romanización).

Fue a raíz de la naturaleza estrictamente económica de la relación que Japón no se vio atemorizado por la polarización política en el país. Y luego del golpe de estado de 1973 no tardó en reconocer el gobierno castrense establecido en Chile, ignorando los cuestionamientos internacionales realizados tanto al régimen dictatorial como a aquellos dirigidos al propio gobierno japonés por ignorar tal condición. Según el historiador César Ross, Japón “*con esta actitud, contravino la posición de casi todos los países representados en Naciones Unidas*”<sup>13</sup>. Además “*el gobierno de Chile, por su parte, logró captar hábilmente esta reacción, transformándola en un capital político, pero también económico, toda vez que en ese ámbito, y aun por un largo tiempo, el Estado chileno seguiría siendo el principal empresario y el más relevante para los intereses económicos del empresariado japonés*”<sup>14</sup>.

Así, en el contexto de política gubernamental se generó una apertura y expansión del mercado a Asia, incluso durante este período, se realizaron constantes viajes de delegados gubernamentales y diplomáticos chilenos a tierras japonesas. Recíprocamente, enviados de Japón recalaron en nuestro país, por ejemplo, en el año 1977, Shigeo Nagano (永野 重雄), presidente de la Cámara de Industria y Comercio de Japón. Instancia particular que sirvió de base para la creación del Comité Empresarial Chile-Japón en 1979. Ya posteriormente en 1980 se había establecido la Cámara Chilena-Japonesa de Industria y Comercio<sup>15</sup>.

Ahora, en campos estrictamente políticos, durante el mes de abril de 1984, el senador nipón Toshio Horiuchi (堀内俊夫) propone ante el parlamento japonés la creación de la Liga Parlamentaria de Amistad con Chile. En mayo de ese año se celebró la sesión que constituyó esta entidad, la que, sin embargo, permaneció inactiva debido al cese de las actividades del Congreso Nacional. Iniciaré, posteriormente, sus actividades con el retorno a la democracia en nuestro país, precisamente en el año 1992, quedando conformado el llamado Comité Interparlamentario entre Chile y Japón<sup>16</sup>.

En resumen, es un hecho absolutamente remarcable la situación de que en este contexto, a pesar de la existencia de un régimen de corte militar y cuya legitimidad era cuestionada en todo nivel, la relación de amistad de Chile con la ahora monarquía constitucional establecida en Japón no sufrió una mayor merma, sino que se redirigió a temáticas particularmente comerciales y de cooperación técnica e intelectual.

El restablecimiento de la democracia en Chile fue, a pesar de la aparente indiferencia del gobierno japonés al régimen político existente en nuestro país, un

---

<sup>13</sup> ROSS, César. *Chile y Japón: El impacto del quiebre de la democracia, 1973*, en *Revista Atenea* 492 (Concepción, 2005), pág. 121-134. Versión digital a la fecha de 4 de julio de 2015 en: [http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-04622005000200006&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-04622005000200006&script=sci_arttext).

<sup>14</sup> *Ibidem*.

<sup>15</sup> Para referencias en idioma japonés: 日智商工会議所 (kanji).

<sup>16</sup> También referenciado como Grupo Parlamentario Chileno Japonés.

acontecimiento muy celebrado y acogido tanto por las esferas políticas como industriales de Japón. Así, al cambio de mando presidencial asistió una delegación proveniente de Japón, y a unos meses después el canciller chileno Enrique Silva Cimma asistiría a la entronización de Akihito (明仁) como nuevo Emperador de Japón. Ya en 1992 se desarrollaría un hito histórico: la primera visita de un Presidente de la República a territorio japonés, cuando Patricio Aylwin encabezó una delegación chilena durante una gira por Japón, China y Malasia. El carácter de este viaje queda claro si se estiman las declaraciones del mandatario luego de concluida: “*Esta gira más que una cosecha, es una siembra*”<sup>17</sup>. Este viaje también fue trascendente pues constituyó el primer encuentro de grupos de parlamentarios de Chile y Japón, permitiendo establecer un régimen de reuniones que se repetiría año a año.

Dichos acercamientos oficiales permitieron el establecimiento en el año 1993 del Comité Siglo XXI para la Cuenca del Pacífico entre Japón y América Latina *con el objetivo de ser una instancia de libre intercambio de opiniones para incrementar y desarrollar una relación más amplia que comprendiera las áreas política, cultural y académica*<sup>18</sup>, el cual hoy se ha convertido en un Foro Permanente y es una importante instancia de cooperación política y técnica con miras al fortalecimiento de la democracia y el desarrollo.

Desde aquel viaje del presidente Aylwin, la totalidad de los siguientes presidentes chilenos han arribado en visitas oficiales a Japón. Eduardo Frei Ruiz- Tagle lo hizo en 1994, 1995 y 1997; Ricardo Lagos Escobar en 2003; Michelle Bachelet Jeria en 2007 y Sebastián Piñera Echeñique en los años 2010 y 2012. Por su parte, altos representantes de la política japonesa han visitado nuestro país., incluyendo al Primer Ministro Ryutaro Hashimoto (橋本 龍太郎) en 1996, como también a los príncipes Hitachi<sup>19</sup> en 1997, al primer ministro Jun'ichiro Koizumi (小泉 純一郎) en 2004 y recientemente al primer ministro Shinzo Abe (安倍 晋三) en 2014.

De esta forma, el camino al acuerdo económico estaba, al menos, trazado.

#### c. El factor económico. El rol de la industria.

No es un misterio que una de las formas más elementales de vinculación social entre comunidades es el intercambio económico. Basta recurrir a las bases inmutables de la teoría básica del comercio internacional, planteadas por los padres de la ciencia económica y pulidas por siglos de ideas y de intercambio mercantil, para darse cuenta de que en la base de una relación bilateral internacional es esencial encontrar intereses comunes y uno de ellos se vincula frecuentemente con beneficios económicos producto de dicho vínculo. Así, sin profundizar en la teoría, se observa que, desde sus orígenes, la relación entre la República de Chile y el Japón responde fielmente a este principio. Por supuesto, hay una variedad de factores que perfilaron y afianzaron la relación, tal como se ha expuesto, pero

---

<sup>17</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009), pág.34.

<sup>18</sup> *Ibidem*, pág.34.

<sup>19</sup> Títulos pertenecientes a Masahito (常陸宮正仁親王), hermano menor del Emperador, y su cónyuge Hanako (正仁親王妃華子).

resulta evidente que, en nuestros días, el contenido del vínculo es de naturaleza claramente económica, sin entrar desde ya a analizar la profundidad y magnitud de sus efectos y resultados. No es misterio para los expertos, y tampoco para aquellos que no se especializan en el área, que Chile representa el perfil de un exportador de materias primas, mientras que Japón hace el papel del un productor de manufacturas de élite.

Pero, ¿qué fue aquello que los políticos y empresarios de las altas esferas de la industria japonesa percibieron en el Chile del siglo XIX? Y a su vez, ¿qué proyectaron los agentes chilenos ante una posible vinculación con el otro extremo de la cuenca del Pacífico? Para dilucidar ambas cuestiones es necesario contextualizarse y, aunque no es objeto de este escrito describir en profundidad la economía chilena de hace casi dos siglos, resulta pertinente aludir brevemente al hecho de que el principal producto de la economía nacional de la época era el salitre.

Japón es un país que se ha caracterizado en toda su historia por presentar, debido a sus particulares características geográficas, una remarcable y permanente escasez de materias primas, lo que lo lleva a mantener un elevado y complejo régimen de importaciones. Así, los diplomáticos chilenos de aquel entonces, atendiendo dicha situación y las características y necesidades de la economía chilena, pudieron darse cuenta del natural complemento que representaba el producto de la economía nacional para el desarrollo de la economía nipona. Concretamente, la diplomacia y la industria chilena pudieron identificar que en el otro extremo del pacífico se encontraba una economía que requería exactamente lo que Chile tenía para ofrecer.

En 1897 se había firmado el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre la República de Chile y el Japón, y en 1899 el diplomático Carlos Morla Vicuña fue designado como ministro plenipotenciario enviado a la ciudad de Tokio, convirtiéndose en el primer enviado oficial chileno en Japón. Morla tenía una misión clara: colocar el salitre chileno en el mercado internacional, y, desde ahora, particularmente en Japón. Es sabido que uno de los principales usos que se le daba al salitre en la época era el de fertilizante, y en Japón, los cultivos locales dependían, entre otros materiales tradicionales, del guano de pescado. Fue aquí donde los planes chilenos se encontraron con el primer obstáculo: superar las costumbres de la tradición casi milenaria del trabajo agrícola japonés. ¿Cómo hacer que el anciano agricultor de arroz dejara de trabajar con métodos heredados y convencerlo de utilizar materiales provenientes de un país de ultramar? Muchas reuniones fueron llevadas a cabo y muchas conversaciones fueron entabladas con las altas esferas de la economía y de la industria agrícola nipona. Finalmente, el Banco Nacional de Japón<sup>20</sup> se mostró interesado en el proyecto, a la vez que hizo notar oficialmente las profundas desconfianzas de la clase agrícola ante los productos extranjeros, su natural apego a las tradiciones y la tendencia a rechazar las innovaciones. Pero, a la vez, fue esta misma institución la que impulsó una fuerte campaña de información, lo que le dio publicidad al producto nacional. Toda esta campaña dio fructíferos resultados, arribando finalmente al convencimiento de la contraparte y el establecimiento de las primeras vías de exportación de salitre a Japón en el mismo año.

---

<sup>20</sup> Para referencias en idioma japonés: 日本銀行 (kanji), *Nippon Ginko* (romanización).

En el año siguiente, Morla sería devuelto a Washington y reemplazado por Luis Izquierdo, quien se había forjado en el país nipón, y, en un breve espacio de tiempo, una respetable imagen, encabezando en el recientemente creado consulado de Chile en el puerto de Yokohama. Izquierdo sería protagonista en la consecución de otro gran logro para la economía y la diplomacia chilena, el dejar sin gravamen alguno la importación del salitre chileno a tierras japonesas.

Ya establecidos los lazos e instalados los empresarios chilenos en terrenos nipones, las relaciones se mantuvieron estables y con un ritmo de crecimiento que se correspondía con las intenciones iniciales del gobierno y la industria nacional. Particularmente el intercambio se centró a nivel comercial y de logística naviera. Corría el año 1926, ya las turbulencias de la Primera Guerra Mundial habían quedado atrás y el Imperio del Japón volvía a ganar preponderancia marítima, no sólo militar sino también económica, los lazos y las rutas comerciales comenzaron a ser progresivamente reabiertas y potenciadas, así la naviera Nippon Yusen Kaisha (日本郵船株式会社) establecía el primer servicio marítimo exclusivo y directo entre Valparaíso y Yokohama. Más tarde, en 1936, los límites navieros serían superados en el momento que la corporación Mitsubishi <sup>21</sup> establecía una representación en Santiago.

Sin embargo, no todo era capaz de funcionar perfectamente. Los viajes entre los puertos asiáticos y chilenos seguían siendo muy extensos y costosos, a la vez que los servicios telegráficos entre las estaciones no se mostraban lo suficientemente eficientes como para dar un óptimo respaldo logístico a las operaciones realizadas, sin mencionar que aún las expediciones y las mismas comunicaciones representaban una de las primeras barreras económicas a superar por los inversionistas de ambas partes. Con el fin de solucionar dichos problemas, varias comisiones políticas y empresariales fueron enviadas por Chile a negociar. En 1937 el senador Maximiano Errázuriz encabezó la delegación que obtuvo mejores resultados en estas materias, logrando afianzar y fortalecer la relación comercial.

A pesar de todo, una sombra aún más intensa se iba proyectando sobre las expectativas del empresariado chileno. Ya desde la década de 1920 el salitre sintético depredaría los nichos a los cuales el salitre nacional era dirigido y, si bien las barreras tradicionalistas en este caso ayudaron a la industria chilena, resultó evidente que la intervención de las grandes compañías europeas exportadoras del nuevo producto no sería ignorada. Nuevos planes se hicieron necesarios y nuevas estrategias fueron trazadas, fundadas en los elementos que se convertirían en el motor de la economía de nuestro país, el hierro y el cobre. El mismo senador Errázuriz ya portaba instrucciones al respecto a fines de la década de 1930.

Ahora, evidentemente, y como ya es posible suponer, el avenimiento de la Segunda Guerra Mundial y el posicionamiento del Imperio del Japón en las aguas del pacífico, convirtiéndose en el principal antagonista de los Estados Unidos en aquel frente, llevaría a nuestro país a enfrentar una encrucijada trascendental. Por un lado encontramos a Japón, el

---

<sup>21</sup> Para referencias en idioma japonés: 三菱商事株式会社 (kanji), *Mitsubishi Shōji Kabushiki-gaisha* (romanización).

terreno económicamente no explorado que tanto interesaba a los inversionistas nacionales; y por otro, los Estados Unidos de América, país que se había convertido en el principal socio comercial de Chile y la mayor fuente de inversión extranjera. Como era de prever, las presiones del gobierno norteamericano no se hicieron esperar, y desde la declaración de guerra que éste enviara al Japón se dio lugar a un proceso de alineamiento en los países de Latinoamérica. Como ya se adelantó, las esferas políticas de nuestro país dilataron el mayor tiempo posible realizar una declaración bélica oficial, teniendo en mente los intereses de la industria nacional con Japón, sin embargo, con la oficialización de la declaración de guerra al Imperio del Japón en 1945, hubiera sido extraño no esperar consecuencias perniciosas para los recíprocos intereses económicos chileno-japoneses. Así, las relaciones quedaron casi automáticamente congeladas, a tal punto que la protección de los intereses japoneses en Chile fue encargada a un gobierno extranjero y las delegaciones diplomáticas niponas fueron enviadas temporalmente a Uruguay, como también se indicó previamente.

Posteriormente, finalizados los conflictos diplomáticos, el restablecimiento de las relaciones diplomáticas llevó al refloreamiento de las interacciones entre ambas naciones en todo nivel, potenciando y actualizando especialmente los lazos económicos ya forjados, a la vez que se extendieron a nuevas dimensiones.

Durante la década de 1950 la economía chilena sólo tenía una idea clara: el salitre ya no era ni podía ser el sustento del desarrollo, ni mucho menos el eje de las relaciones internacionales con las potencias económicas del mundo. De esta forma, y sin entrar en detalles, muy progresivamente la industria nacional se transformó, adoptando al cobre y al hierro como principal motor y fuente de riqueza. Japón, por su parte, había dejado de ser el principal importador del nitrato nacional, manteniendo solo un pequeño margen destinado a la producción agrícola local, cada vez más disminuida debido al vertiginoso proceso industrial vivido en la isla desde antes de la guerra y que, con la influencia de la ocupación norteamericana y la evidente necesidad de reconstrucción, alcanzó un ritmo frenético. Sin embargo, lo que para unos significó el fin de una época, para otros significó una nueva y única oportunidad. Nuevamente, y casi por designio del destino, Chile podía ser la principal fuente de lo que Japón necesitaba. Corría el año 1956 cuando se anunciaba en la prensa de ambos países la compra de diez mil toneladas de hierro a la Compañía de Acero del Pacífico.

Otro prueba irrefutable de la alta estima que mantenía la economía japonesa por el cobre nacional se observa en el hecho de que en 1968 cuando fue concluida la construcción del nuevo Kōkyo (皇居) o el Palacio Imperial del Japón, que había sido destruido por los bombardeos en la guerra, se utilizó cobre chileno para revestir el tejado de la estructura. De esta forma, *“si bien el salitre cedía terreno al cobre y el hierro, la complementariedad económica entre los dos países seguía intacta y fortaleciéndose: uno como abastecedor de materias primas y el otro como el productor de diversas tecnologías que, al tiempo, adquiriríamos”*<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009), pág. 31.

Ya en la década de los 70 otro hito importante, que ya se adelantó, marcaría la vinculación comercial y empresarial entre ambas economías. Se trata del establecimiento del Comité Empresarial Chile-Japón, precisamente en el año 1979. Dicho comité, cuyas reuniones se celebran hasta hoy, se estableció poco a poco como una instancia esencial de discusión e intercambio de ideas entre los agentes empresariales de ambos países, siendo concebido para ordenar y estructurar las relaciones entre los privados establecidos a ambos lados de la ribera del Pacífico. En la práctica, este comité reúne aproximadamente a doscientos empresarios en una cita donde se analizan las cifras conseguidas y las proyecciones del intercambio comercial.

Dentro de la historia económica de nuestro país no puede dejar de mencionarse, en este contexto, la crisis económica de 1982, y en general la fuerte inestabilidad económica de Latinoamérica en los años 80, entre otros factores detonada por la declaración del Estado mexicano en razón de no poder contribuir al pago de su deuda externa, y que derivó en que la gran parte de los centros financieros del globo dejaron de solventar a las macroeconomías latinoamericanas. Particularizando, en Chile, el recién conformado Comité de Bancos, en respuesta a la emergencia, buscó repactar los propios débitos, determinándose que una cifra correspondiente a un 10 por ciento de deuda estaba contraída con entidades japonesas. Sin entrar en detalle, del que fuera un titánico proceso de renegociación y reorganización, es menester hacer alusión que a fines de 1989 la deuda chilena ya se había reducido en un considerable porcentaje, en un proceso que tuvo como eje la idea de nunca dejar de pagar, un pensamiento que para la élite empresarial del Japón representó *“una recomendable forma del cumplimiento del deber”*<sup>23</sup>.

Superada la crisis y con la economía chilena impulsada por el restablecimiento de la democracia, es sabido que se da inicio a un proceso de apertura económica a gran escala con miras a la inserción en la economía globalizada, apertura materializada en la celebración progresiva de tratados de libre comercio tanto con economías del ámbito local como con economías transoceánicas. Poco a poco Chile fue convirtiéndose en una economía que, dentro de sus limitadas posibilidades productivas, pudo encontrar espacios para la colocación de sus productos, a la vez que supo desarrollar una imagen inspiradora de confianza y solvencia en el concierto económico internacional. Toda esta revolución llevó, indefectiblemente, a que dentro de los objetivos de la política internacional de Chile se fijara como objetivo, aprovechando nuestras ventajas comparativas, la incursión definitiva en los mercados de la cuenca del pacífico y especialmente en los mercados asiáticos, perfilándose durante la década del 90 la celebración de un nuevo tratado con la amiga nación del sol naciente, país con el cual se caminó de la mano durante su drástico proceso de reconversión en la posguerra y que en las décadas posteriores supo aprovechar con suficiencia los productos que Chile ofrecía.

d. Los factores geográfico, social y demográfico. El componente humano como generador de confianza.

Es natural que la vinculación entre las comunidades se dé primordialmente a nivel

---

<sup>23</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009), pág. 33.

de nexos materiales, ya sea en cuanto a origen racial común, sea cercanía geográfica, o a nivel de factores inmateriales, por ejemplo en cuanto creencias, en base a factores estrictamente económicos o, eventualmente, en base a dificultades comunes que afrontar. Desde esta perspectiva, y con una mirada que no busca alcanzar una gran profundidad dogmática, resulta difícil apreciar a simple vista similitudes de estas clases entre las sociedades chilena y japonesa, sin embargo, al analizar con detenimiento nuestros respectivos contextos e historia podemos darnos cuenta que nuestro origen y la distancia geográfica no son obstáculos para que ambas naciones encuentren a su similar al otro extremo del pacífico.

En los párrafos que siguen abordaré las temáticas sociales y demográficas de una manera tangencial, pero suficientemente precisa para dimensionar la importancia de estos aspectos en la relación de ambas culturas.

Como punto de partida debe establecerse que la cercanía entre Chile y Japón, si bien tiene un marcado carácter económico, no es la similitud entre sus particulares economías lo que las acerca. Por un lado nos presentamos como un país que se desarrolla a *tempo andante* y más o menos constante, sin perjuicio de los sobresaltos que se generan debido a la natural dependencia de la economía chilena respecto de los mercados externos, mientras que en la otra vereda observamos a una superpotencia económica que ocupa un lugar relevante en el devenir del globo desde la segunda mitad del siglo pasado, y que, a pesar de que las crisis azoten y el crecimiento se estanque<sup>24</sup>, sigue siendo un factor relevante en el equilibrio de la economía mundial. Entonces, si tenemos fuertes lazos con aquel país, pero no son nuestras economías siquiera comparables, ¿qué es lo que nos vincula? Esta pregunta puede ser respondida desde múltiples aspectos y diversas disciplinas.

En el libro *La chilena al sol naciente*, elaborado por la Biblioteca del Congreso Nacional con la colaboración de destacados actores políticos y económicos que han actuado como nexo entre Chile y Japón por décadas, texto que por lo demás es el punto de inicio de este trabajo, se señalan y profundizan diversos elementos que podrían fundamentar y explicar la existencia del sutil hilo que une a ambas naciones. Entre ellos se mencionan aspectos que pueden ser calificados como elementos de naturaleza sociológica, otros de naturaleza geográfica y también algunos de naturaleza histórica.

Dentro de los factores sociológicos, se menciona en primer lugar el particular apego de ambas naciones por la institución de la familia<sup>25 26</sup>, estructurando sus sociedades y las

---

<sup>24</sup> De hecho, solo recientemente Japón ha recuperado tímidamente un ritmo de crecimiento, luego de años de recesión, que lo mantuvo muy lejos de los estándares alcanzados en la época del *Milagro Japonés*.

<sup>25</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009), pág. 15. “En el caso japonés, esta alta valoración respondería a lo que el psicoanalista nipón Takeo Doi define como *amae* (甘え) o “mentalidad de dependencia al grupo social que le rodea (familia, compañía, país), que le hace sentirse desenvuelto y seguro solo en su medio”.

<sup>26</sup> Es un punto a destacar el hecho que en la cultura educacional occidental se aprecia una persistente tendencia a maximizar la individualidad, mientras que en Japón la costumbre lleva a mantener estrictos lazos sociales, así como en Chile existe aún una fuerte y tradicional tendencia a la cohesión del núcleo familiar.

relaciones interpersonales en base a ella. En segundo lugar, se alude al valor e importancia que se le da a la educación a nivel social. Se incluye en este listado el fuerte sentido nacional<sup>27</sup> de ambos pueblos y el aprecio de los individuos por el cumplimiento de los compromisos. Es este último punto el que genera mayor interés debido a que se presenta como un elemento fundamental a la hora de establecer relaciones comerciales constantes en el tiempo. Así, este aspecto puede ser analizado en dos niveles. Un nivel individual graficado con la conducta que adopta el negociante chileno al interactuar con japoneses, en donde los nipones suelen destacar tanto la puntualidad como la preparación de las delegaciones nacionales. Pero, también resulta destacable a ojos de los empresarios asiáticos un aspecto general, materializado, particularmente, en la postura que el Estado chileno ha adoptado en tiempos de crisis económica, en lo particular, notable para ellos resultó el compromiso chileno de pago incondicional de la deuda externa generada por la crisis de inicios de la década de los 80<sup>28</sup>. En este mismo sentido, otro punto que me permito destacar, es el hecho de que los japoneses que han tenido la oportunidad de residir en nuestro país y de interactuar con nuestros empresarios resaltan el hecho de la existencia de un excelente clima de negocios y de una sensación de seguridad mayor que en otras grandes capitales de Sudamérica<sup>29</sup>. Sin embargo, este segundo matiz de este elemento no es una mera casualidad, pues responde claramente a la actitud de apertura sostenida por Chile potenciada especialmente desde la década de 1990, posicionándose como pionero y líder en la apertura de mercados, aun cuando posee una economía emergente con una población, en comparación con Japón, ínfima, manteniendo una postura económica cohesionada y firme la cual no se ve perturbada por los movimientos pendulares de la política local<sup>30</sup>.

Junto a aquellos elementos sociales, encontramos también un punto o aspecto de naturaleza específicamente geográfica, y que repercute fuertemente en un nivel demográfico y de psicología social. Estamos hablando de la particular y accidentada geografía de cada país como un elemento fundamental en la determinación de las características sociales e individuales de sus habitantes. Así, el diplomático japonés Teresuke Terada (寺田輝介) respondió ante una pregunta de Eduardo Rodríguez Guearachi, mientras se desempeñaba como embajador en Japón que Chile *“aunque no es una isla real,*

---

<sup>27</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009), pág. 16. *“De hecho, ser parte de la sociedad nipona implica más que una nacionalidad, es una característica concluyente, una propiedad fundamental de la configuración psicológica y cognitiva”.*

<sup>28</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009), pág. 13. Sobre el particular se señala que el empresario Roberto de Andraca, quien es presidente de la CAP y que ha integrado numerosas delegaciones negociadoras entre chilenos y japoneses, mencionó *“que los japoneses tienen claro que todos los países entran en crisis en algún momento de su historia. Pero enfatizan que hay una manera honorable de salir de ellos y una no honorable: los chilenos, según los asiáticos, salen de una manera honorable”.*

<sup>29</sup> *Ibidem*, pág. 13. En este sentido se alude al testimonio de Jiro Miyata, a la época de publicación, subgerente general de la Sumitomo Corporation.

<sup>30</sup> *Ibidem*, pág. 14. En esta línea se incluye la opinión de Koichi Danno, ex vicepresidente ejecutivo de Mitsubishi Research Institute. Lo mismo en el caso de Yasuhide Sakinaga, antiguo gerente de la compañía naviera Kawasaki Kisen Kaisha, que expresa, refiriéndose a Chile, que *“son una nación avanzada en la que podemos confiar”.*

como las japonesas, su ubicación geográfica lo configura en una isla virtual. También es el país con menor inmigración de toda Latinoamérica. Y los ciudadanos de nuestros países son tímidos, un fruto de su composición racial y su aislamiento territorial”.<sup>31</sup>

Así también una crónica titulada “Chile, el Japón de Sudamérica”, publicada en el diario Asahi Shinbun (朝日新聞) el 13 de mayo de 1954, se decía sobre Chile lo siguiente: “Estrecho y largo, con un territorio que comprende zonas cálidas y frías, se asemeja (a Japón) en todos sus aspectos. Los sismógrafos registran temblores todos los días y por lo menos hay dos al año que causan daños en personas y bienes. Hay muchos volcanes y baños termales (...). Agregando como nota particular “El volcán Osorno es igual al Fujiyama. Los japoneses de Chile lo llaman el Fujiyama de Chile”.

Sobre este aspecto en particular es necesario hacer mención, como otro aspecto de similitud tangencial, el hecho de que ambos países están constantemente expuestos a desastres de carácter natural, desde huracanes –al menos en Japón- a erupciones volcánicas, terremotos y tsunamis, lo cual sin duda permite generar vínculos en cuanto ambos países han desarrollado fuertes nexos de cooperación técnica, tecnológica, académica y humanitaria en torno a estas catástrofes. De esta forma, si bien aún Chile no alcanza a los estándares que mantiene la sociedad japonesa a la hora de enfrentar crisis de esta naturaleza, a pesar de nuestro alto desarrollo en materia sísmica, es posible que sean muchos aspectos en los cuales Chile pueda tomar como modelo al país nipón.

Otro punto especialmente vinculado a esta materia geográfica y geopolítica es el campo energético<sup>32</sup>, ámbito en donde abundan las vicisitudes que han de experimentar tanto Chile y Japón en cuanto la generación eléctrica. A priori y sin profundizar, ambos países viven una similar situación de escasez energética teniendo que recurrir a países vecinos para abastecerse y en ambas naciones se desarrolla un complejo y arduo debate en cuanto establecer, por el lado de Chile, y de restablecer o no, por el lado de Japón, el sistema de abastecimiento energético de origen nuclear<sup>33 34 35</sup>.

---

<sup>31</sup> *Ibidem*, pág. 16. Citando a RODRÍGUEZ GUARACHI, Eduardo, *Chile - Argentina, más allá de sus fronteras. Crónicas de un diplomático* (Ril Editores, Santiago, 2004), pág. 77.

<sup>32</sup> Sobre el particular, anteriormente he tenido la oportunidad de exponer sucintamente las realidades paralelas entre Japón y Chile en materia energética, particularmente enfocándome en la crisis nuclear acaecida en Japón luego del terremoto del año 2011, y que vio como recientemente, el 11 de agosto, se reactivó el primer reactor nuclear desde entonces.

<sup>33</sup> De cierta manera, debemos asumir, al igual que Japón, que ya la energía nuclear no es la única alternativa a largo plazo; y que la mejor alternativa es invertir lenta pero sostenidamente en las energías renovables no convencionales.

<sup>34</sup> ZEPEDA OPAZO, Felipe Alberto, *Insuficiencia energética. El momento chileno y su reflejo en la realidad japonesa*, en el Observatorio Jurídico del Departamento de Derecho de la Empresa y Actividades Económicas de la Escuela de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. (Agosto, 2014). La versión digital puede ser consultada, a fecha, 6 de julio de 2015, en: <http://observatoriojuridico.ucv.cl/index.php/repositorio/16-insuficiencia-energetica-el-momento-chileno-y-su-reflejo-en-la-realidad-japonesa>

En tercer lugar es posible enlistar ciertos episodios que configuran un elemento especial, si se quiere, de naturaleza histórica. Ya se ha tenido oportunidad de hablar sucintamente sobre ciertos episodios de cordialidad y cooperación entre las Armadas de ambos países así como de valiosos gestos diplomáticos entre los gobiernos, los cuales deben ser considerados en esta categoría. Tres, en especial, deben ser agregados y mencionados en este momento, para dar un nuevo cariz al análisis. Por un lado, se trata del jardín de cerezos regalado a Chile por el recién ascendido emperador Hirohito, en retribución a las congratulaciones enviadas por la colonia japonesa en nuestro país por su entronización, la cual, según cuenta la historia, envió además una fina montura y aparejos huasos, regalo que dejó más que complacido al Emperador Showa ((昭和天皇), quien, fiel a la tradición o idea del *giri* (義理)<sup>36</sup>, no encontró mejor regalo que enviar tres mil unidades del más reconocido símbolo del Japón. Sin embargo, este jardín tendría un vergonzoso final, en vistas a que una vez declarada la guerra, sus árboles fueron dejados de mantener y el nombre del parque ubicado en Providencia pasó a ser de ‘Parque Japonés’ a ‘Parque Gran Bretaña’. A pesar de ello, con el devenir de los años, el fortalecimiento de los lazos y en honor del bicentenario de nuestro país, un nuevo parque fue erigido con la colaboración del gobierno nipón, en incluso hoy, en el Jardín Botánico Nacional existe un pequeño sector dedicado a los cerezos<sup>37-38</sup>.

El otro conjunto de eventos a destacar es el particular aprecio que manifiesta el pueblo japonés por la figura del moái. Históricamente, cuatro de estas figuras han sido oficialmente obsequiadas por nuestros gobiernos al pueblo japonés. El origen del primero de ellos se remonta a 1970, año en el cual se realizó la Feria Mundial en la ciudad de Osaka, Chile decoró su pabellón con un moái, el cual fue donado a la ciudad de Tokio, en señal de amistad. En cuanto al segundo, tenemos que retroceder 10 años, a 1960, año en el cual el terremoto de Valdivia en nuestro país azotaba tanto a nuestras tierras como a las niponas, cobrando, además de la inmensa cantidad de víctimas en Chile, 41 vidas en Japón. Entre los inconmensurables daños se contó, además, cuantiosas pérdida en el patrimonio histórico de la Isla de Pascua. Treinta años después del terremoto, en 1990, un conglomerado empresarial japonés donó dos millones y medio de dólares para restaurar los moái de Isla de Pascua y, en respuesta, Chile regaló este segundo moái, el cual se ubicaría en la localidad de Minamisanriku (南三陸町), convirtiéndose en el símbolo de la ciudad. El tercer moái fue regalado en 2007 por el gobierno de la época, conmemorando 110 años de relaciones bilaterales entre Chile y Japón. Finalmente, sobre el cuarto, debemos recordar

---

<sup>36</sup> Lo que puede ser entendido como la costumbre japonesa que impone la obligación moral de devolver los favores recibidos para mantener la armonía en las relaciones humanas y sociales. En este punto del escrito podemos apreciar que Chile ha respondido históricamente de manera muy natural acorde a esta tradición japonesa.

<sup>37</sup> Sitio donde en los últimos años, en un evento organizado por la Corporación Nikkei de Valparaíso, se celebra el tradicional *Hanami* (花見), ocasión dedicada a la contemplación del muy breve periodo florecimiento del cerezo en cuanto evoca la fugacidad de la existencia del hombre.

<sup>38</sup> Así también, en la ciudad de La Serena se encuentra otro parque japonés construido en honor a la alianza de dicha ciudad con la localidad japonesa de Tenri. Cabe mencionar que, a su vez, el puerto de Valparaíso está hermanado con el puerto japonés de Osaka.

que el año 2011 un terremoto y su consecuente tsunami devastaron el pueblo costero donde se ubicaba el segundo moái, pudiendo ser recuperada solo su cabeza. Ante ello, el gobierno del presidente Piñera comprometió la donación de una nueva estatua.

La tercera de estas circunstancias, responde a un hecho que demuestra que esta clase de intercambios y buenos tratos no se ha visto limitada a las altas esferas de nuestras sociedades. Ya hemos hablado sobre el episodio clave en la historia de la relación Chile-Japón correspondiente a la declaración de guerra en el contexto del conflicto global existente hacia 1944. Chile siempre ha sido, dada su geografía y su evolución sociológica, un país muy impermeable a la inmigración, impermeabilidad que no debe ser confundida con un rechazo al extranjero, sino más bien una cierta reticencia a la interacción intercultural<sup>39</sup>, punto en el cual no profundizaré. Teniendo ello como base, observamos que en Chile a la época existía una reducida pero muy cohesionada colonia de japoneses, los cuales no siempre estuvieron exentos de sufrir, esporádicamente, con los prejuicios del chileno. De esta manera, lo relevante es que, aun teniendo el chileno de la época reticencias con los inmigrantes japoneses, una vez declarada la guerra, se dio lugar a un trato, si no preferente, al menos bastante atento respecto de los ciudadanos de la colonia de residentes. Los japoneses, salvo contados y, por supuesto, vergonzosos episodios, fueron denigrados o separados arbitrariamente. Más bien, hubo una tendencia a reubicar a la población de manera preventiva en pueblos y comunidades pequeñas mediante decretos de relegación<sup>40</sup>, e incluso se les facilitó el acceso a tierras para trabajar<sup>41</sup>. Muchas de estas relegaciones, además, duraron muy poco tiempo. En este sentido, en Chile el japonés, en general, jamás sufrió ningún tipo de persecución oficial, ni mucho menos popular, salvo los excepcionales casos aludidos, realidad que distaba mucho de lo que ocurría en países como Estados Unidos, donde la declaración de guerra dio pie a una brutal persecución de inmigrantes japoneses los cuales eran llevados a prisiones y verdaderos campos de concentración. A modo de conclusión de este punto, se puede decir que, a pesar de las vicisitudes de la guerra y los vaivenes diplomáticos, el pueblo chileno jamás vio al japonés como un enemigo, así como el japonés consideró lo mismo respecto al chileno<sup>42</sup>.

### 3. Conclusiones preliminares

Hasta ahora he recopilado sucintamente más de un siglo de historia de un vínculo que aún hoy nos parece improbable y extraño. Y que no obstante, el bosque de diferencias existentes entre una y otra nación, han existido pequeños senderos que nos unen, caminos que con el tiempo han sido fortalecidos en base a la perseverancia y cordialidad. De esta

---

<sup>39</sup> Sólo a modo de ejemplo, cito un caso de un ingeniero japonés residente en Valparaíso para el año 1924, quien realizara una solicitud formal a la intendencia de la región para traer constructores japoneses, describiendo en su epístola las remarcables cualidades del trabajador nipón. Su solicitud sería ignorada. Véase TAKEDA M., Ariel, *Anecdotario Histórico. Japoneses Chilenos. Primera Mitad del Siglo XX* (S.d., S.l.), pág. 33.

<sup>40</sup> Solo para ilustrar, fueron enviados a localidades como Pisagua, Casablanca, Curacaví, Buin, Melipilla, Rengo, Curicó, San Fernando, San Vicente de Tagua Tagua, Talca, Los Ángeles y Angol.

<sup>41</sup> BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009).pág. 27.

<sup>42</sup> Citando a las ya indicadas palabras del antes mencionado ministro Narita.

manera, es posible concluir que para entender y responder a la gran pregunta de este trabajo, el por qué Chile consiguió un acuerdo formal con un país que no se caracteriza por celebrar una multitud de acuerdos internacionales, podemos recurrir siempre a estos factores de conexión. Son estos factores los que determinan que, por ejemplo, cuando un japonés viene a Chile siente algo remotamente parecido al estar en casa, o que cuando un chileno va a negociar a Japón, el japonés lo percibe casi como un igual, alejado del común latinoamericano, todo ello a pesar de las preconcepciones existentes en ambos lados del Pacífico, preconcepciones que nos hacen pensar que ambos países son realidades contrapuestas e inconexas.

Así, muy incipientemente es posible concebir la idea de que la importancia que se le otorga al acuerdo celebrado con Japón radica en sus especiales características y el contexto de celebración, particularidades que lo distinguen de todos los demás acuerdos comerciales internacionales que Chile ha celebrado incluso hasta el día de hoy, todo ello considerando que se requirió de amistad centenaria para que pudiese ser firmado.

## Capítulo II. Tratativas Preliminares, negociación y celebración del Acuerdo de Asociación Económica

### 1. *El informe de viabilidad de la Japan External Trade Organization y el Gobierno de Chile.*

#### a. Generalidades

Si bien, es sabido que las intenciones concretas de celebrar un acuerdo en específico con Japón surgen a propósito de la reunión de la APEC del año 2004, debe ser remarcado que la intención negociadora y de llevar a un nuevo nivel la relación con Japón surge mucho antes.

En noviembre del año 1999, el entonces ministro de Relaciones Exteriores de la época, Juan Gabriel Valdés le propone al director de la Japan External Trade Organization (JETRO) el realizar un estudio conjunto de viabilidad para la celebración de un eventual tratado de libre comercio, durante su visita oficial a Japón. Luego, la subsecretaria de la cartera, Alejandra Jara, repetiría tal invitación, en respuesta a la cual la organización nipona establecería el Japan-Chile Free Trade Agreement Study Group, en mayo del 2000, a la vez que la DIRECON crea un grupo de estudios equivalente en paralelo. Ambos grupos de estudio se compusieron por destacadas figuras tanto del plano académico como empresarial, de hecho, en el mismo texto del informe puede encontrarse la nómina de los representantes japoneses, todos destacados en sus ámbitos y algunos en cargos especialmente dedicados a la vinculación de Japón con Latinoamérica<sup>43</sup>. Se reunieron en ocho ocasiones y discutieron temas vinculados a la liberación de la economía chilena, el potencial de inversión de Japón en Chile, la regulación de la libre competencia, así como la conformidad de un eventual acuerdo con las disposiciones derivadas del General Agreement of Tariffs and Trade (GATT) y los lineamientos propuestos por la World Trade Organization (WTO). Sin perjuicio de ello, también materias ajenas al ámbito propiamente económico fueron abordadas, como por ejemplo el impacto del acuerdo en la sociedad y la industria doméstica, así como aspectos vinculados a la propiedad intelectual y a la regulación administrativa. La conclusión preliminar fue que era posible conseguir un margen de crecimiento aceptable y que se pretendía alcanzar el acuerdo lo antes posible<sup>44</sup>.

#### b. La perspectiva de Japón frente los acuerdos económicos internacionales y su visión sobre la economía chilena.

---

<sup>43</sup> JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION, JAPAN-CHILE FREE TRADE AGREEMENT STUDY GROUP, *Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement* (Junio, 2001), pág. 2, 3.

<sup>44</sup>En palabras de Shintaro Oishi, entonces presidente del Grupo de Estudio de la JETRO, “*The conclusion of the report is that an FTA between Japan and Chile would provide an effective means of further strengthening economic relations between the two countries, and that maximum efforts should be made to conclude a Japan-Chile FTA as soon as possible*”. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION, JAPAN-CHILE FREE TRADE AGREEMENT STUDY GROUP, *Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement* (Junio, 2001), pág. 1.

A priori, la importancia de este informe para el análisis final del Acuerdo de Asociación Económica podría ser cuestionada por reflejar una perspectiva académica, doctrinaria y materialmente lejana con el real contenido del acuerdo, sin embargo, considero errónea tal preconcepción, en cuanto el valor del escrito emanado de la JETRO radica en que manifiesta y describe las posiciones iniciales, el punto de partida de Japón para negociar.

De acuerdo al contenido del estudio, es posible recoger que al tiempo de su publicación, en Japón, se vivía un clima en el cual se discutía la posible celebración de acuerdos económicos con las potencias extranjeras, los cuales serían recién los primeros acuerdos de esa específica naturaleza de Japón con el mundo<sup>45</sup>, de hecho, al tiempo, ni Japón, ni la República Popular China, ni Taiwán, ni la República de Corea<sup>46</sup> habían celebrado acuerdo alguno con otro país en el globo. Así, este fue un factor decisivo en la visión japonesa de vinculación con el resto de las economías, era momento de asociarse<sup>47</sup>. Otro factor determinante, según el informe, fue que la World Trade Organization u Organización Mundial de Comercio determinó que los Tratados de Libre Comercio o Free Trade Agreement no contradecían los principios fundantes de la organización, sino que ayudaban a complementarlos<sup>48</sup> a la vez que afianzaban la posición del organismo frente al comercio internacional y daban nuevo vigor a las bases propuestas por el GATT y a las obligaciones WTO-Plus<sup>49</sup>. Así también se consideró el hecho de que el no participar en estos acuerdos traía consecuencias perniciosas para las estrategias comerciales japonesas en el extranjero, se toma por ejemplo el caso de sus negocios en México, los cuales podían verse afectados en la medida de que el país norteamericano había celebrado un acuerdo económico con los Estados Unidos y Canadá a inicios de la década de 1990, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, y un acuerdo con la Unión Europea. Así, teniendo en vistas estos factores, se comenzó a gestar en Japón una real campaña para promover y potenciar las posibilidades de celebrar acuerdos económicos con el resto del

---

<sup>45</sup> Cabe recordar que el tratado de Kanagawa (神奈川条約, romanizado como *Kanagawa Jōyaku*), firmado entre, el Comodoro de la Armada estadounidense, Matthew Perry y las autoridades locales del puerto de Shimoda en 1854, puso fin a 251 años de absoluto aislamiento, el período del *Sakoku* (鎖国), literalmente ‘país encadenado’. Acuerdo que fue seguido por otros tratados de amistad, de naturaleza esencialmente política durante el siglo XIX.

<sup>46</sup> Todos ellos dentro de las treinta economías más grandes del globo a la época.

<sup>47</sup> “Among all the regional trade agreements in the world that have been notified to the World Trade Organization (WTO), some 120 are already in force. Of the world’s 30 largest economies, only three countries and one area, namely Japan, People’s Republic of China (including Hong Kong), Republic of Korea, and Taiwan, have not concluded some type of regional trade agreement”. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION, JAPAN-CHILE FREE TRADE AGREEMENT STUDY GROUP, *Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement* (Junio, 2001), pág. 5.

<sup>48</sup> “It has been increasingly acknowledged that FTAs do not contradict the WTO frame work based as it is on multilateralism, but actually complement that framework”. *Ibidem*, pág. 5.

<sup>49</sup> “In some cases, FTAs have been able to work out rules that govern international business even when such rule making has been rather difficult in the sphere of WTO. This perception has promoted the view that such agreements can help raise the WTO obligations to a higher level (GATT/WTO-Plus)”. *Ibidem*, pág. 5.

mundo, incluso la Federación Japonesa de Organizaciones Económicas<sup>50</sup> realizó en julio del año 2000 un ‘llamado urgente’<sup>51</sup> en pos de la promoción de la asociación con economías foráneas.

A su vez, el texto analiza con suficiencia la real importancia de Chile como un eventual socio comercial, señalando de entrada que nuestra economía presentaba excelentes credenciales entre los países latinoamericanos. Se destaca el ‘modelo chileno’ fundado en sus políticas macroeconómicas, la estabilidad fiscal general y la reducción del intervencionismo estatal en la economía, incluso remarcando que Japón podría tomar muchas lecciones del modelo nacional en vistas a su reestructuración<sup>52</sup>. Especial atención mereció la progresiva inserción del pequeño mercado chileno en el concierto internacional, fomentado por la baja unilateral de aranceles aduaneros, complementada por el constante ritmo de celebración de acuerdos bilaterales y multilaterales. Así como también se destacó el soporte que brindó Chile a la aplicación del GATS y del TRIPS en el marco de la OMC.

Entre otros factores de importancia, fue identificado que para entonces Chile era líder en cuanto Información y Tecnología dentro de la región, destacando aspectos trascendentes para la época como lo era el grado de conectividad a internet. Consideran importante, de igual forma, el grado de competitividad de la economía chilena, así como el hecho de que, para el año en que se publicó este estudio, Chile ya se había convertido en el primer país latinoamericano en unirse al círculo de la APEC y estaba nuestro país designado para albergar la cumbre del año 2004. Finalmente, de nuestro país se destaca adicionalmente algo que ya he adelantado, la condición geográfica de Chile que lo posiciona como puerta de entrada a Latinoamérica y el carácter del chileno que lo convierte en una excelente contraparte negociadora<sup>53</sup>.

---

<sup>50</sup> Para referencias en idioma japonés: 日本経済団体連合会 (en kanji), romanizado como *Nippon Keizai-dantai Rengōkai*, y abreviada comúnmente como *Keidanren*.

<sup>51</sup> JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION, JAPAN-CHILE FREE TRADE AGREEMENT STUDY GROUP, *Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement* (Junio, 2001), pág. 5.

<sup>52</sup> “Chile was among the first countries in the Latin American region to implement and/or adopt economic policies based on competition and market principles, creating an economic system that has come to be known as the “Chilean model.” Specifically, Chile’s domestic economic policies have focused on macroeconomic reforms, fiscal stability, the overhauling of the national pension fund system, privatization of state-owned enterprises, capital market reforms, and the revision of labor laws. Efforts have also been made to reduce government intervention in economic activity, increase the saving rate, and strengthen the competitiveness of domestic industry. As a result of these measures and efforts, Chile’s industrial base has been rapidly restructured; its mining, forestry, and fishery sectors, among others, have been more competitive; and new efforts are being made to promote other competitive industries, electric power generation and distribution and wine industries, as illustrative cases. By concluding an FTA with Chile, Japan will be able to apply the lessons of Chile’s economic reforms to the ongoing structural reforms in Japan”. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION, JAPAN-CHILE FREE TRADE AGREEMENT STUDY GROUP, *Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement* (Junio, 2001), pág. 6.

<sup>53</sup> “According to a report published in 2000 by the Institute for Development Management, Chile ranks 26th in the world in competitiveness, just below Malaysia and higher than any other country in Latin America, including Brazil (34th) and Mexico (36th). Japan’s ranking was 17th. Chile has a law-abiding citizenry and respects global standards. From Japan’s point of view, the Chilean national character is a key factor what makes Chileans an excellent business partner”. *Ibidem*, pág. 8.

De esta manera, el estudio abordó la situación de Japón, luego la realidad chilena, para posteriormente analizar en profundidad el flujo de intercambio comercial entre ambos en ese punto de la historia. En términos amplios, es sabido que hoy Chile se encarga de exportar productos mineros, forestales, marinos y, de manera limitada, agrícolas, a la vez que Japón se encarga de exportar a Chile especialmente manufacturas. A comienzos de la década del 2000 el flujo comercial se estructuraba de la misma manera<sup>54</sup>, siendo la balanza final entre las exportaciones e importaciones de la época muy favorablemente inclinada a Chile. Para entonces Chile se posicionaba como el segundo mayor exportador latinoamericano a Japón, a la vez que ellos se ubicaban como el segundo país que más importaba productos nacionales<sup>55</sup>.

Por otro lado, se consideró, de igual forma, el volumen de inversión directa entre ambos países. En aquella época existían capitales japoneses ingresando al país<sup>56</sup>, sin embargo, por su parte, las empresas chilenas sólo habían instalado oficinas de representación en el país nipón. Y complementariamente, en cuanto al intercambio de servicios, sin entrar en mayores detalles, los volúmenes eran muy bajos<sup>57</sup>. Este dato puede cobrar relevancia, vinculado con la naturaleza primordial del futuro acuerdo, en el sentido que, si bien a la postre se configuró como un Acuerdo de Asociación Económica que abarca aspectos más allá del comercio, no se puede discutir que la columna de dicho acuerdo está en el intercambio de mercancías.

#### c. Los posibles efectos de un acuerdo económico con Chile.

El informe, lógicamente, expone de manera muy precisa y técnica los posibles beneficios y conflictos que traería para ambos países la celebración de un acuerdo. Construye un análisis en dos perspectivas, una general y otra vinculada a mercados particulares.

En el plano general, se proyectaba que con la total abolición de los aranceles aduaneros el volumen de las importaciones desde Chile aumentaría en un 10,6%, a la vez que las exportaciones a Chile se incrementarían en un 58,7%, siendo el principal motor de ese aumento el 84,5% de aumento en la exportación de productos electrónicos. En el campo

---

<sup>54</sup> El volumen específico de importaciones y exportaciones en estas áreas puede ser consultado en detalle en el texto del informe.

<sup>55</sup> Entonces los Estados Unidos eran el principal destino de las mercancías chilenas.

<sup>56</sup> *“The total accumulated foreign direct investment (FDI) in Chile (based on disbursement), from 1974 through 1999, undertaken in accordance with the law governing foreign direct investment (Parliament Ordinance 600), reached US \$40.837 billion. FDI from Japan accounted for US\$ 1.378 billion, or 3.4% of this total, the seventh highest share JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION, JAPAN-CHILE FREE TRADE AGREEMENT STUDY GROUP, Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement (Junio, 2001), pág. 10.*

<sup>57</sup> De hecho, la estadística oficial nipona considerada en el informe solo considera a Chile en las cifras de ‘Servicios exportados a otros países latinoamericanos’, considerando que los mayores importadores latinos de servicios a la época eran Brasil y México. Por otro lado, los servicios exportados por Chile a Japón alcanzaban cifras insignificantes.

de las importaciones, siendo ya los aranceles muy bajos en aquella época, por ejemplo, la importación de productos de la minería solo aumentaría en un 0,1%.

Sobre las exportaciones a Chile en un ámbito particular, ya se aludió al incremento en el volumen, pero en el informe se detalla ciertos casos de mercados en donde dicho incremento podría verse sometido a ciertas condiciones. Por ejemplo, hay un caso en donde este aumento derechamente no se concretaría, hablo del mercado automotriz. Para el año 1999 el porcentaje de vehículos importados desde Japón alcanzaba el 37,6%, y el volumen surcoreano alcanzaba, a su vez, el 30,7% y ya se planteaba por los propios fabricantes japoneses que la cifra japonesa disminuiría drásticamente a cifras cercanas a un 10% aún cuando se celebrara el acuerdo, y se recortaría más aún si Chile concretaba un acuerdo paralelo con Corea del Sur. Otro mercado que se proyectaba se vería amenazado iba a ser el mercado de las llantas instaladas en los vehículos dedicados a faenas mineras, el cual podía verse afectado por un eventual acuerdo chileno con la Unión Europea. El caso de los productos electrónicos es particular, ya que se estimaba que éste fuera el rubro que sostendría el aumento de volumen de las importaciones hechas por Chile, sin embargo también se temía que, debido a la tendencia del mercado chileno a preferir los productos baratos por sobre los de calidad elevada, como los de origen japonés, un acuerdo con Corea del Sur obligaría a reducir las expectativas.

En cuanto las importaciones desde Chile, en el plano particular, se hace notar que debido a la eliminación de los aranceles los productores domésticos de, por ejemplo, salmón, se verían arrasados por la producción salmonera chilena, aun cuando la industria nacional sufría ya algunos declives y el mercado japonés del salmón se encontraba remarcablemente saturado. Sin embargo, otros mercados como el del la manzana y especialmente el cobre se verían, a la larga, beneficiados. En ese entonces el 42% del ingreso de cobre a Japón provenía desde Chile y una eventual eliminación de aranceles animaría a aumentar esa cifra<sup>58</sup>. En el caso de la producción agrícola, cabe mencionar, que el hecho de que Chile y Japón mantengan estaciones climáticas inversas y períodos de producción distintos debido a su ubicación en el mapa, es un factor a analizar y a aprovechar por los comerciantes japoneses.

En resumen, un eventual acuerdo generaría para ambas partes una serie de consecuencias. Primero, una evidente disminución de los precios en general. Segundo, la posibilidad de explorar y crear nuevos mercados y productos<sup>59</sup>. En tercer lugar, es un efecto

---

<sup>58</sup> Como ya se mencionó, todo el detalle y precisiones respecto de las cifras y mercados en particular puede ser consultado directamente en el informe.

<sup>59</sup> En el informe se cita específicamente el caso del salmón, el cual favorecería directamente a la proliferación de restaurantes de sushi, al permitir la competencia en base a menores precios. *“The availability of a wide variety of imported marine products, such as salmon, trout, and sea urchin, at wholesale prices lower than the domestically produced products, has contributed to the creation of a business mode in Japan. The appearance of cut-rate price sushi shops is a case in point. Moreover, it is widely believed that if the food service industry can succeed in procuring materials at lower costs and it then becomes easier to add new items to the menus, this will help increase customer satisfaction, and this will also make it easier for manufacturers of processed foods to develop new products”*. JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION, JAPAN-CHILE FREE TRADE AGREEMENT STUDY GROUP, *Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement* (Junio, 2001), pág. 17.

conocido de la apertura de mercados el hecho de que los consumidores de una y otra economía tienen acceso a una variedad de productos ampliada, poniendo los japoneses énfasis no sólo en los productos marinos, sino también en los agrícolas. En cuarto lugar se agrega el potenciar los índices de inversión extranjera directa (FDI)<sup>60</sup> recíproca, y en quinto lugar se suma el potenciar el intercambio de servicios entre ambos países.

Sin embargo, a pesar de las conclusiones optimistas, se menciona específicamente que había miembros del grupo de estudios que dudaban de los efectos beneficiosos del acuerdo para Japón a largo plazo, así como también vislumbraban la afectación a los mercados locales, identificando desde ya ciertos ‘productos sensibles’<sup>61</sup>.

d. Un acuerdo pluridireccional antes que un mero acuerdo económico. Necesidad de nueva regulación.

La idea de un acuerdo comprensivo alude al hecho de que un acuerdo internacional de esencia económica no necesariamente debe limitarse a ese campo de las relaciones. El estudio, sobre este punto, analiza la realidad de dos acuerdos celebrados por Chile, el acuerdo con México y el firmado con Canadá, ambos caracterizados por tratar una gran cantidad de materias lejanas a lo económico, por ejemplo, normas sobre propiedad intelectual, procedimientos administrativos internos, normas de certificación y normas de competencia sobre controversias internacionales. Algo similar ocurriría en Japón con su proyecto de acuerdo con Singapur, que involucraba, entre otros, tópicos vinculados al libre tránsito de personas y telecomunicaciones.

---

<sup>60</sup> Se cita en el informe un muy claro ejemplo de lo que los japoneses proyectaban conseguir en cuanto potenciar los vínculos de cooperación en la inversión de capitales chilenos y nipones más que solo fomentar la inversión recíproca. “*Chile is Latin America’s leading investing country, and Japanese corporations should consider incorporating Chilean businesses into their global production and sales networks. Joining forces with Chilean businesses through FDI would enable Japanese businesses to take advantage of Chilean experience and expertise when they deal with Latin American countries other than Chile. If, for example, a Japanese business decides to invest in the development of a promising new copper mine in Argentina, it would be able to effectively utilize the experience and technological prowess of its Chilean counterparts. The sophistication and superiority of Chilean businesses could also provide advantages in dealing with the privatization of state-owned industries and the acquisition of infrastructure concession businesses in other Latin American countries besides Chile*”. *Ibidem*, pág. 18.

<sup>61</sup> “*With regard to highly sensitive goods, one possible approach would be to treat them as exceptional goods not subject to reduced tariffs, as long as this does not violate the conditions for “substantially all the trade” stipulated in Article 24 of the GATT. In addition, it would be possible to devise interim measures for use in principle a 10-year transition period to cover some of the sensitive goods not treated as exceptions. In such cases, the domestic producers involved would have to increase their productivity and profitability over the course of the transition period in order to be able to survive without protective tariffs. This is the opinion of majority of the study group members, but some committee members strongly emphasized that consideration should be given to making agricultural, forest and marine products exempt from an FTA, based on the conviction that the removal of import tariffs on these products would have an especially severe impact, and insisted on the need for conformity with negotiations on agricultural products within the WTO framework, and attention devoted to the “multi-functionality” of agriculture*”. *Ibidem*, pág. 18.

Por ejemplo, en el campo del intercambio de mercancías y servicios, se señala que se hace estrictamente necesario el establecimiento de un detallado catálogo de normas de certificación de origen, teniendo en cuenta que, debido a que Chile mantiene acuerdos con sus vecinos, hay que evitar que productos originados en otros países latinoamericanos sean trasladados a través de Chile a Japón para beneficiarse del tratado. A su vez, se hace necesario que se desarrollen procedimientos administrativos sencillos que permitan optimizar los tiempos de tránsito de las mercancías, particularmente fomentando los medios electrónicos. Y en el campo del intercambio los servicios, por ejemplo, propender al mejoramiento de los sistemas de comunicación, debido a las inmensas distancias geográficas existentes.

En materias de inversión, se hace necesario establecer una regulación detallada que, por un lado, facilite el trabajo a los nuevos inversionistas, pero a que a la vez proteja suficientemente a las inversiones realizadas<sup>62</sup>.

En el ámbito de la propiedad intelectual. Tanto Chile como Japón, al participar en la OMC, les resulta aplicable el Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), sin embargo, se reconoce que al ser una materia en constante evolución, deben crearse mecanismos comunes que permitan mantenerse actualizados en su regulación y protección.

En otras materias vinculadas a la regulación positiva, se hace énfasis en la necesidad de asegurar, mediante el mejoramiento de los procedimientos administrativo, el respeto a los principios de transparencia y no discriminación vinculados a las relaciones comerciales internacionales. Resulta, además, imperioso el dar respuesta a problemas de carácter tributario como la doble tributación y la evasión. Por otro lado, se insta a la generación de nuevas normas antidumping y protectoras de la libre competencia<sup>63</sup>, complementadas con adecuadas normas de competencia procesal en el caso del surgimiento de controversias

---

<sup>62</sup> “*In order to foster a positive impact, it will be necessary to establish highly disciplined rules for investment. On top of the existing investment protection, obligations on investment liberalization, prohibition of performance requirements, and venues for the dispute settlement should all be included in the agreement. In particular, in order to facilitate new investments by foreign firms that have no experience in setting up a local corporation in the country with which an FTA has been concluded, it is important to incorporate, the pre-establishment most favored nation (MFN) treatment and national treatment (NT) as basic principles in the chapter of investment in the FTA*”. *Ibidem*, pág. 21.

<sup>63</sup> “*The only effective way to deal with acts aimed at restraining competition within a country that is a partner in an FTA is through cooperation between the authorities in both countries charged with protecting competition. Competition policies are not addressed by current WTO agreements, and for this reason, such policies must be addressed in an FTA between Japan and Chile. Specifically, the first priority should be to achieve harmony between the countries participating in FTA with respect to laws and policies related to competition; the second priority should be to ensure cooperation between the respective authorities in each country through discussions and exchanges of information. When one of the two countries has laws that are more advanced in this area than the other, exchanges of information can offer a comparison that will highlight inadequacies in the laws of the latter country, paving the way for the revision such laws. This will have the effect of speeding up the process of harmonizing policies and laws dealing with competition*”. *Ibidem*, pág. 22.

entre partes de ambos estados<sup>64</sup>, normas que resguarden el E-Commerce<sup>65</sup> además de normas adjetivas que contengan estrictos procedimientos para la fijación de estándares y la certificación de origen y calidad de los productos transados<sup>66</sup>.

Finalmente un último aspecto que sugieren profundizar se vincula con el establecimiento de normas que faciliten el tránsito de las personas, entendiendo que, a pesar de las distancias geográficas, se hace imprescindible que los nacionales de cada estado que busque, eventualmente, negociar tengan todas las facilidades posibles en cuanto a requisitos de ingreso.

e. Establecimiento de otras formas de cooperación. Más allá del marco normativo.

En este particular sentido, el informe reconoce que las modificaciones legales pertinentes pueden ser insuficientes para llevar a niveles óptimos la integración, es por ello que esboza un catálogo de puntos o circunstancias que deben ser fomentadas o mejoradas apuntando a la generación del adecuado clima que propicie el fluido intercambio. Por ejemplo, se alude a la necesidad de mantener un constante dialogo intergubernamental, en donde se remarca la importancia de la participación de Chile en las actividades de las organizaciones internacionales de las que participa así como la relevancia de la asistencia a foros como el de la APEC.

Por otro lado, se enfatiza en la importancia de proveer soporte intelectual en el campo económico con el fin de que ambas partes puedan obtener el mayor rendimiento posible dentro del marco del eventual acuerdo. Cobrará relevancia, entonces, el trabajo de la Japan International Cooperation Agency (JICA) enfocado en el apoyo al desarrollo de nuestra región, así como la existencia de la Agencia de Cooperación Internacional (AGCI) en nuestro país. Sin embargo, este tipo de colaboración no debe limitarse a organizaciones de corte gubernamental, también ha de impulsar la tendencia la generación de

---

<sup>64</sup> “Mechanisms should be created to ensure that disputes involving businesses in the two countries are to be resolved swiftly, harmoniously, and fairly. In addition, both countries should make efforts to promote the use of non-judicial dispute settlement mechanisms to provide mediation or arbitration services within their legal systems”. *Ibidem*, pág. 22. De esta manera, es remarcable la idea de que a pesar de establecer eficientes normas procedimentales, se hace necesario fomentar las salidas extrajudiciales a los conflictos con el fin de mantener la armonía entre las partes.

<sup>65</sup> “Japan and Chile should harmonize their rules governing electronic commerce as part of an FTA. The inclusion of such rules in a Japan-Chile FTA can also contribute to the establishment of global standards for electronic commerce” Japan External Trade Organization, Japan-Chile Free Trade Agreement Study Group, “Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement” (Junio, 2001), pág. 22. Es interesante observar que aún en un estudio preliminar se observa y se proyecta la necesidad de adaptar las formas de intercambio a las entonces incipientes e inseguras formas de comercio virtual, así como apreciar que la contraparte japonesa consideraba que el establecimiento de este tipo de normas protectoras del comercio electrónico podrían contribuir a generar estándares dentro del marco de la OMC.

<sup>66</sup> “In order to ensure that systems of standards and certification do not pose needless obstacles to trade, in accordance with the directives set forth in the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement), efforts should be made to adjust both Japan’s and Chile’s systems to ensure that they conform to international standards”. Japan External Trade Organization, Japan-Chile Free Trade Agreement Study Group, “Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement” (Junio, 2001), pág. 22.

organizaciones de cooperación inter empresas, como por ejemplo la existente Cámara Chileno-Japonesa de Comercio e Industria, con el fin de crear un adecuado clima de negocios así como el incentivar la participación de nuevos actores en el mercado.

En otro campo de materias, se sugiere que, para promover el mutuo entendimiento de las partes debe facilitarse el intercambio de información, para ello debe comenzarse, por ejemplo, con la publicación de documentos y creación sitios de internet vinculados tanto en idioma español como japonés<sup>67</sup>. Así también se remarca la posibilidad de que los chilenos con ascendencia japonesa puedan reivindicar tal condición y que en materias de cooperación puedan darles incentivo<sup>68</sup>. Otro posible factor que contribuiría al acercamiento cultural puede identificarse con los procesos de hermanamiento de ciudades, se cita particularmente el caso de la vinculación de la localidad nipona de Tenri con la ciudad de La Serena<sup>69</sup>.

#### f. Conclusiones del informe.

Sin más preámbulos, el informe concluye tajantemente que, una vez analizadas las posibles ventajas y desventajas para Japón que serían consecuencias de la celebración de un acuerdo con Chile, la celebración de un tratado de naturaleza amplia resulta imperiosa y que su consolidación debe darse lo antes posible<sup>70</sup>.

#### 2. Nuevos acercamientos oficiales e inicio de las negociaciones. El establecimiento del Grupo de Estudio Conjunto.

Luego de que fuera presentado el informe de la JETRO los avances fueron poco significativos en los años siguientes. Sin embargo, mediante la celebración de reuniones entre, quien era entonces el Presidente de la República, Ricardo Lagos y, el Primer Ministro japonés de la época, Jun'ichiro Koizumi, en 2002 y 2003, se logró demostrar que el interés seguía vigente. El año siguiente, durante una reunión ministerial celebrada en el marco de la cumbre de la APEC entre el Ministro de Relaciones Exteriores chileno Ignacio Walker y el canciller de Japón Nobutaka Machimura (町村 信孝), se da pie al inicio de la realización de los estudios preliminares conjuntos. A fines de ese año, los primeros mandatarios de ambos países anunciarían la creación del Joint Study Group on Japan-Chile Economic

---

<sup>67</sup> Como curiosidad de la época, se plantea además dotar a las embajadas de un 'teléfono con capacidad de transmitir video'.

<sup>68</sup> Por ejemplo, hoy se otorgan becas especiales a chilenos descendientes de japoneses por parte de la embajada.

<sup>69</sup> Ciudad de la cuarta región donde hoy se encuentra un muy bien mantenido parque japonés, sustentado por la CAP, en honor a tal hermanamiento.

<sup>70</sup> "Having duly considered the significance advantages and disadvantages of an FTA between Japan and Chile, and having adequately considered the potential impact on Japan's specific domestic industries, the multi-functionality of agriculture, and the need to secure a stable supply of natural resources, we conclude that the maximum effort should be made to conclude an FTA between Japan and Chile as soon as possible" *Ibidem*, pág 26.

Partnership Agreement / Free Trade Agreement o el Grupo Mixto o Conjunto de Estudio para un Acuerdo de Asociación Económica / Tratado de Libre Comercio.

El grupo, compuesto por representantes del ámbito académico, empresarial y gubernamental de ambos países, sesionaría en cuatro ocasiones, siendo la última en septiembre de 2005, dando como resultado un informe de viabilidad, como años antes lo había hecho la JETRO.

La primera de las reuniones de estudio se llevó a cabo en Tokio el primero de febrero del año 2005. Sobre ella, el entonces Director de Asuntos para América Latina y el Caribe del Ministerio de Relaciones Exteriores del Gobierno japonés, Kazuhiro Fujimura (藤村和広), señaló que “*el encuentro permitió profundizar los conocimientos de la economía chilena y de la red de acuerdos que Chile ha firmado*”<sup>71</sup>. En general, los representantes de la delegación japonesa expresaron su satisfacción en cuanto a la preparación y alto nivel de las exposiciones de los tres grupos que intervinieron en la reunión<sup>72 73</sup>. Por otra parte, el Director General de Relaciones Económicas Internacionales de la época, Carlos Furche, también remarcó la posibilidad de que tanto el sector público, privado y académico chileno y japonés tuvieron la oportunidad de conocer a sus contrapartes, generar los primeros contactos y hacerse una idea sobre las visiones que cada sector tiene respecto a una posible negociación. En particular, se profundizó en temas vinculados a los sectores de la minería, pesca, manufactura, forestal y agricultura.

Para la segunda reunión, celebrada el 21 de abril de 2005 en Santiago de Chile, donde principalmente se analizaron los estudios de impacto económico propuestos por cada parte, Fujimura ya manifestaba la intención de generar un acuerdo más que económico<sup>74</sup>. Mismo sentir del jefe de la delegación nacional, Mario Matus.

---

<sup>71</sup>DIRECON, Departamento de Comunicaciones, PRO-CHILE, “*Reunión del Grupo de Estudio Conjunto entre Chile y Japón permitió profundizar relaciones*” (Febrero 1, 2005). La versión digital de tal publicación puede ser consultada, a fecha 17 de agosto de 2015, en el sitio del Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) de la Organización de los Estados Americanos (OEA) en: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/JSGmeeting1\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/JSGmeeting1_s.pdf)

<sup>72</sup> *Ibidem*.

<sup>73</sup> Dos anécdotas pueden ser mencionadas en este punto. La primera de ellas dice relación con la gran sorpresa que se llevó la delegación japonesa al darse cuenta que la delegación chilena estaba compuesta por 25 mujeres. En Japón, si bien es una tendencia que en la última década ha decaído, la mujer tiene poca participación en asuntos de alta dirección pública o empresarial, por ello al comentar luego esta situación, los delegados japoneses se refirieron a las integrantes de nuestra delegación como nuestras ‘armas secretas’. Y la segunda de estas historias complementarias es que en una ocasión, durante la redacción del informe de viabilidad, los negociantes chilenos fueron desafiados a jugar una partida de *go* (囲碁), un tradicional juego de tablero japonés y chino, lejanamente similar a las damas o al ajedrez, con la finalidad de, en palabras del actual Director General de la DIRECON, “*probar las habilidades blandas de nuestros negociantes*”.

<sup>74</sup> En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/JSGmeeting2\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/JSGmeeting2_s.pdf). Consultado el 17 de agosto de 2015.

La tercera reunión fue solicitada por la parte japonesa y fue celebrada el 22 de julio de 2005 en Los Ángeles, Estados Unidos. En ella, en palabras de Furche, la petición específica del gobierno nipón surgió con la “*finalidad de profundizar algunos puntos considerados sensibles por dicho país*”<sup>75</sup>. Concretamente, además de profundizar en los análisis por sector productivo, se discutió respecto de las reglas relativas al comercio de bienes, inversiones, servicios, solución de controversias, compras públicas, movimiento de personas naturales y ambiente de negocios.

La cuarta y última ronda, celebrada el 22 y 23 de septiembre del mismo año en Miami, se esbozaron las bases de lo que podría ser el marco de referencia<sup>76</sup> para el acuerdo y delinear las conclusiones del estudio.

En términos generales, el informe propuesto por el Grupo de Estudio Conjunto concuerda con el realizado por la JETRO en cuanto estructura, trata, de hecho las mismas materias con mayor o menor profundidad. Cabe mencionar que en este punto la propuesta de acuerdo ya no se perfilaba como un mero tratado de libre comercio, sino que tanto el informe mismo como algunas fuentes oficiales hablaban ya de un Economic Partnership Agreement o Acuerdo de Asociación Económica, todo un éxito para los negociantes nacionales. Evidentemente, años habían pasado y las cifras debieron reacomodarse<sup>77</sup>, pero el espíritu pro-acuerdo seguía siendo equivalente. Lo cual llevó a que definitivamente el Grupo recomendara a los líderes de ambos países el inicio formal de las negociaciones<sup>78</sup>. Ambos mandatarios realizarían el anuncio oficial el 18 de noviembre de 2005 en Busan, Corea del Sur, con ocasión de la reunión de la APEC de ese año.

### 3. Las rondas de negociaciones.

La primera de las rondas de negociaciones se llevó a cabo los días 23 y 24 de febrero del año 2006 en Tokio. En general, por parte de los delegados nacionales, las conclusiones fueron muy positivas. En palabras de Furche “*Hemos tenido avances más allá*

---

<sup>75</sup> En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/JSgmeeting3\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/JSgmeeting3_s.pdf) Consultado el 17 de agosto de 2015.

<sup>76</sup> En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/JSgmeeting4\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/JSgmeeting4_s.pdf). Consultado el 17 de agosto de 2015

<sup>77</sup> Debe ser mencionado que en este punto Japón ya tenía celebrado un acuerdo comercial con México y Singapur, había concluido de negociar con Filipinas y se encontraba en tratativas con Tailandia, Malasia y Corea. Lo cual permite considerar que el país nipón ya había dado marcha a su proceso de inserción formal en la economía global y tenía claros cuáles eran sus intereses a proteger al momento de negociar, así como también los aspectos que buscaba fomentar y lo que obtener de la celebración de un tratado.

<sup>78</sup> “*Based on the detailed discussions reflected in previous chapters and convinced that the Japan-Chile EPA will contribute to further development of close economic relationship in a broad range of areas between Japan and Chile, the Joint Study Group on Japan-Chile EPA/FTA decided to recommend to the Leaders of both countries that the two countries should launch negotiations on the Japan-Chile EPA*”. JOINT STUDY GROUP ON JAPAN-CHILE ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT / FREE TRADE AGREEMENT, *Report of the Joint Study Group on Japan-Chile Economic Partnership Agreement / Free Trade Agreement* (Noviembre, 2005), pág. 28.

*de lo previsto; en una primera revisión acordamos casi totalmente la cobertura que tendrá este Acuerdo, hemos intercambiado algunos textos básicos y nos hemos puesto de acuerdo en los pasos a seguir en el proceso negociador”<sup>79</sup>. Agregó que luego de concluida la primera sesión quedó claro que “el principio básico que guía esta negociación es que los dos países comparten la visión de que un TLC contribuirá a promover la liberalización y facilitación del comercio y las inversiones, con una perspectiva flexible, reconociendo la existencia de sectores sensibles en ambos lados”<sup>80</sup>.*

La segunda ronda se llevó a cabo en Santiago desde el 18 al 24 de marzo de 2006, contando con la presencia de la delegación oficial japonesa más importante y numerosa en la historia de nuestro país, lo cual en palabras del Director General de Relaciones Económicas Internacionales chileno<sup>81</sup> dejaba de manifiesto el serio interés del gobierno nipón en concretar el acuerdo. En la misma línea el Embajador para el Comercio y Relaciones Económicas de Japón, Seiichi Kondo (近藤誠一), quien presidiera la delegación oriental, remarcó, luego de concluida la ronda, la importancia de vincularse con América Latina y con Chile en particular. En cuanto al contenido de la ronda, teniendo en cuenta su duración, es posible considerar que fue la instancia perfecta para pormenorizar todo lo previamente acordado, pero además se presentó como el momento perfecto para llamar a la activa participación del sector privado en los procesos de negociación.

La tercera reunión oficial se realizó entre el 10 y el 14 de julio de 2006 en la capital del país oriental. En tal oportunidad, de acuerdo a las declaraciones del jefe negociador chileno<sup>82</sup>, se buscó definir el capítulo vinculado al acceso a los mercados por ambas partes, pero teniendo siempre presente que la idea es reforzar las potencialidades y respetar las sensibilidades de cada una de las partes intervinientes. En la vereda contrapuesta, Kondo destacó el agradable clima de trabajo logrado así como la confianza mutua establecida con la delegación nacional. Sobre este último punto en particular, considero que es algo que no debe ser pasado por alto, puesto que, de acuerdo a la línea argumental de este escrito, es posible pensar que un fallo en ese nivel de interacción personal que llevara a la generación de suspicacias perfectamente podría haber desencadenado el fracaso de las negociaciones.

En la cuarta ronda de negociaciones, correspondientemente realizada en Santiago entre el 28 de agosto y el 1 de septiembre de 2006, los grupos encabezados por Furche y por Kondo, quien había pasado a tener el cargo de Embajador de la UNESCO, discutieron ya los borradores relacionados con todas las áreas de negociación, y especialmente, en materia de comercio de bienes, se definieron los productos de interés respectivo y particular de cada parte<sup>83</sup>.

---

<sup>79</sup> En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/Round1\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/Round1_s.pdf). Consultado el 17 de agosto de 2015.

<sup>80</sup> En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/Round1\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/Round1_s.pdf). Consultado el 22 de julio de 2015.

<sup>81</sup> En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/Round2\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/Round2_s.pdf). Consultado el 22 de julio de 2015.

<sup>82</sup> En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/Round3\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/Round3_s.pdf). Consultado el 22 de julio de 2015.

<sup>83</sup> En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/Round4\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/Round4_s.pdf). Consultado el 22 de julio de 2015.

Una quinta ronda fue fijada para la primera quincena de noviembre del mismo año. Fue celebrada entre el 7 y el 14 de dicho mes. En tal oportunidad, ya con las negociaciones en estado muy avanzado, la agenda incluyó la discusión de temas como servicios, inversiones, política de competencia, salvaguardias, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, compras públicas, reglas de origen y disposiciones legales<sup>84</sup>.

Una vez concluidas las rondas, fue posible determinar que finalmente, luego de las arduas negociaciones y extensas conversaciones, se había arribado a buen puerto.

#### *4. La celebración del acuerdo. La Declaración Conjunta en ocasión de la suscripción del acuerdo entre Chile y Japón.*

El día 27 de marzo de 2007, en Tokio, los ministros de relaciones exteriores de ambos países, el chileno Alejandro Foxley y el japonés Taro Aso (麻生太郎) encabezaron la ceremonia en la cual se firmó el Acuerdo de Asociación Económica entre la República de Chile y Japón, sus anexos y su Acuerdo de Implementación. Se emitió una declaración oficial en la cual ambas partes firmantes reconocían la centenaria amistad entre ambos pueblos, amistad que precisamente en 2007 cumplía 110 años, y donde manifestaban la intención de promover y profundizar las relaciones políticas y económicas existentes entre los dos países.

Brevemente se describía el acuerdo, señalando que fortalecería los flujos de intercambio de mercancías, servicios e inversiones, a la vez que se protegía el medio ambiente, la competencia y la propiedad intelectual. Se fijó como objetivo el promover el desarrollo de ambas economías así como se puso énfasis en generar más lazos entre Asia y Latinoamérica<sup>85</sup>.

En lo formal, el 1 de agosto del mismo año, el Acuerdo fue aprobado por el Congreso Nacional<sup>86</sup>. El día 3 de septiembre de 2007 se publica el Decreto 143 del Ministerio de Relaciones Exteriores, el cual publica la traducción auténtica<sup>87</sup> del texto del tratado, sus anexos y el Acuerdo de Implementación. Finalmente, de acuerdo a lo establecido en este último, el tratado entró en vigor aquel mismo 3 de septiembre.

---

<sup>84</sup> En: <http://www.lignum.cl/2006/11/07/chile-y-japon-iniciaron-quinta-ronda-de-negociaciones-para-un-tlc/>. Consultado el 22 de julio de 2015.

<sup>85</sup> “*We share the view that enhanced economic ties between Japan and Chile will promote Japan’s economic relationship with South America, and Chile’s economic relationship with Asia, thereby giving a new impetus to trade and investment flows across the Pacific. We are convinced that our two nations will contribute together to the prosperity of the Asia-Pacific region by invigorating economic exchanges*”. Joint Statement on the occasion of the signing of the agreement between Japan and the republic of Chile for strategic economic partnership. (Tokio, 27 de marzo de 2007), p.2.

En: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_JPN/Negotiations/sign\\_e.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_JPN/Negotiations/sign_e.pdf). Consultado el 22 de julio de 2015.

<sup>86</sup> Según consta en el Oficio N° 6924 del 1 de agosto de 2007, de la Honorable Cámara de Diputados.

<sup>87</sup> Traducción auténtica contenida en el documento oficial: I-319-07.

### Capítulo III. El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica.

#### *1. Estructura general y Preámbulo.*

Para graficar desde ya, el Acuerdo en su generalidad se compone, como ya se ha anticipado, por el texto principal, los Anexos, las Listas, el Acuerdo de Implementación, los protocolos y una serie de oficios y circulares emanados, con fecha posterior a la de entrada en vigencia del acuerdo, desde de los órganos gubernamentales de las partes orientados a permitir la correcta aplicación del tratado y a actualizar ciertos contenidos.

Centrándonos en el texto del acuerdo propiamente tal, éste da inicio con el establecimiento de un preámbulo, en el cual se reconoce, ahora positivamente, la centenaria relación de cooperación entre Chile y Japón. Reconoce además la necesidad y utilidad de crear un nuevo marco de normas, mediante el cual se *“incrementaría la competitividad de las economías de las Partes, se harían sus mercados más eficientes y se aseguraría un entorno comercial previsible para una mayor expansión del comercio y la inversión entre éstas”*.

Similar espíritu se aprecia al considerar que la asociación beneficios económicos y sociales, creará nuevas y mejores oportunidades para el empleo, mejorará los estándares de vida de la gente, y potenciará la liberalización del comercio y la inversión en la región Asia Pacífico, a la vez que profundizará la cooperación en foros internacionales.

Por su parte, también se fija como objetivo a largo plazo el potenciar el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente como pilares del desarrollo sustentable, así como el fortalecimiento de otros aspectos particulares como la propiedad intelectual.

No está demás mencionar que en este mismo preámbulo se fija el marco jurídico al cual se adscribe y por el cual se rige el acuerdo mismo, reconociendo que se estructura *“sobre la base de los derechos y obligaciones de las Partes de conformidad con el Acuerdo de Marrakesh por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, de 15 de abril de 1994 y otros acuerdos internacionales de los cuales ambas Partes son partes”*.

Ahora, en cuanto al articulado en su totalidad, se esquematiza en 19 capítulos, algunos de importancia capital y contenido sustantivo y otros de naturaleza netamente formal o procedimental, los cuales procederé a condensar y extraer lo esencial.

#### *2. Capítulos 1 y 2. Disposiciones iniciales y definiciones generales.*

##### *a. Finalidad y objetivos del Acuerdo.*

Este capítulo, que da inicio al articulado, contiene una normativa esencialmente de carácter general, pero a la vez esencial, que cubre a todo el acuerdo y determina fuertemente la naturaleza de la normativa pormenorizada.

El artículo primero, sin ir más lejos, fija de manera clara el hecho de que con este acuerdo se fija una zona de libre comercio como base de toda la nueva relación política, económica y social entre Chile y Japón. Y, por otro lado, es conveniente adelantar desde ya que el artículo 3 reafirma positivamente la idea de sujetar esta zona de libre comercio creada y el resto del acuerdo a la normativa internacional vigente confirmando los derechos y obligaciones existentes entre ellas de conformidad con el Acuerdo sobre la OMC y otros acuerdos internacionales de los que ambas naciones sean parte.

Por su parte, el artículo 2 precisa los objetivos particulares de este tratado, los cuales, de una u otra forma, determinan la estructura de la regulación. Así, se fijan como objetivos:

- i) Liberalizar el comercio de mercancías entre las Partes, de conformidad con el Artículo XXIV del GATT 1994.
- ii) Liberalizar el comercio de servicios entre las Partes, de conformidad con el Artículo V del GATS.
- iii) Incrementar las oportunidades de inversión y reforzar la protección para las inversiones y las actividades de inversión en las Partes.
- iv) Intensificar las oportunidades de los proveedores de las Partes para participar en compras gubernamentales en las Partes.
- v) Proporcionar una protección adecuada de la propiedad intelectual y promover la cooperación en dicho campo.
- vi) Promover la cooperación y coordinación para la observancia efectiva de las leyes y reglamentos en materia de competencia de cada Parte.
- vii) Mejorar el ambiente de negocios en las Partes.
- viii) Crear procedimientos efectivos para prevenir y resolver controversias.

Los objetivos establecidos en los puntos A, B, C e incluso el G resultan evidentes en cuanto lo que se busca establecer, como ya se mencionó, es una zona de libre comercio, sin embargo, con el resto de la lista no es posible considerar que se orientan a esa finalidad en particular, si no que, efectivamente, lo que representan es la búsqueda del establecimiento de un marco regulatorio característico que va más allá del simple intercambio de mercancías, es decir, refuerzan la idea de que estamos ante un acuerdo de cooperación estratégica, que abarca más allá del intercambio mercantil. Por ejemplo, se observa que incluso dentro de los objetivos macro del acuerdo encontramos puntos referidos a materias propiamente jurídicas como la protección de la propiedad intelectual, el establecimiento de nuevos y adecuados procedimientos administrativos de compras públicas así como también se busca detallar un coherente sistema de solución de controversias. Ya en la regulación pormenorizada podrán encontrarse manifestaciones específicas de esta idea, de este espíritu de cooperación supra mercantil.

#### b. Normas de Publicidad y Notificaciones

El artículo 4 de este capítulo establece el principio general vinculado a la publicidad vinculada a las modificaciones de la regulación nacional de cada una de las partes, cuando esta modificación afecte alguna de las materias cubiertas por el presente acuerdo, exigiendo que se garantice un libre acceso a tal información. En su párrafo 2, el mismo artículo, a su vez, establece el mecanismo mediante el cual la contraparte podrá realizar las consultas

correspondientes vinculadas a la modificación mediante alguna de las vías de intercambio de información fijadas para tal efecto en el artículo 10 del Acuerdo. La misma idea de publicidad se observa en la redacción del artículo 6 al referirse a los ‘comentarios públicos’.

El artículo 5 establece la regla particular vinculada al hecho de que ante la dictación de nueva normativa legal, reglamentaria o administrativa se ha de notificar directamente a la contraparte cuando pudiera afectar sustancialmente la implementación o el funcionamiento del Acuerdo, o de otro modo afectar sustancialmente los intereses de la otra parte. En concreto, se notificará de acuerdo a un procedimiento establecido en el artículo 10.

Finalmente, estas normas generales de publicidad también se ven plasmadas en ámbitos vinculados a procedimientos administrativos. Según el artículo 8, en la medida que una decisión derivada de un procedimiento de la administración de una de las partes afecte o se vincule con las materias reguladas por el Acuerdo se establece la necesidad de notificar al interesado de que tal materia se encuentra sujeta al Acuerdo y se otorgan plazos para actuar conforme.

### c. Definiciones generales

Ya en el capítulo 2, a partir del artículo 11, se enumera una serie de definiciones de uso común dentro del acuerdo y muy relacionadas con la práctica mercantil. Se trata de definiciones por un lado generales, en el sentido de que se aplican al campo de acción de todo el tratado mismo, pero a su vez algunos están muy delimitados en atención a su marcado carácter técnico. Sólo para ilustrar, es posible encontrar conceptos como, *Parte*, *Acuerdo de Valoración Aduanera*, *Acuerdo MSF sobre medidas fitosanitarias*, *OMC*, *GATT*, *Sistema Armonizado*, *Autoridad aduanera*, etc. Otros conceptos se vinculan con el uso cotidiano, por ejemplo *Día*, *Empresa*, *Mercancía Originaria o Persona*. Dentro de este catálogo se hace necesario incluir en este análisis las definiciones de algunos de ellos, cuya definición reviste, por su precisión y carácter técnico, importancia capital.

En primer lugar, el concepto de *área*, fundamental para determinar el alcance de la aplicación de las normas del Acuerdo. Respecto de Japón, su *área* comprende el territorio de país, y toda la zona más allá de su mar territorial, incluido el lecho del mar y su subsuelo, sobre los cuales Japón ejerce derechos soberanos de jurisdicción de acuerdo con el derecho internacional y las leyes y regulaciones del mismo Japón; y respecto de Chile, el espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía y la zona económica exclusiva más la plataforma continental sobre las cuales ejerce derechos soberanos y jurisdicción de acuerdo con el derecho internacional y su legislación interna.

En segundo lugar, el concepto de *empresa* significa “*cualquier sociedad, compañía, asociación, participación, fideicomiso, empresa conjunta, empresa de propietario único u otra entidad constituida u organizada de conformidad con la legislación aplicable, con o sin fines de lucro, de propiedad privada o controlada por privados, estatal o controlada por el Estado*”. Y será *empresa de una parte* aquella constituida u organizada de conformidad con la legislación de uno de los estados parte.

Y en tercer lugar el término *medida*, que significa “*cualquier medida de una Parte, sea ésta en forma de ley, regulación, norma, procedimiento, práctica, decisión, acción administrativa o cualquier otra forma*”.

### 3. Capítulos 3 a 7. Sobre el comercio de mercancías.

#### a. Disposiciones generales vinculadas al intercambio de mercancías.

Evidentemente, la normativa que representa el corazón del acuerdo mismo está dentro de estos capítulos. Sin embargo, antes de comenzar su análisis es necesario tener presente una idea o prevención: la regulación contenida en el tratado, si bien es de una naturaleza altamente técnica, es de carácter general. En este sentido, la regulación pormenorizada puede encontrarse en los anexos del acuerdo y en el resto de la normativa interna dictada conforme a optimizar la aplicación de las disposiciones del tratado<sup>88</sup>.

El capítulo 3 titulado *Comercio de Mercancías*, en particular, se divide en tres secciones, la sección primera sobre normas generales; la segunda, sobre medidas de salvaguardia bilateral; y la tercera que incluye otras provisiones y normas adjetivas.

Respecto de las normas generales de la sección primera, cabe destacar que desde el inicio del análisis se fija que la clasificación de mercancías por la cual se rige el tratado corresponderá a la que se desprende del Sistema Armonizado, el cual para efectos del Acuerdo se encuentra definido en el artículo 11(t)<sup>89</sup>. Otra disposición importante es el artículo 13, artículo que incluye la cláusula de trato nacional de acuerdo a lo establecido en el artículo tercero del GATT, el cual desde ya se incorpora a este acuerdo. Sin embargo, un punto muy importante a destacar, y que hay que tener claro, es que concretamente en los artículos de estos capítulos relacionados al comercio de mercancías no se incluye un listado con los productos a los cuales se les aplicará el acuerdo. Todos los productos que fueron objeto de las negociaciones, ya sea que se les aplicara la rebaja de arancel o sean

---

<sup>88</sup> Solo para ejemplificar, el listado concreto de productos que podrán acogerse al Acuerdo, así como las exclusiones se encontrarán en los anexos, no en el texto mismo del tratado.

<sup>89</sup> Artículo 11. (t) “*el término “Sistema Armonizado” o “SA” significa Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, contenido en el Anexo a la Convención Internacional sobre Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, y adoptado y aplicado por las Partes en sus respectivas legislaciones*”. Su última versión está actualizada al 2012, la que se tuvo en vista en la redacción del tratado fue la de 2002. Solo para contextualizar, podemos decir que el SA surge en respuesta a la problemática vinculada al comercio internacional debido a que en cada región geográfica del planeta las mercancías eran clasificadas de manera diferente, constituyendo tal realidad una traba al intercambio mercantil. Así, a partir del trabajo del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas y bajo el alero de la OMC se construye este sistema estándar por el cual se rigen la mayoría de los acuerdos de comercio por nuestros días. Para ilustrar aún más, el SA se estructura sobre la base de secciones, capítulos, partidas y subpartidas, dentro de los cuales se engloban las diferentes clases de mercancías susceptibles a ser transadas, por ejemplo la Sección 2 corresponde a productos del reino vegetal, dentro de esa sección se encuentra el capítulo 13 sobre gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales, al interior de ese capítulo encontramos las partidas 1301 y 1302 que especifica aún más, sin llegar a individualizar un producto, y más aún, encontraremos subpartidas las cuales pueden llegar a individualizar un producto. Entonces, según el ejemplo, obtenemos seis dígitos (sin incluir la sección) el cual es considerado el Código de Sistema Armonizado para un determinado producto.

mercancías expresamente excluidas, quedan enlistados en los anexos y las listas de cada país, de tal manera que en cuerpo principal del tratado no se hace referencia a alguna mercancía en particular. De igual forma, existe una muy detallada regulación en cuanto cómo estas mercancías serán seleccionadas, certificadas, envasadas, etiquetadas y transportadas, normativa que tampoco se encuentra en el texto principal del acuerdo, pero que responde a las normas internacionales vigentes y a la regulación propia de las partes.

Sin perjuicio de lo expuesto, con objeto de tener una aproximación al contenido de la regulación del anexo y las listas y al efectivo resultado de las negociaciones, es posible mencionar que, desde la entrada en vigencia del acuerdo, una cifra cercana al 70% del catálogo de exportaciones de Chile a Japón queda desgravado, con la idea de que en el plazo de 10 años se alcance un 95% de las exportaciones con arancel 0%. En el sector agrícola, el 53% de los envíos queda sin gravamen de inmediato, mientras que otro 35%, con distintos aranceles, tendrá acceso preferencial desde el primer día de vigencia del tratado. Así, casi el 90% de las exportaciones agropecuarias tendrán, desde el inicio, cero o una preferencia arancelaria importante. Y según lo explicó Carlos Furche, en su momento Director General de la DIRECON, “*el 99% de las frutas están incluidas en la negociación y algo menos del 1% no está totalmente excluida, sino que será negociada en cinco años más*”<sup>90</sup>.

En particular, y de acuerdo al Sistema Armonizado, el Anexo 1 se señala que aquellos productos que en la Lista determinada del país aparecen calificados con la letra A, quedarán exentos de arancel desde el primer día de vigencia del tratado. Dentro de esta categoría quedan productos como el limón<sup>91</sup>, el arándano<sup>92</sup> y la palta<sup>93</sup>.

Por otro lado los productos calificados como B5, B7, B10, B12 y B15 verán sus aranceles reducidos hasta cero progresivamente según 6 0 16 cortes anuales respectivamente, es decir, los productos B15 tendrán arancel 0% a 15 años de la entrada en vigencia del acuerdo. En esta categoría entran productos como la frutilla<sup>94</sup>, la cereza<sup>95</sup>, el pomelo<sup>96</sup>, el salmón del pacífico<sup>97</sup>, uva de mesa fresca<sup>98</sup>, vino embotellado<sup>99</sup> y la

---

<sup>90</sup>En: <http://observatorio.bcn.cl/asiapacifico/noticias/las-cifras-claves-del-tlc-chile-japon>. Consultado el 17 de agosto de 2015.

<sup>91</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0805.50: *Lemons (Citrus limon, Citrus limonum) and limes (Citrus aurantifolia, Citrus latifolia)*. Categoría A, arancel 0%.

<sup>92</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0810.40: *Cranberries, bilberries and other fruits of the genus Vaccinium*. Categoría A, arancel 0%.

<sup>93</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0804.40: *Avocados*. Categoría A, arancel 0%.

<sup>94</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0810.10: *Strawberries*. Categoría B5, arancel de 6% inicial. Arancel previo al acuerdo, desde ese punto comienza la reducción.

<sup>95</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0809.20: *Cherries*. Categoría B7, arancel inicial de 8.5%

<sup>96</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0805.40: *Graprefruits*. Categoría B12, arancel de 10%.

<sup>97</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0302.12: *Silver salmon (Oncorhynchus kisutch)*. Categoría B10, arancel inicial 3%.

manzana<sup>100</sup>. En el caso del cobre, la mayor parte de sus derivados están categorizados con A<sup>101</sup>, sin embargo, hay excepciones, como por ejemplo algunos subproductos del cobre refinado que se categorizan de manera diversa (B10).

Habrán también categorías especiales como P, Q y R, las cuales responden a un mecanismo negociación del desgravamen específico detallado en el Anexo, por ejemplo el régimen de algunas subcategorías de carne porcina., el salmón atlántico, las naranjas<sup>102</sup> y las mandarinas. Pero también será posible encontrar la categoría marcada con X, productos que derechamente quedan excluidos del acuerdo y de todo tipo de negociación, productos sensibles desde la perspectiva de Japón, por ejemplo el arroz<sup>103</sup>, la carne bovina<sup>104</sup>, los lácteos en general y el trigo<sup>105</sup>.

Volviendo al análisis del contenido jurídico del acuerdo, el artículo 14 fija otra de las características esenciales de un acuerdo comercial internacional, la eliminación de los aranceles aduaneros, supresión que se hará según el cronograma establecido en el Anexo 1 del Acuerdo. Además, complementando, se establece la prohibición expresa de incrementar aranceles aduaneros sobre mercancías originarias de la contraparte, salvo que el mismo Acuerdo, excepcionalmente lo permita.

Vinculado a la misma idea, el artículo 16 se refiere a los impuestos a la exportación, señalando que *“ninguna Parte podrá adoptar o mantener aranceles, impuestos u otros cargos de cualquier tipo sobre una mercancía exportada desde una Parte a la otra Parte, a menos que tales aranceles, impuestos u otros cargos no excedan de los adoptados o mantenidos sobre cualquier mercancía para consumo doméstico”*. Una prohibición expresa. Pormenorizando, de igual forma, el artículo 17 establece, de manera categórica, la prohibición del establecimiento de subsidios agrícolas, reconociendo como objetivo

---

<sup>98</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0806.10: *Grapes: If imported during the period from March 1 to October 31, categoría B15, arancel inicial de 17%. If imported during the period from November 1 to the last day of February, categoría B10, arancel inicial de 7,8%*. Este es un claro ejemplo de tratamiento diferenciado de acuerdo a la producción estacionaria determinada por la situación geográfica de ambos países.

<sup>99</sup> Lista 3 de Japón. Partida 2204.21: *Wine of fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading 20.09. In containers holding 2 l or less*: Categorías B10 Y B12\* según el caso específico.

<sup>100</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0808.10: *Apples*. Categoría B15, arancel inicial de 17%. Según muchos uno de los productos más perjudicados o que menos se beneficia con el Acuerdo en lo inmediato, su desgravación se producirá a 15 años y su arancel inicial para ingresar a Japón será de 17%. Pero al menos es un producto negociado que puede optar a desgravamen, otros productos trascendentales para nuestra economía, como los lácteos, quedaron totalmente excluidos de cualquier negociación.

<sup>101</sup> Lista 7 de Japón. Partida 7401: *Copper mattes; cement copper (precipitated copper)*. Categoría A.

<sup>102</sup> Lista 1 de Japón. Partida 0805.10: *Oranges*. Categoría R.

<sup>103</sup> Lista 1 de Japón. Partida 10.06: *Rice*. Categoría X.

<sup>104</sup> Lista 1 de Japón. Partida 02.01: *Meat of bovine animals, fresh or chilled*. Categoría X.

<sup>105</sup> Lista 1 de Japón. Partida 10.01: *Wheat and meslin*. Categoría X.

transversal del acuerdo y de la OMC la eliminación de este tipo de alteraciones de los mercados. En la misma línea, pero desde una perspectiva inversa, de manera de no dejar vacío alguno, se establece en el artículo 18 que *“salvo que se disponga otra cosa en este Acuerdo, ninguna Parte podrá adoptar o mantener ninguna prohibición o restricción, distinta a aranceles aduaneros sobre la importación de cualquier mercancía de la otra Parte o sobre la exportación o venta para exportación de cualquier mercancía destinada a la otra Parte, que sea inconsistente con sus obligaciones de conformidad con el Artículo XI del GATT 1994 y sus disposiciones relevantes de conformidad con el Acuerdo sobre la OMC”*. Interpretando ambas disposiciones podemos considerar que entonces, por un lado, en el artículo 14 se establece que se eliminarán los aranceles existentes de acuerdo a lo establecido en los anexos, salvo que el mismo acuerdo los mantenga, pero respecto a estos aranceles subsistentes se prohíbe, a su vez, incrementarlos. En otras palabras, el artículo 14 regula la importación. El artículo 16, por su parte, prohíbe el establecimiento de impuestos a la exportación de mercancías hacia la contraparte, fijando una excepción. Finalmente, el artículo 18 cierra el círculo al establecer que se prohíbe el establecimiento de cualquier tipo de restricciones o limitaciones distintas a los aranceles tanto sobre las importaciones como respecto a las exportaciones.

Respecto a las normas generales de la segunda sección, estas guardan relación con el establecimiento de excepcionales medidas de salvaguardia bilateral. El artículo 20 establece la posibilidad de su existencia, pero bajo un supuesto determinado y sujeta a una condición, y más adelante, el artículo 28 incluye este concepto dentro de su catálogo de definiciones<sup>106</sup>. El supuesto corresponde a que como resultado de la eliminación o reducción de un arancel aduanero de acuerdo al Artículo 14, se comience a internar una mercancía originaria de la contraparte en cantidades importantes y de una manera determinada. La condición corresponde a que ante tal supuesto, se genere un daño grave a la industria doméstica o que este se prevea, de manera que se haga necesario el establecimiento de la salvaguardia.

Ahora, ¿podrá entonces una de las partes establecer la salvaguardia que considere adecuada, estructurada de acuerdo a sus parámetros? No. En este sentido, el mismo artículo 20 establece en su párrafo segundo, de manera taxativa, las específicas medidas que uno de los estados puede adoptar. A saber:

- i) Suspender la reducción futura de cualquier tasa arancelaria de la mercancía originaria.

Es decir, si de acuerdo al cronograma de eliminación de gravámenes establecido en los anexos se establecía una reducción arancelaria a la internación de dicha mercancía originaria, esta reducción se verá paralizada.

- ii) Aumentar la tasa arancelaria a un nivel que no exceda el menor valor de la tasa arancelaria de la nación más favorecida al momento del establecimiento de la

---

<sup>106</sup> Sin embargo el concepto incluido señala que se considerará una medida de salvaguardia bilateral aquella establecida en conformidad al artículo 20. No fijando un concepto doctrinariamente muy profundo.

medida o a valor del día inmediatamente anterior al de entrada en vigencia del Acuerdo.

Como se aprecia, no es más que una manifestación positiva, particular y práctica de la cláusula de la nación más favorecida.

Además, el establecimiento de la salvaguardia estará sujeto a ciertas limitaciones, según lo describe el artículo 22. Entre el listado destacan tres limitaciones básicas:

- i) Una medida de salvaguardia bilateral sólo será mantenida por el tiempo necesario para prevenir o remediar el daño grave y para facilitar el ajuste del mercado, siempre que la duración de la medida no exceda un periodo de 3 años. Sin embargo, bajo circunstancias muy excepcionales, una medida de salvaguardia bilateral podrá ser extendida, siempre que el período total de la medida de salvaguardia, incluyendo esas extensiones, no exceda de cuatro años.
- ii) Para facilitar el ajuste, la parte que mantiene la medida de salvaguardia bilateral la liberalizará progresivamente, a intervalos regulares, durante el período de aplicación.
- iii) La medida establecida sobre una mercancía, una vez eliminada, no podrá ser restablecida sino cuando transcurriere un plazo igual al de su duración.

En lo formal, la parte no solamente habrá de cumplir las anteriormente descritas características y limitaciones, sino que también han de observarse ciertos requisitos. El artículo 21 establece, como procedimiento previo para el establecimiento de la salvaguardia, un proceso de investigación que durará como máximo un año con el fin de medir exactamente el impacto de la medida. A su vez, se fija en el artículo 23 la obligación de notificar inmediatamente el hecho de dar inicio a la investigación, así como también la decisión de aplicar, extender o liberalizar una medida de salvaguardia bilateral. Como dato anexo, cabe mencionar, que estos procedimientos, según lo establecido en el artículo 26, se llevarán a cabo en idioma inglés.

Así también, el establecimiento de una salvaguardia lleva aparejadas ciertas consecuencias. Por un lado, se habilita a la contraparte a realizar consultas sobre la aplicación concreta de la medida con el fin de examinar la investigación realizada, pero también se establece un régimen de compensaciones. El artículo 24, que trata sobre este punto el particular, la describe como una compensación *“adecuada, mutuamente acordada, en forma de concesiones equivalentes al valor de los aranceles aduaneros adicionales”*.

Finalmente, respecto a las normas generales de la tercera sección del capítulo tercero cabe mencionar que con la finalidad de supervisar la efectiva implementación y operación de las normas de los capítulos 3 y 4 se crea el Comité de Comercio de Mercancías. Sus atribuciones, sus objetivos y su composición están descritas precisamente en el artículo 27.

La última disposición del capítulo 3, el artículo 28, versa sobre un nuevo conjunto de definiciones, con términos circunscritos a las materias contenidas en este acápite del

acuerdo y utilizados dentro del articulado, los cuales no dejan de revestir importancia trascendental en la implementación práctica del tratado. Por ejemplo, se detallan conceptos como *amenaza de daño grave, arancel aduanero, derecho antidumping o medida compensatoria, medida de salvaguardia bilateral, subsidio a la exportación*, entre otros conceptos de uso común y otros de naturaleza técnica.

b. Sobre las reglas de origen.

Nos referimos al contenido del capítulo 4 del acuerdo. Antes de introducirnos en la descripción de la normativa de este acápite es necesario clarificar o establecer una idea esencial de lo que se entiende por el origen de una mercancía y sus consecuencias. Según la OMC las normas de origen “*son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto*”. Y su importancia se explica porque “*los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados*”<sup>107</sup>, en el fondo y apuntando directamente al aspecto práctico, es determinar si una mercancía se rige o no por las disposiciones de un acuerdo como el que estamos analizando. En el mundo se han establecido numerosos sistemas para determinar esta situación, lo que sin duda ha generado múltiples conflictos y controversias en el día a día del intercambio comercial internacional, es por ello que la OMC se ha dedicado a impulsar los procesos de armonización y estandarización de los procesos de calificación, atendiendo a los requerimientos de una economía a escala global, donde los productos que se transan no sólo circulan por infinidad de países antes de llegar a destino, sino que también, en sus procesos productivos, emplean materiales provenientes de estados distintos, y más aún, las mismas etapas de producción pueden llevarse a cabo en países diferentes. Por ello es que se hace necesario determinar si una mercancía proviene o no del estado que es la contraparte de un acuerdo específico, para evitar distorsiones y la utilización desvirtuada de los beneficios arancelarios<sup>108</sup>. Por otro lado, debo prevenir que estas materias son quizás las más extensas y complejas de estudiar dentro de la normativa de un acuerdo comercial internacional. Si bien, estructuralmente no representan más que una serie de procedimientos, denominaciones y certificados, es su extremo carácter técnico que excede a lo jurídico lo que lleva a enfrentar ciertas dificultades en su análisis general estructural. Es por esta razón, que prudencialmente, he optado no por transcribir la regulación pormenorizada en el acuerdo y los anexos, sino que procederé a describir sus características generales, requisitos y consecuencias de las normas principales que configuran el régimen de determinación del origen de una mercancía.

Para comenzar, este capítulo también se estructura en secciones. La sección primera se relaciona con el concepto de *Mercancía Originaria*. La idea de este concepto se vincula fuertemente con el proceso de certificación de origen lo que, a grandes rasgos, representa el mecanismo administrativo mediante el cual se determinará si las mercancías

---

<sup>107</sup> En: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/roi\\_s/roi\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm). Consultado el 18 de agosto de 2015.

<sup>108</sup> Estas normas buscarán, por ejemplo dar solución al problema de fijar el origen de un automóvil diseñado por una compañía coreana pero absolutamente ensamblado en México, Brasil o la India con materiales de diversos orígenes, a su vez. No cabe duda que un ejemplo también cercano es aquel que se vincula con los productos electrónicos de marcas con gran renombre y ensamblados en China.

se verán o no afectadas o cubiertas por el texto del acuerdo. El extenso artículo 29 contiene la regulación respecto a este concepto, sin embargo se mantiene en planos generales. El Anexo 2 del Acuerdo incluye las reglas específicas por producto para la determinación de su origen.

Detallando, el mencionado artículo 29 señala en su numeral primero que se considerará mercancía originaria de una de las partes cuando:

- i) La mercancía sea totalmente obtenida o producida por la contraparte. Se está aludiendo a productos no manufacturados, por ejemplo frutas o vegetales. El párrafo segundo de este artículo enumera una larga serie de casos en los cuales un producto se considera dentro de este caso<sup>109</sup>.
- ii) La mercancía sea producida enteramente en la Parte exclusivamente a partir de materiales originarios de la Parte. Se refiere a mercancías manufacturadas en la contraparte a partir de materias obtenidas en el mismo país.
- iii) La mercancía sea producida enteramente en la Parte utilizando materiales no originarios, siempre que la mercancía satisfaga las reglas específicas por producto establecidas en el Anexo 2 sobre las reglas específicas vinculadas a ciertas mercancías y las normas de este mismo capítulo.
- iv) Incluye un caso muy específico en donde una mercancía es producida enteramente en la parte, pero a partir de un material no originario que no sufre un cambio de clasificación arancelaria dentro del Sistema Armonizado una vez manufacturado el producto, debido a alguna de las causales específicas descritas en el mismo artículo. En esos casos, a pesar de utilizarse un material no originario en su producción, la mercancía se considerará originaria. El mismo artículo señala una contra excepción a esta regla específica, aludiendo a que no se aplicará a aquellas mercancías que queden dentro de las categorías 61 a 63 del Sistema Armonizado.

A continuación, los artículos 30 y 31 regulan el procedimiento matemático de determinación del valor de la mercancía en sí y de los materiales utilizados originarios y no originarios, a efectos de determinar los términos en que el producto se sujetará a la normativa del Acuerdo. En particular y sin profundizar, el tratado reconoce dos fórmulas o métodos de cálculo para ello, denominados métodos de Reducción y de Aumento,

---

<sup>109</sup> Mención merece el caso descrito en el literal f) del párrafo segundo del artículo comentado, el cual, como se indicó, señala los casos en los cuales una mercancía se considerará totalmente obtenida por una parte. El literal mencionado alude a los productos extraídos del mar, en donde se procede a describir muy detalladamente los requisitos de la nave y los tripulantes de la embarcación para que su pesca sea considerada originaria, así como también reconoce la sujeción a la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, lo que lleva a, por ejemplo, excluir la pesca obtenida en la zona económica exclusiva de la contraparte.

Además, como referencia, se mencionan como mercancías originarias los minerales extraídos, los vegetales cosechados y animales vivos y criados en el país del que se considerarán mercancías originarias

respectivamente. A grandes rasgos, la operación consiste en que mediante la resolución específica de cada ecuación se obtiene una cifra que, porcentualmente, ha de ser comparada con las cifras establecidas por el acuerdo, los anexos y los acuerdos de valoración para concluir si dicha mercancía queda cubierta y en qué medida por, a modo de ejemplo, los beneficios arancelarios del Acuerdo. Básicamente, es determinar en qué porcentaje una mercancía y sus materiales de producción son chilenos o japoneses.

Continuando con el análisis de la primera sección observamos que se incluyen normas que regulan situaciones específicas, mas no excepcionales. Es el caso de la regulación de la situación en que una mercancía producida en una de las partes ocupa materiales originarios de la otra, determinándose que aún en este supuesto la mercancía producida puede ser considerada originaria. Otro supuesto regulado corresponde al caso en donde una mercancía es exportada acompañada por repuestos, accesorios o herramientas no se consideraran al momento de determinar la procedencia de la mercancía principal, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en el artículo 37, principalmente que no se facturen dichos aditamentos por separado y que su cantidad se encuentre dentro de lo habitual. Situación similar se aplica al caso de los materiales de empaque y envasado, según lo fijado por el artículo siguiente.

Con las normas anteriormente descritas es posible establecer un panorama amplio y general en cuanto las reglas para determinar el origen de una mercancía determinada y dilucidar si se acogerá o no al tratado. Sin embargo, la regulación del Acuerdo no acaba en ello y agrega una lista de casos donde, contrapuestamente, no se considerará a ciertas mercancías como originarias. El artículo 40 incluye casos particularmente vinculados a una mercancía que solo ha sido sometida a operaciones de preservación en una de las partes para garantizar su calidad en el momento del traslado, o que ha sido cambiada de envasado o que ha sido reunida con otras para fines de transporte.

A su vez, el artículo 41 fija el denominado Criterio de Consignación, señalando que una mercancía será considerada originaria si además de lo anteriormente descrito esta es transportada directamente de una de las partes a la otra o si, pasando por un estado no parte, la mercancía no es tratada más allá de las simples operaciones de carga, descarga y preservación, determinando expresamente que si una mercancía no satisface al criterio, ésta no será considerada originaria.

La sección segunda de este capítulo se relaciona directamente con los procedimientos administrativos requeridos para la obtención del Certificado de Origen, el documento fundamental emanado de la parte exportadora que acreditará la calidad de Mercancía Originaria del producto que se busca internar en la contraparte. Este certificado será necesario para aquellos importadores que internan una mercancía exportada desde la otra parte y que buscan acogerse a los beneficios arancelarios del acuerdo, según lo determina el artículo 43. Sin embargo, desde ya, en el mismo artículo, se fija una serie de casos en los cuales no se podrá buscar la obtención de este documento. A saber:

- i) No se expedirá cuando el valor total de las mercancías importadas no supere los mil dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en moneda de la

contraparte, o de un monto superior si es que se ha establecido para una mercancía en particular.

- ii) No se expedirá cuando la misma autoridad administrativa haya dispensado de este trámite la internación de ciertas mercancías.

Pero, para ambos casos, se requiere que la operación no forme parte de una o más importaciones que puedan, razonablemente, ser consideradas como efectuadas o planificadas con el propósito de evadir los requisitos de certificación de este artículo y del artículo 46. Es, en el fondo, evitar un fraude al acuerdo sólo por evitar la tramitación administrativa.

Vinculado a lo explicado en razón de la sección anterior del capítulo, cuando se mencionó el caso de las mercancías que transitan por varios países antes de recalar en la contraparte, se señala en el artículo 43 nuevamente que para poder optar a este certificado debe comprobarse que no fue la mercancía objeto de más operaciones que las de simple carga, descarga y preservación. Para ello la autoridad aduanera podrá solicitar al importador una copia del *bill of landing* correspondiente o algún certificado de los estados no parte que mencione que no se realizaron operaciones adicionales a las descritas.

Sobre el certificado en particular, cabe mencionar que se encuentra regulado como tal en el artículo 44 y además se debe atender al contenido del Anexo 4. Este documento será expedido por la 'Autoridad Competente' de la parte exportadora. El detalle de cuál será esta autoridad se encuentra señalado en el Anexo 3 del Acuerdo, pudiendo esta autoridad designar otras entidades públicas o privadas que se encarguen de emitirlo en la práctica. Esta delegación, de acuerdo a los principios generales del Acuerdo, deberá ser notificada.

Se incluyen disposiciones de carácter formal, como el hecho de que el documento será redactado en idioma inglés y de la existencia de un formulario estándar para su confección. Pero también se determina el plazo de vigencia del certificado expedido, el cual, precisamente, será de un año desde la fecha de emisión. Respecto a este último punto, debe vincularse dicha idea con el contenido del número 10 del artículo 46 que impone a la autoridad de cada parte a llevar un registro de los certificados expedidos, precisamente, por un período de cinco años.

Una situación común es que el exportador de una mercancía no sea propiamente el productor de ésta. Ante esta circunstancia, y cubriendo posibles desajustes en la valoración y calificación de la mercancía, se exige que el exportador presente, para obtener el certificado, una declaración con la información proveniente del productor en cuanto al origen de la mercancía o, derechamente, una declaración voluntaria del productor. Esta norma se aplica a un caso particular, pero de manera amplia el artículo reconoce en su numeral 8 que la Autoridad podrá requerir al importador los antecedentes que estime necesarios para esclarecer la condición de originaria de una mercancía. Evidentemente, el certificado será solo expedido una vez que se verifica que la mercancía que se busca exportar proviene de la contraparte como mercancía originaria.

Junto con la idea de obtener el certificado, se establecen una serie de obligaciones

secundarias o accesorias, necesarias para la concretar la internación de las mercancías acogíendose al acuerdo. El artículo 46 incluye obligaciones como la de presentar una declaración adjunta basada en la existencia misma del certificado, afirmando que la mercancía objeto de la transacción es, efectivamente, originaria. Se agrega la obligación de proporcionar tal documento a la autoridad competente de la parte importadora, y en caso de no poseerse el escrito, se faculta al importador de la mercancía a entregarlo a la contraparte en el plazo no mayor a un año desde la internación, asumiendo con esto una postura acorde con el fin de no entorpecer por vía administrativa el tráfico comercial.

Ahora, una vez recepcionado el documento, debe ser sujeto a un procedimiento de revisión, donde la parte receptora podrá requerir a la autoridad competente de la contraparte los antecedentes necesarios para comprobar su autenticidad, cuando exista una duda razonable respecto la veracidad del contenido del documento, información que será entregada en el plazo de tres meses, así como se contempla la posibilidad de requerir información adicional, la cual será despachada dentro del plazo de dos meses desde la solicitud extraordinaria. Incluso, se detalla un procedimiento constitutivo de una visita de inspección por parte de las autoridades de ambas partes a las instalaciones de producción de la mercancía, con el fin de corroborar la condición de mercancía originaria de sus productos. Todo aquello en el artículo 48.

Una vez que el contenido del documento ha sido analizado, se puede dar lugar a la internación acogida al tratado a partir del reconocimiento originario de la mercancía, pero también puede denegar el tratamiento arancelario preferencial derivado de la calificación, fundándose en que el producto no sea efectivamente originario o en el hecho de que el exportador no cumplió lo requisitos establecidos en el acuerdo para que su mercancía fuera considerada como originaria. En el artículo 49 se detallan las causales que dan lugar a la denegación del tratamiento arancelario preferencial por la parte importadora, entre ellas se cuentan:

- i) Cuando la autoridad competente de la contraparte no responda a las solicitudes de antecedentes de la parte importadora.
- ii) Cuando la parte exportadora se niega a conducir una visita inspectiva.
- iii) Cuando la información entregada no sea suficiente para poder clarificar el origen de la mercancía.

Finalmente, dentro de los 45 días siguientes desde la fecha de la recepción de la información, la parte importadora deberá emitir una resolución que determine si la mercancía se considera o no originaria. La parte exportadora, una vez que se pone en conocimiento de esta resolución al productor o exportador.

Como elementos conclusivos, se señala, por un lado, en el artículo 50, que cada parte adoptará las medidas adecuadas de acuerdo a su particular legislación contra el exportador que realice falsas declaraciones ante la autoridad competente. Y por otro lado, se incluyen en el artículo 54 una serie de nuevas definiciones de aplicación común en este capítulo, por ejemplo, se mencionan conceptos como *Importador*, *Exportador*, *Productor*, *Material Originario*, *Producción*, *Tratamiento arancelario preferencial*, entre otros, términos que en general no difieren de las preconcepciones que el lector avezado en el

ámbito mercantil pueda tener, pero que en algunos casos revisten el carácter de definición técnica, muy especializada y de particular aplicación según el texto del acuerdo.

#### c. Sobre procedimientos aduaneros.

Se ha adelantado que el Acuerdo establece como línea general la idea de implementar procedimientos administrativos adecuados y eficientes que permitan optimizar el intercambio comercial. En esa misma línea, se establece en el capítulo 5 un listado de normas que, según el artículo 55, se aplican directamente a los procedimientos administrativos internos relacionados con la internación de mercancías, a la vez que determina que su concreta estructuración se hará en base a las regulaciones particulares de cada parte y su disponibilidad de recursos. Por ejemplo, en el artículo 57 sobre el despacho de aduanas, se manifiesta esta misma idea, complementada con lo establecido en los literales c y d, al aludir al mantenimiento de procedimientos aduaneros simplificados, la promoción de la armonización de procedimientos así como también el fomento de la cooperación intergubernamental entre partes y terceros participantes. El artículo 58 agrega que tal complementación se llevará a cabo según los términos acordados en el Acuerdo de Implementación adyacente al texto principal.

Por su parte, el artículo 56 reconoce expresamente una manifestación concreta del principio de transparencia administrativa, garantizando el acceso total para cualquier persona a la información relacionada mediante el máximo uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones disponibles, debiendo notificar a la contraparte cuando la regulación propia vinculada a estas materias sea modificada.

Respecto a los procedimientos sancionatorios por infracciones a la normativa aduanera, se determina en el artículo 59 que su configuración queda entregada a la regulación de cada parte.

Finalmente, y como se expresa de manera textual, con el fin de lograr la efectiva implementación de las normas de este capítulo se crea un órgano administrativo designado como *Comité de Procedimientos Aduaneros*, cuyas funciones se detallan en el artículo 60 y su composición se determina en el Acuerdo de Implementación.

#### d. Medidas fitosanitarias

Capítulo 7 del Acuerdo. El artículo 62 fija desde ya el ámbito de aplicación de las específicas normas de este capítulo, rigiendo a *“todas las medidas sanitarias y fitosanitarias de las Partes de conformidad con el Acuerdo MSF, que puedan, directa o indirectamente, afectar el comercio de mercancías entre las Partes”*. Para determinar el alcance de este precepto es necesario acudir a las definiciones generales contenidas en el artículo 11 del Acuerdo. Así se señala que *“el término “Acuerdo MSF” significa Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, contenido en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC”*; y a su vez se fija claramente que el término *“Acuerdo sobre la OMC”* significa *“Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, suscrito en Marrakech el 15 de abril de 1994”*. En resumen, se aplicarán las normas de este capítulo a todas las medidas fitosanitarias aplicadas en conformidad y según

la normativa emanada de la OMC, sujetándose además las partes a las obligaciones derivadas de tal acuerdo en estas materias.

En materia de implementación, se establece en el artículo 65 un Grupo de Trabajo, orientado al intercambio de información sobre incidentes vinculados al campo fitosanitario en los estados parte o en terceros, así como también busca asegurar el mantenimiento de normativas estándar en ambos países, a la vez que se mantiene un flujo constante del conocimiento científico entre ambos estados con el fin de promover un ambiente sano de cooperación.

#### 4. Capítulo 8. Marco jurídico general de la inversión extranjera.

Este es otro de los capítulos esenciales del Acuerdo. De cierta manera, el hecho de que el tratado incluya materias externas al comercio de mercancías, temáticas entre las que se incluye la regulación de la inversión, define su carácter de acuerdo de asociación estratégica más que de un simple acuerdo de liberalización de aranceles.

En lo formal, este capítulo se estructura también sobre la base de tres secciones. La primera, que detalla los mecanismos de inversión y su regulación. La segunda sobre solución de controversias en este ámbito y un tercer segmento con definiciones, como es la tónica en la redacción del texto del acuerdo. Además, se adelanta que la regulación pormenorizada de esta materia será regulada por el Anexo 5 del Acuerdo.

Desde ya, y con el fin de iniciar el estudio del capítulo con claridad respecto a los términos utilizados, haré referencia a algunos conceptos definidos en la sección tercera. En primer lugar, el término *inversión* significa, dentro del margen del Acuerdo, toda clase de activos de propiedad de un inversionista o controlados por el mismo, directa o indirectamente, que tiene las características de una inversión. Las formas que una inversión puede tomar, entre otros casos determinados en el párrafo 1 del artículo 105, incluyen: el establecimiento de una empresa o una sucursal; la forma de acciones, capital y otras formas de participación en una empresa; bonos y otros títulos de deuda; futuros, opciones y otros derivados; derechos de propiedad intelectual y, genéricamente, “*otros derechos de propiedad tangibles o intangibles, muebles o inmuebles y cualquier derecho de propiedad relacionado, tales como arrendamientos, hipotecas, gravámenes y garantías en prenda*”. En segundo lugar, el término *actividades de inversión* responde a la idea de establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, mantenimiento, uso, goce y venta u otra disposición de aquellas inversiones. En tercer lugar, el concepto de *inversionista de una Parte* significa “*una persona natural o una empresa de una Parte, o la Parte o una empresa de dicha Parte, que tiene el propósito de realizar, está realizando o ha realizado inversiones en el Área de la otra Parte*”, puede parecer una redacción compleja, pero es posible desprender de esta definición los cuatro casos de inversionistas: una persona natural; una persona jurídica de índole privada; la parte como tal, es decir el Estado; y una empresa de naturaleza estatal.

Como complemento, el párrafo segundo del artículo 105, si bien no da nociones sobre su concepto, sí da ideas sobre qué se considerará por *empresa* en ciertas circunstancias. Una *empresa*, será de *propiedad* de un inversionista si posee el 50% o más

de su capital social, y será *controlada* por un inversionista cuando éste pueda nombrar a la mayoría de sus directores de esa empresa o pueda, según la regulación de la contraparte, de otra forma dirigir sus operaciones.

El artículo 72, que da inicio a la primera sección, determina el ámbito de aplicación de las normas de este capítulo, señalando que como regla general sus disposiciones serán aplicadas a las medidas adoptadas sobre los inversionistas de la contraparte y sobre las inversiones realizadas por estos inversionistas en el *área de la parte*, concepto que está definido, como ya se mencionó en el capítulo 2 sobre definiciones generales, pero que a grandes rasgos podemos entender como el territorio del estado que recibe la inversión, excluyendo a priori materias vinculadas a servicios financieros regulados por el capítulo 10. Finalmente, se agrega que ante una incompatibilidad de una norma de este capítulo con otra disposición del acuerdo, primará esta última.

Por su parte los artículos 73, 74 y 75 fijan tres principios esenciales en esta materia. El trato nacional, el trato de nación más favorecida y el trato general. El primero de ellos, el trato nacional consiste en que *“cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones realizadas en el Área de la otra Parte, tratamiento no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas y a sus inversiones en lo referente a las actividades de inversión en su Área”*, tal concepción parece lo suficientemente clara como para no ameritar mayor profundización. Por su parte, el trato de nación más favorecida consiste en que *“cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte y a sus inversiones realizadas en el Área de la otra Parte, tratamiento no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a inversionistas de una no Parte y a sus inversiones en lo referente a las actividades de inversión en su Área”*. Y finalmente el trato general determina que *“cada Parte otorgará a las inversiones realizadas en su Área por inversionistas de la otra Parte, un trato de acuerdo con el derecho internacional consuetudinario, incluidos el trato justo y equitativo así como protección y seguridades plenas”*. Una nota explicativa de este artículo 75 ilustra sobre lo que representa este trato general, señala que tal disposición prescribe que *“el nivel mínimo de trato a los extranjeros según el derecho internacional consuetudinario como el nivel mínimo de trato que será otorgado a las inversiones realizadas en el Área de una Parte por inversionistas de la otra Parte. El nivel mínimo de trato a los extranjeros según el derecho internacional consuetudinario se refiere a todos los principios del derecho internacional consuetudinario que protegen los derechos e intereses económicos de los extranjeros”*. Además una última nota a este artículo señala que dentro del contenido del trato general se incluye la idea de que *“cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte, un trato no discriminatorio con respecto al acceso a las cortes de justicia, tribunales administrativos y agencias de la otra Parte en la búsqueda y en la defensa de los derechos de esos inversionistas”*.

Como resulta común en este tipo de acuerdos, se incluye en el artículo 76 una cláusula de protección a la inversión y al inversionista ante el acaecimiento de un conflicto de carácter bélico externo o interno, otorgándole un derecho a restitución o indemnización, trato que no sea menos favorable que aquel otorgado a sus propios inversionistas.

En las siguientes disposiciones se aprecian una serie de límites no a la inversión sino al comportamiento de la parte que recibe tal inversión. Por ejemplo, en el artículo 77

impide de plano el exigir requisitos mínimos de desempeño para que la inversión sea reconocida. En particular, no se pueden exigir niveles mínimos de exportación de los productos o servicios relacionados con la inversión, o que se aplique cierto porcentaje de mercancía de la parte receptora de la inversión en la producción o dar preferencia a los productos de la parte al momento de adquirir material para la producción, y, muy vinculado con las disposiciones sobre propiedad industrial e intelectual, no se puede supeditar una inversión a la exigencia de que el inversor transfiera tecnologías o diseños de procesos productivos a una persona de la parte receptora de la inversión. En el artículo 78, complementariamente, se impide que sea exigencia para poder invertir que el directorio de la empresa inversora sea conformado por personas de una nacionalidad determinada.

Otras normas del capítulo detallan la protección a la inversión extranjera previa a la entrada en vigencia de este acuerdo, la protección y facilitación de las transferencias de los capitales y fondos, la situación específica de expropiación y su consiguiente compensación económica y la adopción de medidas de salvaguardia temporales en casos excepcionalmente graves en los términos del artículo 85.

Sobre el último particular, se incluyen supuestos de un evento *“de graves dificultades de balanza de pagos y financieras externas o la amenaza de éstas”* o en los casos donde, en circunstancias excepcionales, los movimientos del capital *“causan o amenazan causar graves dificultades a la conducción macroeconómica, en particular, de las políticas monetarias y cambiarias”* de la parte.

Aún así, excepcionalmente, y de acuerdo a los términos del artículo 86, los beneficios a la inversión extranjera pueden ser denegados, en primer lugar, si la empresa que busca invertir pertenece o es controlada por inversionistas pertenecientes a un país no parte del Acuerdo y además, copulativamente, si el estado *“no mantiene relaciones diplomáticas con el país que no es Parte”* o *“adopta o mantiene medidas en relación con el país que no es Parte, que prohíben transacciones con esa empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este Capítulo fueran otorgados a esa empresa o a sus inversiones”*. Así también, en segundo lugar, el beneficio a la inversión podrá ser denegado *“si la empresa es propiedad de o está controlada por un inversionista de un país no Parte o de la Parte que deniega y la empresa no tiene actividades comerciales sustanciales en el Área de la otra Parte, sujeto a notificación previa y a consultas con la otra Parte”*, de acuerdo con lo que se detalla en el párrafo 2 del artículo.

En la sección segunda del capítulo se detalla un pormenorizado y extenso mecanismo de solución de controversias relacionadas a una inversión. En términos generales, se exige en primer lugar se debe intentar solucionar la eventual controversia mediante un procedimiento de consultas y negociación, según el artículo 88, y en caso de no llegar a buen puerto, la controversia será sometida a arbitraje.

Los artículos entre el 97 y el 104 regulan detalladamente el devenir del procedimiento, desde el análisis de cuestiones previas hasta el laudo, pasando también por las formas de notificación y comunicación de las resoluciones, las cuales, sólo para detallar, se llevan a cabo a través de respectivas oficinas en los ministerios de relaciones exteriores.

Finalmente, la sección tercera del capítulo contiene definiciones de uso común en la regulación incluida en este capítulo, por ejemplo alude a conceptos, algunos ya perfilados y previamente expuestos, como *Actividades de Inversión, Inversión, Inversionista de una parte, Tribunal, CIADI, propiedad de una empresa y control de una empresa*, entre otros conceptos técnicos.

#### 5. Capítulos 9 y 10. Sobre el comercio de servicios.

##### a. Sobre el comercio transfronterizo de servicios propiamente tal.

Otro aspecto relevante del acuerdo dice relación con el intercambio comercial de servicios, atendiendo desde esta perspectiva no sólo a la capacidad productiva de bienes primarios o secundarios de cada parte, si no apelando a su capacidad generadora de bienes terciarios.

Dentro del acuerdo, el capítulo 9 contiene la regulación general vinculada al intercambio de servicios, mientras que el capítulo 10, por su parte, se concentra en el intercambio de servicios de naturaleza financiera.

En cuanto el capítulo 9, observamos que posee una estructura de su redacción similar a los capítulos previamente estudiados, sin embargo no se distribuye en secciones. A pesar de ello, persiste en la idea de entregar el contenido de la regulación en primer lugar y cerrar el capítulo con las definiciones de conceptos incluidos previamente<sup>110</sup>. Alterando el análisis progresivo de la normativa esencial del tratado, creo metodológicamente prudente adelantar el concepto jurídico de *Comercio transfronterizo de servicios*, contenido en el último artículo de este capítulo referente a estas definiciones, lo cual ayudará a abordar las temáticas siguientes con un mayor grado de claridad. En este sentido, el concepto antes mencionado no alude a más que al suministro de un bien terciario como tal en tres situaciones:

- i) Cuando se realiza del Área de una Parte al Área de la otra Parte.
- ii) Cuando se realiza en el Área de una Parte, por una persona natural o una empresa de esa Parte, a una persona natural o a una empresa de la otra Parte.
- iii) Cuando se realiza por una persona natural de una Parte en el Área de la otra Parte.

No se incluye en esta definición los servicios “*prestados por una inversión de un inversionista de una Parte en el área de la otra*”. Situación que queda regida por la regulación de capítulos anteriores.

---

<sup>110</sup> Esta situación que ya se ha repetido en el análisis de los capítulos previos genera desde el principio, inconvenientes al lector en cuanto análisis profundo e inmediato de la normativa expuesta. En ciertos casos, los conceptos pueden ser delineados de acuerdo al cariz o espíritu de la norma misma, sin embargo en otros casos, el no manejar la definición precisa de un concepto a priori puede llevar inequívocamente a un error en la interpretación del tratado. Es un asunto meramente formal y de estilo, sin embargo, desde la perspectiva de aquel que analiza el tratado, la regulación particular siempre será metodológicamente más asible cuando los conceptos se tienen claros desde el inicio.

Retomando la línea del análisis, el capítulo noveno da inicio con el artículo 109 que fija el ámbito de aplicación de las normas siguientes. Dispone que el capítulo “*se aplicará a medidas adoptadas o mantenidas por una Parte que afectan el comercio transfronterizo de servicios que realicen los prestadores de servicios de la otra Parte*”. A continuación enlista, siguiendo en el párrafo primero, circunstancias susceptibles a ser afectadas por estas medidas y que quedarán, consecuentemente, sujetas a la normativa, a saber:

- i) Medidas que afecten el suministro de un servicio<sup>111</sup>.
- ii) Medidas que afecten la compra o uso de, o el pago por, un servicio.
- iii) Medidas que afecten el acceso a servicios ofrecidos al público en general y el uso de ellos<sup>112</sup>.
- iv) Medidas que afecten la presencia en su área de un proveedor de servicios de la otra Parte.

Pero a su vez, el párrafo segundo del artículo 109 nos ilustra sobre casos específicos en los cuales no se aplicará la normativa de este capítulo. De esta forma quedan excluidos:

- i) El cabotaje.
- ii) Los servicios financieros.
- iii) Ciertos servicios de transporte aéreo.
- iv) Contratación pública.
- v) Subsidios entregados por el estado o una empresa del estado.
- vi) Medidas que afecten a personas naturales.
- vii) Servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales.

Por su parte, el artículo 107 regula el principio de trato nacional aplicado a los servicios, en términos equivalentes a los utilizados al referirse a la aplicación del mismo principio al comercio de mercancías, es decir se otorgará a los prestadores de servicios de la contraparte el mismo trato que a los nacionales. En el caso del trato de la nación más favorecida, de igual forma, se le dará un trato, a los prestadores de la contraparte, que no sea inferior al que se otorga a los prestadores de terceros estados.

Un punto a destacar dentro de las normas que se estudian es el contenido del artículo 109 el cual fija una regla sobre la presencia local de una empresa en el área de una parte. En este sentido, se establece la prohibición de que una parte exija, condicionando la prestación de un servicio en su área, que una empresa de la contraparte fije una oficina de representación.

Así también, el acuerdo regula la forma en que cada estado parte ha de, a su vez, normar el concreto ejercicio de la prestación de servicios mediante autorizaciones,

---

<sup>111</sup> Una nota en el articulado señala que quedan incluidas las medidas que puedan afectar el otorgamiento de garantías que puedan dar seguridad al efectivo suministro de un servicio.

<sup>112</sup> Incluidos distribución, transporte, o de redes de telecomunicaciones en conexión con el suministro de un servicio.

calificaciones, estándares técnicos y licenciamientos. Con el fin de no constituir barreras innecesarias al comercio de servicios se ha de asegurar que:

- i) La medida particular adoptada se fundamente en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de suministrar el servicio.
- ii) La medida no sea más gravosa de lo necesario para asegurar la calidad del servicio.
- iii) La medida no constituya una restricción encubierta al suministro del servicio.

En cuanto al licenciamiento, y con el fin de hacer más expedito aún el intercambio de servicios, el artículo 110 fija una norma que permite el reconocimiento mutuo de títulos y calificaciones señalando que una *“Parte podrá reconocer la educación o experiencia obtenida, los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en la otra Parte para los efectos del cumplimiento, en todo o en parte, de sus normas o criterios para la autorización, licenciamiento o certificación de los proveedores de servicios de la otra Parte”*.

Sin embargo, el comercio de servicios que se fundamenta en esta normativa no se ve exento de limitaciones. Así, en el caso de *“existencia o amenaza de graves dificultades de balanza de pagos o financieras externas, una Parte podrá adoptar o mantener restricciones del comercio transfronterizo de servicios, con inclusión de los pagos o transferencias por concepto de transacciones”*. Aún así, estas restricciones a las que alude el artículo reconocen ciertas condiciones o requisitos que han de atenderse para que sea una restricción válida, según lo regula el párrafo dos del mismo artículo:

- i) Serán aplicadas sobre la base de trato nacional y de trato de la nación más favorecida.
- ii) Serán consistentes con los Artículos del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional.
- iii) Evitarán lesionar innecesariamente los intereses comerciales, económicos y financieros de la otra Parte.
- iv) No excederán de lo necesario para hacer frente a las circunstancias mencionadas.
- v) Serán temporales y se eliminarán progresivamente medida que mejore la situación indicada en el párrafo 1.

A su vez, *“la Parte que aplica la restricción podrá dar prioridad al suministro transfronterizo de servicios que sean más necesarios para sus programas económicos o de desarrollo, pero no se adoptarán ni mantendrán tales restricciones con el fin de proteger a un determinado sector de los servicios”*. Es decir, bajo ningún supuesto la restricción puede ser aplicada como si fuera una medida proteccionista o salvaguarda de algún rubro particular, las cuales ya han sido condicionadas previamente en el Acuerdo. En el fondo, estas restricciones operan sobre la base de un supuesto específico, muy acotado, como lo es la problemática en la balanza de pagos.

Ahora, por un lado tenemos estas restricciones excepcionales, pero por una cuerda separada observamos, en el artículo 115, la existencia de la denegación directa de los beneficios del acuerdo a un prestador de servicios de una de las partes cuando la empresa que busca prestar servicios es de propiedad o es controlada por personas pertenecientes a un

estado no parte del acuerdo y además, conjuntamente, la parte que iba a recibir los servicios no mantiene relaciones diplomáticas con el país no parte; o si adopta o mantiene medidas contra ese país no parte que derivan en la prohibición de transacciones con la empresa o medidas que serían violadas o eludidas si los beneficios de este Capítulo se otorgasen a esa empresa en particular. Además, en el párrafo segundo del artículo se incluye una segunda causal de denegación: “*previa notificación y consulta, una Parte podrá denegar los beneficios de este Capítulo a un prestador de servicios de la otra Parte, que es una empresa de la otra Parte, cuando la Parte determine que la empresa es de propiedad o es controlada por personas de una no Parte y no tiene actividades comerciales sustantivas en el Área de la otra Parte*”. En este sentido, partiendo del mismo supuesto de control extranjero de la empresa, este segundo supuesto se diferencia del otro en cuanto no requiere la inexistencia de vinculación entre el estado parte y el tercero, sino que se fundamenta en la limitada entidad de las actividades comerciales en la contraparte.

Cerrando el capítulo 9, la sección tercera incluye en el artículo 116 una serie de conceptos utilizados en la regulación previamente expuesta. Algunos de ellos ya han sido adelantados en las definiciones generales del capítulo 2 o en las definiciones particulares de capítulos anteriores que encuentran en éste su equivalente, y en otros casos sus márgenes han quedado suficientemente definidos según la regulación particular previamente explicada. A modo ejemplar, incluye términos como *Medida adoptada por una parte, Prestador de un servicio, Suministro de un servicio, Propiedad y Control* de una empresa, entre otros.

b. Sobre el comercio transfronterizo de servicios financieros.

Continuando con el análisis progresivo del texto del acuerdo, llegamos al examen del capítulo 10, el cual trata sobre una concreción particular de las normas anteriormente expuestas respecto del comercio de servicios, hablamos del intercambio de servicios financieros. Para efectos de este capítulo recurrimos desde este momento al catálogo de definiciones perteneciente al capítulo, el cual define la idea de servicio financiero como “*cualquier servicio de carácter financiero*”, aquello no parece muy descriptivo, sin embargo, añade que dentro de esa noción se incluyen “*todos los servicios de seguros y relacionados con seguros, y todos los servicios bancarios y demás servicios financieros, excluidos los seguros*”, para, a continuación, proceder a enlistar una gran cantidad de casos pormenorizados de servicios financieros dentro de esas categorías. Además, delimita el concepto de comercio transfronterizo de servicios financieros como la simple prestación de un servicio financiero en los mismos tres supuestos descritos para el caso de los servicios no financieros expuestos previamente.

Como indica la tendencia, el primer artículo del capítulo, el 117, fija el ámbito de aplicación de estas normas. Establece en el párrafo primero que se aplicará este capítulo a las medidas adoptadas por una parte respecto de:

- i) Instituciones financieras de la contraparte.
- ii) Inversionistas de la contraparte y sus inversiones en servicios financieros en el área de la parte que establece la medida.
- iii) Comercio transfronterizo de servicios en general.

Los párrafos segundo y tercero del artículo, además, fijan la aplicación, *mutatis mutandis* de las normas sobre restricciones vinculadas a la protección de la balanza de pagos y la denegación de beneficios del capítulo anterior. Añadiendo que ninguna otra disposición de los capítulos 8 o 9 les serán aplicables. Señala también que las disposiciones de este capítulo quedarán sujetas a las normas específicas del anexo 5 del Acuerdo.

Por su parte, el párrafo cuarto incluye casos en donde no se aplicarán las normas de este acápite. Incluyendo casos como las actividades o medidas aplicadas por el Banco Central o una autoridad monetaria equivalente en la contraparte, actividades o servicios que formen parte de un plan público de jubilación, la contratación pública, entre otros supuestos específicos.

El artículo 118 contiene el reconocimiento del principio de trato nacional en materia financiera, redactado en términos equivalentes a los utilizados en capítulos anteriores, pero limitando su aplicación a aquellos sectores y entidades incluidos en el Anexo 10 del Acuerdo. En lo que respecta al acceso a los mercados para inversionistas en servicios financieros, el Acuerdo también señala que se les dará un trato nacional de acuerdo a los términos del mencionado Anexo 10, y no se podrán establecer restricciones en cuanto cantidad de instituciones financieras, el valor total de sus transacciones, el número de operaciones, personas naturales que pueden emplearse o personas a las cuales puede prestarse determinado servicio financiero.

Sin perjuicio de lo anterior, es el artículo 120 el que contiene el núcleo de la regulación de este capítulo. Textualmente señala en su párrafo primero: *“Cada Parte permitirá, en términos y condiciones que otorguen trato nacional, que los proveedores transfronterizos de servicios financieros de la otra Parte suministren los servicios financieros especificados en su Lista en el Anexo 11, sujeto a cualesquiera términos y condiciones ahí consignados”*. Y, complementariamente, en el segundo: *“Cada Parte permitirá a las personas localizadas en su Área, y a sus personas naturales en el Área de la otra Parte, comprar servicios financieros especificados en su Lista en el Anexo 12, sujeto a cualesquiera términos y condiciones ahí consignados, de proveedores transfronterizos de servicios financieros de la otra Parte localizados en el Área de la otra Parte”*. Añadiendo en el párrafo tercero la posibilidad de establecer un requisito especial o limitación al concluir con que *“una Parte podrá exigir el registro de los proveedores transfronterizos de servicios financieros de la otra Parte y de sus instrumentos financieros”*.

El artículo 121, además, reconoce la posibilidad que del desarrollo de las relaciones mercantiles entre las partes y de la evolución de la economía a escala global se dé lugar al nacimiento de nuevos servicios financieros. Ante esta circunstancia y con la idea de salvaguardar la idea de mantener el orden en la transacción de los servicios es que se determina que si bien estos servicios podrán ser prestados, sujetos a los términos del Anexo 10, pero siempre que la introducción de ese nuevo servicio no implique la necesidad de una modificación a la regulación interna de la parte que lo recibirá.

A pesar de todo ello, una Parte no estará impedida de adoptar o mantener medidas por motivos cautelares, entre ellos, 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, o para garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Cuando tales medidas no sean conformes con las disposiciones del Acuerdo, ellas no se utilizarán como medio de eludir los compromisos u obligaciones de la Parte de conformidad con este Acuerdo. En estos términos se refiere el artículo 123 al hablar de *excepciones*.

En el plano formal o administrativo, existirá un *Comité de Servicios Financieros*, el cual se encargará, en general, de supervisar y velar por la correcta aplicación de las normas de este capítulo. Este comité se encuentra regulado en el artículo 126.

A su vez, en el plano adjetivo o procesal, el capítulo incluye en su articulado la estructuración de un sistema de resolución de controversias en materia financiera, teniendo directa relación con lo que establecen los artículos 177 y 178, los cuales se analizarán posteriormente.

Finalmente, artículo 128 cierra el capítulo enlistando, nuevamente, conceptos de uso recurrente. Ya se aludió a la idea de servicio financiero y al comercio transfronterizo de servicios financieros, pero además se incluyen términos como *institución financiera*, *inversionista*, *nuevo servicio financiero*, *proveedor* y particulariza el concepto de *inversión*.

#### *6. Capítulo 11. Sobre la entrada y estadía temporal de nacionales con propósitos de negocios.*

El capítulo 11 es un acápite bastante breve si se compara con la extensión, natural en todo caso, de los demás capítulos. Sin embargo, reviste importancia trascendental atendiendo la finalidad primordial del acuerdo en tanto facilitar el surgimiento de nuevas vinculaciones comerciales entre ambas economías, manteniendo la tendencia a evitar la extrema burocracia al momento de desplazarse entre las áreas de una y otra parte. Hemos dimensionado lo difícil que es negociar con entidades japonesas, por ello se hace muy importante el hecho de intentar, al menos, quitar cargas de naturaleza administrativa a nuestros mercantes.

Para ilustrar desde el inicio, el último artículo del capítulo contiene la definición de lo que se entiende por entrada y estadía temporal, significa el ingreso y estadía en una parte de un nacional de la otra parte sin la intención de establecer residencia permanente.

El artículo 129, que da inicio al capítulo, recoge explícitamente el principio de reciprocidad en esta materia, orientado a establecer criterios y procedimientos transparentes para la entrada y estadía temporal, pero reconociendo la necesidad de garantizar la seguridad de las fronteras y proteger la fuerza de trabajo doméstico y empleo permanente en las respectivas áreas de cada parte. Sin embargo, las disposiciones de este capítulo, de igual forma, serán aplicadas de manera expedita para evitar cualquier menoscabo indebido o demoras en el comercio de mercancías o servicios, o a la realización de actividades de inversión de conformidad con este Acuerdo.

El artículo 130 brinda contenido a esta declaración de principios generales, delimitando el ámbito de aplicación de la normativa siguiente. Señala: “*este capítulo aplicará a las medidas que afecten la entrada y estadía temporal de nacionales de una Parte que entren al área de la otra Parte con propósitos de negocios*”. Cabe mencionar que nuevamente observamos, como ha sido la nota tónica en el resto del Acuerdo, que las normas se aplican sobre *medidas*, concepto técnico y preciso definido en el capítulo 2. Aquello es lo que señala el párrafo primero, sin embargo el párrafo segundo se construye sobre la base del establecimiento de dos casos en donde estas medidas no quedarán cubiertas por la normativa de capítulo que se analiza, así, no se aplicará este capítulo a las medidas que afecten a nacionales de una parte que pretendan ingresar al mercado laboral de la otra parte, ni tampoco se aplica a medidas relativas a la nacionalidad o ciudadanía, o residencia o empleo en forma permanente. Sin embargo, no se impide que una parte aplique medidas que regulen la entrada de nacionales de la otra parte, o su estadía temporal, incluidas aquellas medidas necesarias para proteger la integridad y asegurar el movimiento ordenado de personas naturales de sus fronteras, con la limitante de que dichas medidas no vayan contra lo dispuesto en el Anexo 13 del Acuerdo<sup>113</sup>, que incluye categorías de personas como *visitantes de negocios* o *inversionistas*, así como profesionales de las áreas científicas, económicas y socio-jurídicas, regula también situaciones como de las transferencias de personal y pormenoriza aspectos como los requisitos de ingreso o la duración de la estancia.

#### 7. Capítulo 12. Sobre contratación pública.

Sobre este capítulo en particular, y luego de su revisión pormenorizada es posible concluir que la mayoría de sus normas versan sobre aspectos de naturaleza regulatoria administrativa y son, a su vez, muy específicas, abarcando temáticas como las reglas sobre especificaciones técnicas, procedimientos de presentación de ofertas, los procedimientos de licitación, la calificación de los proveedores, la adjudicación, los mecanismos de impugnación, modificaciones a los contratos, las consecuencias sobre la privatización de empresas y la existencia del *Comité de Contratación Pública*. Esta condición de especificidad y marcado carácter público le quita relevancia a este punto en cuanto el análisis que actualmente se realiza está enfocado en las relaciones comerciales, sin embargo, y sin dudar, es posible afirmar que los mecanismos de contratación pública son una vía de gran importancia a la hora de abrir nuevos mercados y establecer vías alternativas de vinculación con los proveedores de la contraparte.

A pesar de lo anteriormente mencionado, hay dos normas básicas que deben ser consideradas en el presente análisis: los artículos 136 y 137. El primero de ellos fija el campo práctico sobre el cual se aplicarán las normas del capítulo, señalando que alcanzará a cualquier *medida* que una parte adopte o mantenga en lo relativo a la contratación pública, por cualquier modalidad contractual, incluidos métodos tales como la compra, la compra a plazo o el arrendamiento, financiero o no, con o sin opción de compra. En este punto la normativa se remite directamente al contenido particular del Anexo 14. Sólo para ilustrar,

---

<sup>113</sup> Como dato particular, una nota del mismo artículo que se comenta aclara que el solicitar visa a una persona de una nacionalidad y no a otra de una nacionalidad distinta no constituye vulneración al Acuerdo.

el anexo incluye el catálogo de entidades que podrán acogerse a los procedimientos de contratación pública y las que no podrán ser sujeto de estos contratos<sup>114</sup>.

El segundo de los artículos a los cuales se hizo mención fue el 137, este artículo, por su parte, reconoce la aplicación de los principios de trato nacional y no discriminación al ámbito de la contratación pública, este último materializado en que cada parte debe asegurar que sus entidades gubernamentales *no traten a un proveedor establecido localmente de manera menos favorable que a otro proveedor establecido localmente, en base al grado en que se trate de una filial o sea propiedad de una persona de la otra parte* y que sus entidades *no discriminen en contra de un proveedor establecido localmente, en base a que los bienes o servicios ofrecidos por dicho proveedor para una contratación particular sean bienes o servicios de la otra parte*.

#### 8. Capítulo 13. Sobre propiedad intelectual.

La protección de la propiedad intelectual fue sin duda uno de los grandes temas a tratar en las rondas de negociaciones. Desde la perspectiva japonesa la piratería y adquisición de productos *piratas*, en todo orden de cosas, es una costumbre poco arraigada<sup>115</sup>, ello si entendemos desde ya que los artículos originales susceptibles a ser *pirateados* presentan un bajo costo dentro del contexto del costo de la vida en general de aquel país, sumado al hecho de la existencia de un muy eficiente mercado de segunda mano. Sin embargo, en los últimos años se ha visto en el país nipón una fuerte tendencia a criminalizar más y a aumentar la penalidad de los delitos vinculados a este tipo de actividades<sup>116</sup> de la mano con aumentos en los índices de falsificación. En este mismo sentido es que mucho se discutió respecto a las formas de proteger la propiedad intelectual en las relaciones comerciales con Chile especialmente, un país que desde ese entonces

---

<sup>114</sup> En el caso de Japón se aplica a las entidades cubiertas por los Anexos 1 al 3 del Apéndice I de Japón en el Acuerdo sobre Contrataciones Públicas en el Anexo 4 del Acuerdo de la OMC con excepción de ciertas empresas particularmente vinculadas al ámbito petrolero y de transporte vía ferrocarril especialmente designadas. En el caso chileno, se incluye en este mismo anexo un extensísimo listado que abarca la gran parte de la administración centralizada y descentralizada, abarcando desde cada ministerio hasta cada municipalidad. También se regulan los especiales servicios de construcción que serán objeto de contratación pública y los específicos umbrales de contratación, los cuales aparecen valorizados en derechos especiales de giro o DEG.

<sup>115</sup> O más bien, lo que existe es una arraigada costumbre de pagar por las creaciones intelectuales de terceros, lo que conlleva a que el japonés muestre un natural rechazo a la *piratería*. Entre mis experiencias particulares conviviendo con japoneses no he podido evitar exponerme a ciertas situaciones incómodas vinculadas a estas materias. En una de ellas, obtuve una fuerte reprimenda por parte de mi interlocutora luego de que le comenté mi adquisición *–gratuita–* de un disco de música japonesa mediante una descarga desde un sitio no oficial, diciéndome ella, entre otras cosas, que *“hay que ayudar a los artistas pagando por su trabajo”*.

<sup>116</sup> La temática de la piratería en Japón es, sin duda alguna, un gran y extenso tema que recoge aspectos sociológicos, culturales y económicos, muy vinculada a la mentalidad colectivista imperante en los habitantes del país nipón. Perfectamente podría ser tema para una memoria de grado en el departamento de Derecho penal. Algunas palabras dedicaré a esta problemática en un escrito posterior.

presenta un alto grado de piratería de mercancías, particularmente en la comercialización de artículos falsificados<sup>117</sup>.

En cuanto la regulación específica, el capítulo 13 del Acuerdo da inicio con el artículo 158 que incluye disposiciones iniciales. Señala que *“las Partes asegurarán una protección adecuada, efectiva y no discriminatoria a la propiedad intelectual, promoverán la eficiencia y transparencia en la administración del sistema de protección de la propiedad intelectual, y adoptarán medidas para la observancia adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual respecto de la infracción, falsificación y piratería, de conformidad con las disposiciones de este Capítulo y de los acuerdos internacionales de los que ambas partes sean parte”*. Eso como corolario principal, pero también agrega ambas partes podrán tomar las medidas apropiadas para prevenir el abuso de los derechos de propiedad intelectual por los titulares de los derechos o la utilización de prácticas que restrinjan injustificadamente el comercio o que afecten adversamente la transferencia internacional de tecnología, siempre que tales medidas sean consistentes con las disposiciones de este acuerdo y del acuerdo sobre los ADPIC<sup>118</sup>.

Sin embargo, es necesario aproximarnos al concepto que el Acuerdo maneja respecto a la propiedad intelectual. El mismo artículo en su párrafo cuarto deja claro el ámbito al cual se aplica este concepto. Señala que para los efectos de este Capítulo, propiedad intelectual se refiere a todas las categorías de propiedad intelectual que son objeto de los Artículos 161 a 163 del Acuerdo<sup>119</sup> y/o que están comprendidas en el Acuerdo sobre los ADPIC y/o en los acuerdos internacionales pertinentes a los que se remite el Acuerdo sobre los ADPIC.

Otros dos principios generales que inspiran la regulación particular del Acuerdo en estas materias los encontramos en los artículos 159 y 160. El 159 alude a la idea de propender a que para otorgar una administración eficiente del sistema de propiedad intelectual, cada parte tomará medidas para hacer más eficientes sus procedimientos administrativos relativos a la propiedad intelectual. Añadiendo que, en lo formal, usará un sistema de clasificación de patentes y modelos de utilidad que sea conforme con el Arreglo

---

<sup>117</sup> Esta tendencia proteccionista sigue apreciándose hasta hoy, interesante será analizar su eventual manifestación en las tratativas preliminares del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, Trans-Pacific Strategic Economic Partnership o Trans-Pacific Partnership, acuerdo donde tanto Chile como Japón son dos de los países negociantes.

<sup>118</sup> Por ADPIC se refiere al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, contenido en el Anexo 1C del Acuerdo sobre la OMC. Esta definición está contenida entre el catálogo de definiciones generales del capítulo 2 del Acuerdo. Además, agrega el párrafo tercero del artículo 158 que ninguna disposición de este Capítulo irá en detrimento de los derechos y obligaciones existentes que las Partes tienen de conformidad con el Acuerdo sobre los ADPIC u otros acuerdos multilaterales relacionados con la propiedad intelectual en los que ambas Partes sean parte.

<sup>119</sup> El primero de estos artículos se refiere brevemente a las marcas de fábrica y de comercio, reconociendo para las partes el derecho de oponerse al registro de una de acuerdo a sus leyes y regulaciones. El segundo de ellos hace referencia a la creación de nuevas especies vegetales, exigiendo que cada país se hará parte, si no lo es, del Acta 1991 del Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales, antes del 1 de Enero, 2009.

de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes, de 24 de Marzo de 1971, y sus modificaciones. Cada Parte usará un sistema de clasificación de mercancías y servicios que sea conforme con el Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas, de 15 de Junio de 1957, y sus modificaciones. Todo ello con el fin de construir o lograr armonía en los sistemas de protección de la propiedad intelectual e industrial. Por otro lado, el artículo 160 nos presenta el principio de Transparencia, manifestado en la idea de que cada parte tomará las medidas apropiadas para poner al alcance del público información sobre sus esfuerzos para otorgar una observancia efectiva de los derechos de propiedad intelectual y toda otra información con relación al sistema utilizado por el Acuerdo para su protección.

El artículo 163 nos presenta una norma de especial relevancia para Chile, en cuanto hace referencia a las indicaciones de origen, particularmente de bebidas espirituosas y vinos, los que se enlistan en el Anexo 15 del Acuerdo, y que se sujetarán a la normativa de los ADPIC en términos de su protección.

Respecto al ámbito sancionatorio, el artículo 134 indica que *cada parte establecerá procedimientos para la suspensión, por parte de sus autoridades de aduana, del despacho de mercancías que infrinjan patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas de fábrica o comercio, derechos de autor o derechos conexos, destinados a la importación a, o exportación desde, la Parte.* Pero las consecuencias no acaban ahí, el párrafo siguiente del artículo incluye el deber de cada parte de asegurar que los tribunales de justicia nacionales estén facultados para ordenar al infractor que pague al titular del derecho un resarcimiento adecuado para compensar el daño que éste haya sufrido debido a una infracción de su derecho de propiedad intelectual, pero restringido al caso del daño causado por un infractor que, *sabiéndolo o teniendo motivos razonables para saberlo,* haya desarrollado una actividad infractora. Esto en un ámbito civil patrimonial, pero vinculado al campo penal también el acuerdo destina un fragmento de la disposición. El párrafo tercero del artículo 134, finalmente, nos señala que cada parte establecerá procedimientos criminales y penas para ser aplicados en casos de falsificación de marcas de fábrica o comercio o de piratería de derecho de autor, *cometido dolosamente y a escala comercial.* Punitivamente comprenderán la pena de prisión y/o la imposición de sanciones pecuniarias *suficientemente disuasorias* que sean coherentes con el nivel de las sanciones aplicadas por delitos de gravedad correspondiente.

Cerrando el capítulo, el Acuerdo crea, para los propósitos de la efectiva implementación y operación de las normas previamente expuestas, el Comité de Propiedad Intelectual, cuyas funciones y regulación pormenorizada se describen en el artículo 165.

## 9. Capítulos 14 y 15. Sobre competencia y ambiente de negocios.

### a. Generalidades

Sabemos que el intercambio mercantil en general, su volumen y profundidad es lo que en el fondo importa a la hora de relacionarse económicamente con otro estado, sin embargo, igual de esencial es el medio o el contexto donde se desarrollan estas vinculaciones comerciales. Particularmente relevante se vuelve esta temática si lo que se

busca es relacionarse con mercantes japoneses, de acuerdo lo expuesto en los primeros acápites de este escrito. Un ambiente de negocios turbio, inseguro, inestable y poco acogedor sin duda ahuyentaría a cualquier negociante o inversionista, pero más aún a un japonés. Lo mismo ocurre si en la economía de la contraparte no se encuentran los estándares mínimos para asegurar una competencia limpia entre los distintos actores de mercado. Es por ello que, si bien la normativa que se incluye en el Acuerdo respecto de estas materias es escueta, reviste importancia capital, como sustento del contenido de todos los demás aspectos económicos del tratado.

b. Normas sobre competencia.

La idea general que se desprende del tenor literal del artículo 166 es que, en el fondo, debe asegurarse un escenario de competencia leal si lo que se busca es conseguir un óptimo desempeño de los actores de mercado que se acogen a la normativa de este acuerdo. Así, en concordancia con sus leyes y regulaciones, cada parte “*debe adoptar medidas que considere apropiadas contra actividades anticompetitivas para así evitar que los beneficios de la liberalización del comercio y de las inversiones puedan verse disminuidos o anulados por esas actividades*”, y cooperar, como lo añade el 167, en el control de dichas actividades de acuerdo a sus respectivas disponibilidades de recursos.

Y, a su vez, cada parte aplicará sus leyes de competencia y regulaciones en una manera que no discrimine entre personas, en las mismas circunstancias, en base a su nacionalidad, en reconocimiento expreso del principio de no discriminación en el artículo 168. También deberá atender a los principios de transparencia y debido proceso en las instancias en las cuales deba velarse por el efectivo cumplimiento de las disposiciones de este capítulo.

c. Mejora del ambiente de negocios.

Respecto del capítulo 15 en particular este contiene dos normas, pero dichos preceptos establecen dos mecanismos concretos por los cuales se busca lograr y mantener un ambiente de negocios sano y favorable para el desarrollo del intercambio comercial en general así como la inversión. El artículo 172 establece el mecanismo de consultas y reuniones entre las partes con el fin de mantener un diálogo fluido en pos de mantener este ambiente de negocios favorable. Y, finalmente, el artículo 173 fija la creación del *Comité para la mejora del ambiente de negocios*, detallando sus funciones y orientándolo a cumplir los propósitos vinculados a la correcta implementación de las disposiciones de este capítulo y los anexos relacionados.

## 10. Capítulo 16. Mecanismos generales de solución de controversias.

a. Generalidades

El capítulo 16 es otra sección fundamental dentro de este acuerdo, y de cualquier tratado en general. Por muy bien negociado, redactado y aplicado que se encuentre un tratado de naturaleza internacional, y más aún si es de índole económico, siempre surgirán controversias y conflictos susceptibles de ser resueltos jurídicamente. En este sentido, no me estoy refiriendo necesariamente a conflictos existentes por ejemplo entre particulares,

los cuales podrán acudir a los mecanismos reconocidos por el Derecho internacional privado para resolver sus controversias, sino que este capítulo alude en general a conflictos entre las Partes del Acuerdo respecto de la normativa contenida en el tratado. Es necesario entonces que, ante estas circunstancias, se deba reconocer un sistema, al menos general, de solución de estas controversias ligadas a la normativa del acuerdo.

#### b. Ámbito de aplicación

El artículo 175 fija el universo de controversias al que se le aplicará este capítulo. De partida fija un ámbito muy amplio, señala: “*Salvo que se disponga otra cosa en este Acuerdo, este capítulo se aplicará a la prevención o solución de todas las controversias entre las Partes relativas a la aplicación, interpretación u operación de este Acuerdo*”. Dentro del texto del tratado es posible ubicar varias situaciones excepcionales en las cuales la regulación sobre estos mecanismos de solución no se aplicará, sin embargo, en las materias trascendentales, tiene una gran importancia y aplicación práctica.

El artículo 176 nos indica la vía de selección del mecanismo de solución: “*Cuando surja una controversia respecto de cualquier asunto, de conformidad con lo dispuesto en este Acuerdo y el Acuerdo sobre la OMC, la Parte reclamante podrá seleccionar el foro ante el cual se resolverá la controversia*”. Analizando el texto de este artículo podemos arribar a varias conclusiones. La primera, y más evidente, es que el mecanismo de solución de controversias elegido por el Acuerdo es el arbitraje; y segunda, la idea de que este arbitraje queda sometido no solo a las disposiciones relativas que se encuentran en este tratado, sino también a lo que dispone el Acuerdo sobre la OMC, particularmente en su Anexo 2.

Sin embargo, de manera previa a la configuración del arbitraje, se establece un mecanismo preliminar, la *consulta*. El artículo 117 nos señala que: “*Cada Parte podrá solicitar por escrito la realización de consultas con la otra Parte con respecto de cualquier asunto referente a la aplicación, interpretación u operación de este Acuerdo, incluido un asunto relativo a una medida que la otra Parte propone adoptar (en adelante, en este Capítulo, “medida en proyecto”)*”. Agregando que aquella parte que solicita la consulta expresará sus motivos e identificando la medida específica que le perjudica, la base legal de su reclamación y la información suficiente para facilitar un examen completo del asunto.

Además, el mismo artículo insta a las partes a llegar a una solución mutuamente satisfactoria del asunto, pero agrega que las consultas y sus resultados realizadas de conformidad con este Artículo serán confidenciales y sin perjuicio de los derechos de cualquiera de las Partes en cualquier otro procedimiento. Así, la parte reclamante que solicitó consultas de conformidad con el Artículo 177 podrá solicitar por escrito el establecimiento de un tribunal arbitral, si las partes no logran resolver el asunto en los plazos que el mismo artículo establece.

Ahora, al igual que la consulta, la solicitud de establecimiento de un tribunal arbitral debe identificar la medida específica que pueda perjudicarle, los fundamentos jurídicos de la reclamación, incluyendo los artículos del Acuerdo específicamente vulnerados y, finalmente, los fundamentos de hecho.

Resulta remarcable también el hecho de que el artículo 179 nos entrega los términos sobre los cuales desempeñará, en general, su tarea el tribunal. En este sentido, el tribunal arbitral propenderá a *“Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes de este Acuerdo, el asunto indicado en la solicitud para el establecimiento de un tribunal arbitral conforme al Artículo 178, determinar las cuestiones de hecho y de derecho, junto con los fundamentos de las mismas, y dictar un laudo para resolver la controversia”*. Y el artículo 181 nos entrega las funciones particulares de este tribunal. Indica: *“La función de un tribunal arbitral es hacer una evaluación objetiva de la controversia que se le haya sometido, incluyendo una evaluación de los hechos del caso y de su aplicabilidad y conformidad con este Acuerdo, como asimismo formular otras conclusiones y decisiones necesarias para la solución de la controversia”*. Y por otro lado, *“El tribunal arbitral deberá consultar a las Partes, según corresponda, y ofrecer condiciones adecuadas para el desarrollo de una solución mutuamente satisfactoria”*.

En cuanto composición, el tribunal estará compuesto por tres árbitros, cada parte designará a uno individualmente y de común acuerdo determinarán la identidad del tercero. En cuanto requisitos, el tratado exige tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional u otras materias comprendidas en el presente Acuerdo; ser elegidos estrictamente en función de su objetividad, confiabilidad y buen juicio; ser independientes, no estar vinculados y no recibir instrucciones del Gobierno de ninguna de las Partes y cumplir con el código de conducta establecido en las Reglas de Procedimientos referidas en el Artículo 187.

Sobre el procedimiento arbitral como tal, este se encuentra pormenorizadamente detallado en el artículo 182, incluyendo la forma en que se reunirán, la forma de decidir el contenido del laudo, las deliberaciones junto a las presentaciones y su confidencialidad y el costo del arbitraje. El artículo 183 incluye la posibilidad de suspender el trabajo del tribunal así como la facultad de poner término de común acuerdo al arbitraje.

Respecto al laudo, los artículos 184 y 185 regulan su estructura, la forma en que se redacta, su reserva frente a las partes, los plazos para su entrega, su contenido, su aplicación, sus niveles de publicidad y, categóricamente, su carácter definitivo y vinculante.

#### *11. Capítulo 17. Sobre la Comisión.*

En el artículo 189 las partes establecen una Comisión que será copresidida por Ministros o funcionarios de alto nivel de cada una de los estados, cuyas funciones principales y de ejercicio obligatorio serán, en primer lugar, revisar, supervisar, y considerar cualquier asunto relacionado con la implementación, interpretación y operación de este Acuerdo; en segundo lugar, considerar y recomendar a las partes cualquier modificación al tratado; tercero, supervisar y coordinar el trabajo de todos los *comités* y grupos de trabajo establecidos en cada uno de los capítulos en particular; en cuarto lugar, adoptar ciertos acuerdos y fijar interpretaciones de acuerdo al contenido del literal d) del artículo 190; y, finalmente, desarrollar otras funciones encomendadas por el acuerdo en otras disposiciones. Por otro lado, se establece la facultad de establecer grupos o subcomisiones de trabajo, atendiendo al cumplimiento cabal de sus funciones.

Cierra este capítulo el artículo 191, el cual indica que, en cuanto procedimientos y formas, la Comisión se dará su propia regulación.

### *12. Capítulo 18. Excepciones al Tratado.*

El capítulo 18 se estructura sobre la base de tres artículos, separándolo en tres líneas: excepciones generales, excepciones de seguridad y excepciones de tributación. En general, las excepciones enumeradas entre los artículos 192 y 194 no se configuran como grandes e importantes excepciones, efectivamente tiene su relevancia, pero en supuestos particulares y claramente delineados. Por ejemplo, se señala dentro de las excepciones generales un caso especial de aplicación del GATS. En el caso de las excepciones de seguridad se menciona que ninguna disposición del tratado podrá ser interpretada de manera que se exija que una de las partes entregue información confidencial que pueda poner en jaque su seguridad, o se vea obligada a no dictar medidas que puedan proteger sus intereses. Y finalmente en el caso de las excepciones en materia tributaria se enlistan casos que no quedarán incluidos en el concepto de *medida tributaria*, a la vez que señala casos específicos donde el acuerdo no se aplicará respecto de ciertos aspectos tributarios internos y determinados supuestos de tributación regulados por otros acuerdos internacionales.

### *13. Capítulo 19. Disposiciones Finales.*

El último capítulo del acuerdo, el capítulo 19, incluye dentro de su articulado 4 materias esenciales: incorporación de los anexos, modificaciones al texto del acuerdo, entrada en vigencia y terminación.

Respecto al primero de los puntos, sin más que profundizar, el artículo 195 señala: *“Los Anexos y Notas de este Acuerdo constituirán parte integral de este Acuerdo”*.

En cuanto las modificaciones, el artículo 197 indica que el Acuerdo podrá ser modificado por acuerdo entre las Partes, básicamente. Pero, cualquier modificación deber ser aprobada de acuerdo a los procedimientos jurídicos respectivos de cada parte. Estas modificaciones entrarán en vigor en la fecha que se acuerde.

Sobre el inicio de la vigencia, escueta, pero categóricamente, el acuerdo establece que entrará en vigor el trigésimo día después de la fecha del intercambio de notas diplomáticas informándose que sus procedimientos jurídicos respectivos, necesarios para la entrada en vigor de este Acuerdo, han sido completados. Concretamente, el texto oficial fue firmado el 27 de marzo de 2007 y entró en vigencia el 3 de septiembre del mismo año.

Y finalmente, respecto de la terminación, se señala, también muy brevemente, que: *“Cada parte podrá dar por terminado este Acuerdo mediante previo aviso escrito a la otra parte, con un año de anticipación”*. Con este artículo 199 concluye el texto principal del Acuerdo y su análisis general.

Consideraciones finales. Breve análisis de resultados y proyección del Acuerdo de Asociación Económica.

Es momento, teniendo claro cuál es el panorama regulatorio actual, de intentar perfilar el momento actual que experimenta la relación de Chile y Japón. Para bien o para mal, el foco del análisis deberá hacerse en base a estadísticas representativas de la realidad económica y del intercambio comercial. Afortunadamente, entre los años 2008 y 2012, el Departamento de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de nuestro país, elaboró informes de evaluación y rendimiento de las relaciones comerciales entre ambos países, lo cual en la práctica favorece la realización de un análisis fundado, primero, en estadísticas elaboradas en idioma español y, segundo, en estadísticas emanadas desde una fuente oficial<sup>120</sup>.

Al inicio de la vigencia del tratado, Japón aun era la segunda mayor economía en el planeta, por sobre China. Así también, se presentaba como el tercer mayor socio comercial de Chile. Además, el año 2006, un año a antes de la entrada en vigencia del acuerdo, fue el primer destino de las exportaciones nacionales a Asia y a la inversa, Chile era su principal socio en Sudamérica. En perspectiva, se reflejaba balanza comercial favorable, que duplicaba lo que se calculaba el año 2000. Ya con el acuerdo firmado las expectativas de aumentar aquellas cifras eran altísimas. Sin embargo, jamás el Acuerdo estuvo exento de críticas. En algún momento incluso se señaló que las negociaciones con el país nipón se desarrollaban más por un carril político que económico y que algunos sectores de nuestra economía no se verían beneficiados<sup>121</sup>.

Luego de concluido el primer año de vigencia, parecía que las expectativas creadas estaban siendo satisfechas. De hecho, las importaciones desde Japón entre el segundo semestre del 2007 y el primero del 2008 aumentaron un 72%, y en el caso de las exportaciones a Japón, éstas crecieron en un 20%, teniendo como eje a la minería. Todo lo anterior permitió obtener una balanza notoriamente superavitaria<sup>122</sup>. De igual forma, un

---

<sup>120</sup> El presente capítulo no será extenso, a la vez que tampoco alcanzará un nivel de extremo detalle, teniendo en consideración que la mayor parte de los datos obtenidos son de carácter económico y mercantil, pero sin embargo permitirá generar una idea sobre el estado de la cuestión en materia de comercio con Japón. Evidentemente, muy beneficioso hubiera sido óptimo obtener estadísticas de naturaleza un poco más jurídicas, sobre juicios arbitrales o sobre discusiones interpretativas respecto al contenido del acuerdo, opiniones sobre las mejoras en los procedimientos administrativos, etc. No hay que dudar sobre que tales situaciones han ocurrido, pero todo ello se ve englobado en los porcentajes mercantiles que los informes contienen.

<sup>121</sup> Luis Schmidt, quien fuera presidente del gremio agrícola en el tiempo en que se firmó el tratado, sostuvo en una entrevista a un periódico, que las negociaciones del capítulo de Acceso a Mercados, trajo resultados modestos para el agro, ya que los lácteos y cítricos quedaron excluidos, la uva de mesa quedó con una desgravación de 10 a 15 años y la carne de vacuno con cuotas "completamente insuficientes", aduciendo una negociación más "política" que comercial.

En: <http://www.lanacion.cl/noticias/economia/gremios-agricolas-rechazan-acuerdos-pactados-entre-chile-y-japon-para-tlc/2006-10-05/193632.html>. Consultado el 18 de agosto de 2015.

<sup>122</sup> DIRECON, *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Japón al primer año de la entrada en vigencia del acuerdo de Asociación Económica Estratégica* (Septiembre, 2008), pág.8.

estudio publicado por JETRO Chile<sup>123</sup> reafirma los datos expuestos, señalando que efectivamente la exportación desde Japón ha aumentado sideralmente, pero reconoce que en términos de importaciones realizadas por Japón no crecía a la par, determinando que impulsar las exportaciones es una tarea pendiente de Chile. Además, desde ya comienzan a vislumbrarse los primeros obstáculos al comercio derivados del tratado, dentro de una lista extensa que incluye bastantes situaciones de naturaleza técnica aduanera, se pueden mencionar, por un lado, el hecho de que existen numerosos procedimientos que las empresas consideran innecesarios en cuando fiscalización e inspección de las mercancías agrícolas, la existencia en Chile de importadores paralelos no sujetos a los mismos controles de calidad que los japoneses y los excesivos trámites para renovar las visas de residencia de los funcionarios extranjeros.

Durante el período del segundo semestre del 2008 y primero del 2009, en el segundo año de vigencia, se hizo notoria la diversificación de productos exportados a Japón, cobrando relevancia la industria del salmón y la trucha, así como la industria maderera, repercutiendo en un crecimiento sostenido del volumen de exportaciones. Incluso se dio lugar a que empresas tuvieran como únicos compradores a japoneses<sup>124</sup>. Los efectos de la crisis de aquellos años ya se hacían notar, pero aún así las importaciones se mantenían en niveles altos, todo ello apoyado por el hecho de que de acuerdo a los cronogramas ya estaba desgravado un 80% de las mercancías cubiertas por el acuerdo. A su vez, la inversión extranjera directa en Chile también sufrió un aumento en general. Como se puede apreciar, el informe de la DIRECON alude a la importancia del mantenimiento de una tendencia de crecimiento, pero, en perspectiva un nuevo informe emanado de la JETRO en marzo de 2010 es categórico al señalar el hecho de que el intercambio comercial había sufrido una importante caída. La importación de productos japoneses había caído en un 34,2% y la exportación en un 32%. Así también se redujo considerablemente la cantidad de importadores chilenos de productos japoneses, en comparación con los importadores de productos chinos y coreanos<sup>125</sup>.

Complementariamente, la JETRO realizó una encuesta<sup>126</sup> a empresas japonesas y chilenas, lo que deja en evidencia el surgimiento de los primeros problemas en relación a la aplicación del Acuerdo. Dentro de los resultados puede observarse que de 36 empresas japonesas establecidas en Chile, un porcentaje cercano a la mitad se acoge a los beneficios del tratado, algunas para importar y otras para exportar. Como muestra de productos mayoritariamente transados: En la importación, camiones, autos, cámaras fotográficas y

---

<sup>123</sup> TAKESHITA, Kojiro, JETRO, *La tendencia comercial tras la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre Chile y Japón y el estado de su aplicación por parte de las empresas niponas en Chile* (Santiago, enero, 2009).

<sup>124</sup> DIRECON, *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Japón al segundo año de la entrada en vigencia del acuerdo de Asociación Económica Estratégica* (Septiembre, 2009), pág.9.

<sup>125</sup> TAKESHITA, Kojiro, JETRO, *Tendencias desde la entrada en vigencia del tratado de libre comercio entre Chile y Japón* (Santiago, marzo, 2010), pág. 5.

<sup>126</sup> JETRO SANTIAGO, *Encuesta sobre el tratado de libre comercio (TLC) entre Chile y Japón* (Santiago, marzo, 2010)

electrónica en general; en la importación, frutilla congelada, salmón y vino. Pero aún así, un alto porcentaje de empresas no se acoge al tratado, a veces por temas de costo operativo y logístico de la operación en sí, pero otras veces por trabas que se derivan de propio tratado. Por ejemplo, una de las empresas consultadas señaló que no aprovechaba el tratado porque en el certificado de origen resulta necesario incluir el costo de la mercancía en el certificado de origen, y debido a las numerosas transacciones intermedias destinadas a que la mercancía llegue a destino, el costo fácilmente podía ser filtrado a la competencia. Otra de las empresas encuestadas justificó su no aprovechamiento del Acuerdo por la dificultad de obtener un certificado de origen y que como el arancel externo chileno ya es, de por sí, bajo prefiere importar sin acogerse al Acuerdo. Finalmente, otro aspecto cuyo análisis resulta relevante es que dentro del universo de empresas a las cuales JETRO encuestó en Japón, un porcentaje superior al 60% requería un acuerdo de doble tributación entre ambas partes del Acuerdo.

Estando ya en el segundo semestre del 2009 y el primer semestre de 2010, las estadísticas indican el reducido consumo privado en Japón merma fuertemente su crecimiento, siendo el comercio externo lo que más lo dinamiza. En este período claramente es el cobre y su alta valorización lo que le da vida y cuerpo a las cifras que grafican el comercio entre Chile y Japón. En el segundo semestre del 2010 las cifras indicarían cierto aire de recuperación, las exportaciones crecerían un 50% con respecto al primer semestre del año anterior, el problema es que gran parte de ese porcentaje se sustenta solo en el cobre transado y en menor medida en la industria pesquera o madera. Y en cuanto importaciones, el aumento del consumo en nuestro país repercutió en el crecimiento del volumen de mercancías importado desde Japón.

Llegamos al año 2012 y vemos que la situación ha cambiado. Ya han transcurrido cinco años de vigencia y la situación económica de ambos países ha cambiado. Japón se había mantenido entre los tres primeros socios comerciales de nuestro país, y luego de haber perdido el lugar del primer socio asiático a manos de China, se había estancado en el tercer lugar. Sin embargo, para el período en el que el quinto informe de la DIRECON vio la luz, Japón aparecía relegado al quinto más importante socio comercial, por sobre Corea, pero por debajo del MERCOSUR. Con respecto al 2011, las exportaciones a Japón aumentaron un 11% y, por su parte, las importaciones desde el país asiático cayeron en un 13%.

Es posible entonces, en este punto, observar en perspectiva. Si comparamos los datos del comercio entre Chile y Japón antes de que entrara en vigencia el Acuerdo, con los datos obtenidos a cinco años de su firma, se observa que las exportaciones aumentaron un 7%, y las importaciones aumentaron solo en un 15%, si tomamos en cuenta las primeras expectativas establecidas por el primer informe de viabilidad, aquel elaborado por la JETRO, la diferencia es abismal, ya que aquel estudio estimaba que las importaciones desde Chile aumentarían en un 10,6%, a la vez que las exportaciones a Chile se incrementarían en un 58,7%.

Sin embargo, hoy en día, a siete años de la entrada en vigencia del acuerdo el intercambio comercial entre Chile y Japón ha aumentado desde 6.400 millones de dólares, en el año 2006, a más de 10.000 millones de dólares en el año 2013, determinando que

Japón se haya recuperado como nuestro cuarto socio comercial. Además el acuerdo ha tenido un efecto favorable, globalmente, en la inversión, siendo el país nipón en el cuarto mayor inversionista en nuestro país. Sin mencionar que grandes conglomerados como Mitsui, Mitsubishi y Sumitomo están desarrollando importantes proyectos de inversión enfocados en la minería<sup>127</sup>.

En palabras de Andrés Rebolledo Smitmans, actual Director General de Relaciones Económicas Internacionales, *“ciertamente, desafíos próximos para Chile podrían ser diversificar la canasta exportadora nacional en el mercado asiático. Además, nuestro país está interesado en que la inversión japonesa se canalice hacia sectores de transformación que permitan agregar valor nacional a la actividad productiva y a las exportaciones, en áreas como la acuícola, telecomunicaciones y energía, sectores de punta en Japón. Por su parte la economía asiática puede aprovechar su relación privilegiada con Chile para proyectar competitivamente su presencia en toda Sudamérica de manera más profunda”*<sup>128</sup>.

Además, hay que entender que el Acuerdo celebrado es más que un tratado de libre comercio, las externalidades de este pueden apreciarse en un gran número de áreas distintas a intercambio mercantil. Evidentemente, en cuanto comercio, hay sectores que debido al proteccionismo japonés no podrán aprovecharse de las ventajas de las que sí gozan otros sectores, pero tampoco es posible negar que en el ámbito de la inversión extranjera, en cuanto ambiente de negocios y, especialmente, en el campo de la cooperación científica, técnica y profesional<sup>129</sup> el tratado ha sido bastante exitoso. Más aún, una consecuencia que no muchos han planteado es el hecho de tener un acuerdo con Japón ya ubica casi automáticamente a Chile en el estatus de país confiable y en el concierto internacional esa percepción es invaluable. De hecho, no sería de extrañar que en la celebración de los posteriores acuerdos celebrados con países asiáticos, como lo fue con Tailandia y Hong Kong, hubiera tenido relevancia el ya haber cerrado un tratado con el país nipón.

Así también, algunos expertos señalan que es necesario un trabajo mayor a nivel de marketing para poder optimizar el aprovechamiento del acuerdo con Japón. En esa línea, José Ignacio Gómez, agregado agrícola de Chile en Japón, señala que *“si bien las rebajas arancelarias pueden dar mayor competitividad, no es suficiente para que los productos logren entrar. Se requiere tener un precio de venta conveniente, un trabajo de marketing y de formación de relaciones de negocios de mediano plazo con los importadores japoneses”*. Agrega que del acuerdo se derivan ciertas inconsistencias que derivan en que existan nichos no aprovechados, *“en frutas, los envíos a Japón son bajos porque aun con preferencias*

---

<sup>127</sup> REBOLLEDO SMITMANS, Andrés, *TLC Chile Japón, un paso fundamental en la apertura de Asia* (Septiembre, 2014). Columna de opinión en el sitio oficial de la DIRECON. En: <http://www.direcon.gob.cl/2014/09/estrategia-tlc-chile-japon-un-paso-fundamental-en-la-apertura-de-asia/>. Consultado el 18 de agosto de 2015.

<sup>128</sup> *Ibidem*.

<sup>129</sup> Con la reciente visita del primer ministro japonés, Shinzo Abe, se firmaron, por ejemplo nuevos convenios tendientes a la investigación de nuevos usos para el cobre y acuerdos referentes a cooperación en materia de desastres naturales.

*arancelarias, el precio sigue siendo mayor al de otros países. Sin embargo, sí se dan casos como las mandarinas, que no tienen rebaja arancelaria, pero actualmente sí se exportan, mientras que la carne trozada de ave, pese a que tiene una cuota especial libre de arancel, prácticamente no llega*<sup>130</sup>. Ello, por ejemplo contrastado con la fuerte colocación que ha logrado el salmón chileno, con todos sus vaivenes y crisis, en el mercado japonés, incluso existen análisis económicos que señalan que la irrupción del pescado chileno ha permitido masificar el consumo de sushi, antes reservado a personas con remarcable poder adquisitivo. Esta situación incluso ya había sido descrita por los estudios previos al acuerdo.

En julio de 2014 el primer ministro japonés, Shinzo Abe, visitó Chile. En dicha instancia y en términos del Director General de la DIRECON el acuerdo *“sirvió para evaluar los avances del acuerdo, así como reforzar aún más los vínculos políticos y de cooperación entre nuestros países. Junto a esto, ambos gobiernos tienen la responsabilidad de buscar nuevas formas de entendimiento con el propósito de profundizar sus relaciones económicas”*. Finalmente, el 1 de octubre del mismo año, transcurridos siete años desde la entrada en vigencia del Acuerdo, Chile y Japón acordaron en Tokio dar inicio a un proceso de profundización del tratado, dando inicio a la negociación por la inclusión de los productos excluidos de la cobertura normativa, entre los cuales están la carne bovina fresca y refrigerada, miel natural, jugo de manzana, naranjas, mandarinas y tableros de madera, por ejemplo. El análisis de esta nueva realidad solo podrá realizarse transcurridos varios años más.

Finalmente, y solo para complementar, con estos datos que acabo de entregar podemos darnos una visión general del panorama del intercambio comercial entre Chile y Japón, todo ello ilustrado con cifras globales, que si bien pueden decir mucho, a veces también pueden no ser representativas de la efectiva realidad. Es por ello que, atendiendo a esta situación así como también a la marcada falta de estadísticas de los últimos períodos anuales, decidí realizar mi propia búsqueda de datos sobre la penetración de los productos chilenos y de ‘idea de Chile’ en Japón. Afortunadamente he forjado amistad con personas residentes en Japón, especialmente con una de ellas, Miho Sakakibara (榊原未帆), quien también fuera estudiante de mi casa de estudios por un año, y con quien tuve la oportunidad de convivir día a día en el mismo hogar. Con ocasión de la redacción de este escrito dediqué horas de informales entrevistas con el fin de interiorizarme respecto a la perspectiva que tiene el japonés común respecto a Chile en general. Las conclusiones son categóricas: el japonés medio conoce a Chile, sin embargo este acercamiento se produce por factores generalmente extraeconómicos donde juegan trascendental rol los desastres naturales, el fútbol, el vino y los moái. Y dentro de los “datos económicos” que pude obtener, me enteré que en un supermercado estándar japonés de Tokoname (常滑市), la ciudad donde ella reside, es posible encontrar comúnmente salmón y vino chileno, no así otros productos susceptibles a ser exportados. Y ante la consulta sobre qué producto chileno desearía poder adquirir en Japón, mencionó el manjar y la palta. De esta manera, y sin ánimo de generar una especie precisa de estadística, es posible crearse una imagen mental paralela a la oficial, respecto de la penetración de la economía chilena en Japón.

---

<sup>130</sup> CÁMARA CHILENA NORTEAMERICANA DE COMERCIO, *“Los beneficios no aprovechados de los TLC”* (Septiembre, 2009). En: [www.amchamchile.cl/2009/09/los-beneficios-no-aprovechados-de-los-tlc/](http://www.amchamchile.cl/2009/09/los-beneficios-no-aprovechados-de-los-tlc/). Consultado el 18 de agosto de 2015.

## Conclusiones.

Con Japón, Chile ha mantenido más de cien años de amistad, casi el doble del medio siglo de vinculación con Corea y de los cuarenta años de relación formal con China. Además es posible determinar, a partir de los antecedentes históricos presentados, que con el país asiático compartimos mucho más que una fluida relación comercial. Hay otra clase de lazos que nos unen, hilos trascendentes, y a veces invisibles, que han sido capaces incluso de resistir la tormenta de la guerra, las cíclicas crisis económicas y los drásticos cambios de régimen político. Siempre el pueblo japonés y sus autoridades han visto a Chile como un valioso aliado, del cual hay mucho que obtener, más allá de la inmensidad oceánica y del abismo numérico que distancia ambas economías. Además, un sinnúmero de circunstancias externas a lo económico no han hecho sino que acercar los espíritus de ambos pueblos. En la catástrofe y en la calma Japón siempre ha estado junto a nuestro país y viceversa.

Es por todo aquello que no resulta extraño que ante la existencia de tan fructífero vínculo se haya optado por la materialización de un Acuerdo de Asociación Económica Estratégica como el sello de tal lazo y a la vez el principio de una relación a un nuevo nivel. En ese entonces, Japón, no se caracterizaba, y tampoco lo hace ahora realmente, por ser un país especialmente ‘sociable’ en el contexto internacional. Japón estuvo aislado del mundo por siglos, determinando el hecho de que siempre se ha presentado como una nación proteccionista y cauta en materias económicas, así como también se ha caracterizado por ser una nación cuyos negociantes brillan por su minuciosidad, rigurosidad y extremo cuidado por los detalles. Desde esta perspectiva, cabe remarcar que recién estaba forjando vínculos con sus vecinos más cercanos cuando las tentativas de negociaciones con Chile comenzaron. Es por eso que puedo considerar que este acuerdo no es un tratado similar o equivalente al resto del catálogo de acuerdos celebrados por nuestro país; es único. Además, no es difícil observar que la celebración de este acuerdo respondió a un arduo trabajo de negociación e interacción entre las delegaciones de ambas partes. Difícil resultó en su comienzo, pero la convicción de que las similitudes y maneras de complementarse superaban a las diferencias y obstáculos, hizo posible que se arribara a un buen puerto. No cabe duda de que esos cien años de confianza no fueron en vano. Incluso hoy el japonés percibe al chileno como alguien con quien se puede confiar y negociar. Demás está recordar que éste fue el primer tratado del país nipón con una nación latinoamericana. Más aún, este acuerdo que se logró no se trata hoy de un mero acuerdo de libre comercio o de rebaja arancelaria; tampoco es un acuerdo de cooperación a nivel macro, es un acuerdo con miras al futuro, que abarca un gran espectro de materias y contextos dentro de los cuales es posible desarrollar el intercambio. Una real asociación estratégica a través del pacífico. Acuerdo que además, ciertamente, da un especial prestigio a nuestro país en el panorama de socios comerciales del mundo. Reiterando, todo ello teniendo a la base una relación centenaria que va mucho más allá de los lazos comerciales. Esta es la principal diferencia del acuerdo entre Chile y Japón con el resto de los tratados celebrados por nuestro país, sin ir más lejos, por ejemplo con los acuerdos celebrados con Malasia, Vietnam y Brunei.

Ahora, del análisis del texto principal puede afirmarse que abarca todo aquello que las comisiones y estudios previos determinaron que sería necesario para poder obtener el máximo rendimiento de una asociación japonesa – chilena. Materias económicas como la

natural liberación de aranceles, pero sujeta a un cronograma de desgravamen, el establecimiento transversal de principios generales como los de la nación más favorecida y el trato nacional, un certero régimen que garantiza la protección de las mercancías originarias, un suficiente marco regulatorio del comercio transfronterizo de servicios y de las inversiones. Pero también abarca ámbitos que escapan del área mercantil. Propiedad intelectual, ambiente de negocios, reformas tributarias, cooperación internacional, tránsito de personas, desarrollo científico, tecnológico y académico, todos ellos ámbitos que sobrepasan la barrera de la eliminación de aranceles y el comercio.

Sin embargo, concluimos, luego de analizadas las cláusulas de este tratado, que aún hay un gran margen para optimizar su funcionamiento. En la práctica se intentó abarcar todo ámbito de vinculación entre ambas naciones. A pesar de ello, siguen existiendo diversas trabas que entorpecen o desincentivan el acogerse a la normativa, ya sea a la hora de negociar, comerciar, prestar un servicio o invertir. Obstáculos que se mantienen en un plano formal o netamente procedimental, pero que sin duda constituyen una remarcable piedra de tope, por ejemplo, para aquellos nuevos agentes que buscan ingresar al mercado chileno o al japonés. Pero, también hay otras barreras que superar, vinculadas netamente a la cartera de productos susceptibles a ser transados sin gravamen arancelario. El proteccionismo japonés sigue estando vigente y grandes industrias como los lácteos y las carnes no se ven beneficiadas por el tratado. Así también hay otras grandes áreas, como la fruta, que ve su beneficio muy parcializado y diseñado para el largo plazo.

Efectivamente, en el papel, a partir del acuerdo se proyectaban cifras muy alentadoras, sin embargo, las sucesivas crisis económicas, las mencionadas trabas del texto y la irrupción de nuevos acuerdos con nuevos socios comerciales, los cuales a veces presentan mejores condiciones para el comercio, han llevado que progresivamente el acuerdo de Chile con Japón pierda relevancia. Es tarea, entonces, y en primer lugar, de los órganos gubernamentales de cooperación incentivar el intercambio económico y cultural entre Chile y Japón, pero ya no sólo enfocado en base a las condiciones mercantiles, condiciones que, como ya se indicó, en términos de conveniencia, otras economías superan hoy a lo ofrecido por Japón, sino aprovechar el resto del marco jurídico del acuerdo. Es decir, valerse de las instancias de cooperación científica, académica, profesional y logística que el Acuerdo ofrece, todas materias donde Japón se presenta como líder global. Desde la perspectiva de Japón, se sabía que el acuerdo no les traería un altísimo porcentaje de ganancia, sin embargo sus réditos vienen de otros campos. La integración con Latinoamérica es un proceso que se viene gestando desde fines de los 80, y hoy en día, Japón está realizando esfuerzos concretos para profundizar los lazos con nuestro continente, estableciendo numerosas agencias de cooperación tanto a nivel gubernamental como académico en la mayoría de los estados de América.

Pero, por supuesto, también es trabajo de los gobiernos y las cancillerías trabajar en pos del mejoramiento de las condiciones económicas del tratado, propender a la inclusión de nuevos mercados y favorecer a las industrias nacionales sin llegar al punto de la depredación. Todo ello con medidas tendientes a diversificar la canasta exportadora nacional en el mercado asiático y a que la inversión japonesa se canalice hacia sectores de transformación que permitan agregar valor nacional a la actividad productiva y a las exportaciones. De igual manera, debemos mantenernos atentos a los acontecimientos en

cuanto vinculación internacional, relacionados con las avanzadas negociaciones del Trans-Pacific Partnership Agreement, que agrupa a distintos países de la cuenca del pacífico, siendo Chile uno de los miembros fundantes y Japón, por su parte, inició las negociaciones de forma posterior. Sin duda, de entrar en vigencia las modificaciones al Acuerdo P4, cambiarán absolutamente los paradigmas de asociación y vinculación en la zona, presentando como bastión de lucha la idea de eliminar casi la totalidad de los aranceles existentes además de propender a una férrea e irrestricta defensa de la propiedad intelectual e industrial en un sinnúmero de ámbitos.

A pesar de ello, y enfocándonos la realidad a corto plazo de nuestro acuerdo particular con Japón, se mira con buenos ojos el anuncio del 2014 en pos de llevar la asociación a un nuevo nivel y efectivamente mejorarlo, sin embargo, será el tiempo y la capacidad negociadora de los gremios y de los agentes gubernamentales, además de la capacidad de adaptación de los comerciantes, prestadores, inversionistas, profesionales y académicos quienes determinen si las eventuales modificaciones permiten concretar todo el potencial que este acuerdo presenta.

## Bibliografía

### I. Fuentes Normativas utilizadas

Acuerdo entre la República de Chile y Japón para una Asociación Económica Estratégica. Decreto 143 del Ministerio de Relaciones Exteriores, publicado el 3 de septiembre de 2007. Traducción auténtica contenida en el documento oficial: I-319-07.

Acuerdo de Marrakech, por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, y los acuerdos anexos que se indican. Decreto 16 del Ministerio de Relaciones Exteriores, publicado el 17 de mayo de 1995.

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de la OMC de 1994.

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) de la OMC de 1995.

Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC de 1994.

Decreto con fuerza de ley número 30 del Ministerio de Hacienda que aprueba el texto refundido, coordinado y sistematizado del decreto con fuerza de ley de hacienda número 213, de 1953, sobre Ordenanza de Aduanas, publicado el 4 de junio de 2005.

Ley 18.525 que establece normas sobre la importación de mercancías al país, publicada el 18 de octubre de 2004.

### II. Fuentes bibliográficas consultadas

BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL, *La ruta chilena al Sol naciente* (Valparaíso, BCN, 2009).

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, *Cooperación y relaciones económicas entre el Japón y América latina y el Caribe*, en *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010* (Santiago, 2011), p.151-173.

DIRECON, *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Japón al primer año de la entrada en vigencia del acuerdo de Asociación Económica Estratégica* (Septiembre, 2008).

FAJARDO GONZALEZ, Priscilla Angella; SANTA MARÍA OLIVARES, Fabiola Elizabeth. *Oportunidades comerciales y de inversión para la región de Coquimbo a partir del tratado de libre comercio entre Chile y Japón* (Universidad de La Serena, La Serena, 2008)

FUNDACIÓN CHILENA DEL PACÍFICO, *Perfiles económicos Asia Pacífico 2004* (Santiago de Chile, 2004).

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION SANTIAGO, JAPAN-CHILE FREE TRADE AGREEMENT STUDY GROUP, *Study Report on the Japan-Chile Free Trade Agreement* (Junio, 2001).

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION SANTIAGO, *Encuesta sobre el tratado de libre comercio (TLC) entre Chile y Japón* (Santiago, marzo, 2010).

JOINT STUDY GROUP ON JAPAN-CHILE ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT / FREE TRADE AGREEMENT, *Report of the Joint Study Group on Japan-Chile Economic Partnership Agreement / Free Trade Agreement* (Noviembre, 2005).

MANKIW, N. Gregory, *Principios de economía*, segunda edición, McGraw-Hill Interamericana de España (2da ed., Madrid, 2002).

MARAMBIO CABRERA, Augusto, *Hacia el alma de Cipango: una aproximación al ser japonés* (Santiago, Ediciones Universitaria, 1992).

MORISHIMA, Michio, *Por qué ha triunfado Japón: Tecnología occidental y mentalidad japonesa*, Crítica (Barcelona, 1984).

NAKAMURA, Masao, *The japanese business and the economic system: History and prospects for the 21<sup>st</sup> century*, Ralgrave (New York, 2000).

RODRÍGUEZ GUARACHI, Eduardo, *Chile - Argentina, más allá de sus fronteras. Crónicas de un diplomático* (Ril Editores, Santiago, 2004).

ROSS, César. *Chile y Japón: El impacto del quiebre de la democracia, 1973*, en *Revista Atenea* 492 (Concepción, 2005), pág. 121-134.

TAKEDA M., Ariel, *Anecdotario Histórico. Japoneses Chilenos. Primera Mitad del Siglo XX* (S.d., S.l.).

TAKESHITA, Kojiro, JETRO, *La tendencia comercial tras la firma del Acuerdo de Asociación Económica entre Chile y Japón y el estado de su aplicación por parte de las empresas niponas en Chile* (Santiago, enero, 2009).

THIAGO CINTRA, José, *Los intereses político-estratégicos de China y Japón en América del Sur*, Comisión Sudamericana de Paz (Santiago, 1988).

VILLALOBOS L., PATRICIO, *Histórica visita del B.E Esmeralda a Japón, 1955* en *Revista de Marina* (1996).

ZEPEDA OPAZO, Felipe Alberto, *"Insuficiencia energética. El momento chileno y su reflejo en la realidad japonesa"*, en Observatorio Jurídico del Departamento de Derecho de la Empresa y Actividades Económicas de la Escuela de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. (Valparaíso, Agosto, 2015).

### III. Sitios web recurrentes

Dirección General de Relaciones Económica Internacionales (DIRECON)

<http://www.direcon.gob.cl>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) de la Organización de los Estados Americanos (OEA)

<http://www.sice.oas.org/>

Organización Mundial de Comercio

<https://www.wto.org>

Cámara Chilena Norteamericana de Comercio,

[www.amchamchile.cl](http://www.amchamchile.cl)

Japan External Trade Organization (JETRO) Chile

<http://www.jetro.go.jp/chile/>

Japan International Cooperation Agency (JICA) Chile

[www.jica.go.jp/chile/](http://www.jica.go.jp/chile/)