

# ¿TLC.com?

A puertas de iniciar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y contando ya con el equipo encargado de realizar dicha labor, aún no queda muy en claro cuál será nuestra posición en lo referente a temas de tecnología.



## COMERCIO ELECTRÓNICO

Queramos o no, las tecnologías de la información (TI) están cobrando un papel más importante dentro de nuestra vida cotidiana y especialmente en la forma de hacer negocios. Las telecomunicaciones, la propiedad intelectual y el comercio electrónico son los tres temas importantes relacionados a TI con los que nuestro equipo negociador tendrá que lidiar frente al experimentado grupo estadounidense.

Con referencia a este último tema, es importante mencionar el trípode sobre el cual se sostiene:

- ▶ Acceso a computadoras y hardware a precios más bajos.
- ▶ Eficiencia y bajos costos en las telecomunicaciones.
- ▶ Personal calificado.

Tres elementos que, sumados a un adecuado marco legal que propicie la inversión en este tema, serán los que determinen la corta o larga vida del comercio electrónico.

Según *The Economist*, el comercio electrónico entre empresas (Business to Business o B2B) representó más de US\$ 150,000 millones en 1999, y se previó que alcanzaría más de US\$ 3 billones en el 2003. Asimismo, se conoce que los países de América del Sur presentan un atraso de ocho años en este tema con respecto a Estados Unidos, país líder en comercio electrónico. Sin duda, estas cifras resaltan el importante papel que representa el comercio electrónico a nivel mundial y las ventajas que podemos obtener teniendo a EE.UU. como socio comercial.

## TEMAS NEGOCIABLES

El texto del TLC de Chile con EE.UU. señala tres puntos importantes que debemos tomar en cuenta. El primero apunta a la no aplicación de aranceles aduaneros a los productos digitalizados transmitidos electrónicamente. Entiéndase por productos digitalizados los programas computacionales, textos, videos, imágenes, grabaciones de sonido y otros que pueden ser codificados digitalmente. Seguidamente se establece la no discriminación para productos digitales, otorgando un trato igualitario para los productos y servicios de ambas partes. Por último se encuentra el artículo de cooperación, el cual establece un intercambio de información y experiencias sobre leyes, regulaciones y apoyo a las PYME en el ámbito de comercio electrónico, seguridad cibernética, firmas electrónicas y gobierno electrónico.

La experiencia chilena nos sirve como punto de partida al momento de definir qué temas afrontaremos en las negociaciones, pero quedan aún algunos puntos pendientes.

Negociar con EE.UU. la rebaja de aranceles a productos informáticos (software y hardware) nos permitirá poseer herramientas tecnológicas a mejores precios. Debemos analizar nuestra Ley de Firmas y Certificados Digitales a fin de evaluar si esta permitirá un trato adecuado de los documentos digitales estadounidenses y sus entidades reguladoras; y que ambos gobiernos se comprometan a minimizar las barreras legales y regulatorias al comercio electrónico y a evitar la aparición de nuevas barreras.

En el tema de cooperación es donde nuestro país se puede beneficiar más mediante la transferencia de tecnología a través de programas educativos y sociales promovidos por el gobierno estadounidense que puedan ser aprovechados en nuestro país.

El objetivo de las negociaciones en comercio electrónico debe apuntar a conseguir todo lo necesario para fomentar el mercado total de TI en nuestro país. La entrada de nuevas empresas en el mercado de telecomunicaciones abaratará los costos y nos proporcionará lo último en tecnología de banda ancha e inalámbrica. Con acceso a Internet, software y hardware a mejores precios, leyes que fomenten la inversión en TI, el apoyo estadounidense en regulaciones y leyes, y una política que haga respetar la propiedad intelectual y castigue la piratería, el mercado de TI, incluyendo el comercio electrónico, generará mayores empleos y permitirá ampliar nuestra oferta exportable a servicios digitales. ■