EL ROL DEL SECTOR EMPRESARIAL CHILENO EN LA IMPLEMENTACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA 35 CHILE-MERCOSUR

Gabriela Betsabé García Ortiz

Actividad Formativa Equivalente a Tesis: Estudio de Caso

para optar al Título de

Magíster en Estrategia Internacional y Política Comercial

Profesor Guía:

Rodrigo Contreras

Profesor Informante:

Paz Milet

Santiago, junio de 2014

A Dios Padre todopoderoso, arquitecto del camino de mi vida, de cuya infinita e indudable perfección puedo dar testimonio día tras día

A la Virgen de Valle y el Glorioso Nazareno de San Pablo. Mis protectores espirituales, en cuyos nombres encomiendo mis esfuerzos diarios

A las mujeres que me parieron, me criaron y me formaron. Betsabé, Antonia y Rosemary.

A Daniel Emilio, que amo con todo el fervor y toda mi alma de hermana por ser la piedra sobre la que me apoyo

A Antonio Ortiz Márquez. Porque somos nosotros y no nos parecemos a nadie

A Alejandro, las palabras sobran. Mi tesis es tu tesis también. Esperaremos juntos la pensión del seguro

A mis colegas del Secom. Por sacar todo lo positivo de mí para ser un poquito mejor día tras día y demostrarme que el trabajo en equipo nos hace imbatibles

A Vanessa, María Fernanda, Hildemary, Vincenzo, Yuraska, Verónica, Manuel y Ana María. Por ser los mejores amigos y demostrarme que somos familia. Unidos siempre

Agradecimientos

En primer lugar quiero agradecer el oportuno apoyo y orientación de mi profesor guía, Rodrigo Contreras Álvarez, quien desde el primer momento vio la factibilidad del proyecto y confió en mí para que hiciera lo mejor posible mi estudio de caso, alentando el espíritu crítico que debe tener toda investigación.

Agradezco también la disposición y cooperación de los presidentes, gerentes generales, gerentes de comercio exterior y gerentes de estudios de las diferentes asociaciones gremiales que fueron entrevistadas para poder obtener un perfil más concreto sobre los objetivos centrales que propone responder este trabajo: Álvaro Merino Lacoste, Miguel Ponce, Hugo Baierlein, Ema Budinich, Raúl Venegas, Federico Mekis, Marcelo Fuster, Ignacio Canales, Cristian González, Elmer Torres, Fernando Alvear, Marcelo Abrigo y Joaquín Piña.

A los funcionarios de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile: Marcela Ramírez y Sergio Valdés, por sus oportunas sugerencias y por abrirme las puertas de la Direcon todas y cada una de las veces que fueron necesarias para hacer todas las indagaciones y consultas respectivas.

Por último, pero no menos importante, vayan mis palabras de gratitud para las personas que cooperaron con la investigación de forma desinteresada y mediante diversos medios, Marcela Manzo, Enusa Zanatta y Jean Gillmore del Sector de Promoción Comercial de la Embajada de Brasil en Chile, mi colega Patricio Olivares Valenzuela por todos sus consejos y por monitorear el avance del trabajo alentándome cuando hizo falta, y al agregado comercial de Brasil en Chile, Secretario Daniel Nogueira Leitão, por haber sido un *coach* en lo laboral en los momentos que fue necesario para mantener el equilibrio entre lo académico y lo profesional.

Resumen

El objetivo central de este estudio de caso busca analizar el rol del sector empresarial chileno en la implementación y administración del Acuerdo de complementación económica 35 suscrito con MERCOSUR en 1996. Este análisis se centra en determinar el nivel de articulación del sector empresarial nacional en la implementación del acuerdo, verificar cómo es la relación entre el sector gubernamental y el sector privado en las experiencias de la implementación y administración del mismo, así como revisar cuáles son los mecanismos a través de los cuales participa el empresariado nacional a tales fines. Esto con el propósito de comprobar la influencia del sector empresarial organizado en Chile en la construcción de la política comercial, cuya estrategia se relaciona con conceptos como la apertura e inserción en el campo internacional. El análisis de las características que describen al sector empresarial chileno, así como su grado de participación en los temas de la política comercial nacional son una de las bases sobre las cuales se sustenta el estudio, la otra proviene del análisis sectorial de los gremios que representan a las empresas e industrias sobre las cuales se basa el intercambio comercial entre Chile y el MERCOSUR, así como aquellas asociaciones que no resultaron favorecidas con la negociación de este acuerdo pero deben participar en su implementación y administración.

Palabras Clave: MERCOSUR, implementación y administración de acuerdos comerciales, asociaciones gremiales, política comercial, lobby

Abstract

The central aim of this study is to analyze the role of the Chilean business sector in the implementation and administration of the Economic Complementation Agreement 35 signed with MERCOSUR in 1996., This analysis focuses on determining the level of connection of the national business sector in implementing agreement, to verify how is the relationship between government and the private sector on the experiences of the deployment and administration, as well as review the mechanisms through which the national business participates. This in order to validate the influence of private sector in Chile in the trade policy development, whose strategy is related to concepts such as openness and integration into the international arena. The analysis of the characteristics that describe the Chilean business sector, as well as their degree of involvement in issues of national trade policy is one of the basis on which the study is sustained, the other ones come from the sectoral analysis of the associations representing businesses and industries on which trade between Chile and Mercosur is based, as well as those associations that were not favored with the negotiation of this agreement but must be take part in its implementation and administration.
Key words: Mercosur, implementation and administration of trade agreements, business sector associations, trade policy, lobby

Resumo

O principal objetivo deste estudo de caso é analisar o papel do setor empresarial chileno na implementação e administração do Acordo de Complementação Econômica 35, assinado com o Mercosul em 1996. Esta análise centra-se na determinação do nível de integração do setor empresarial nacional na implementação do acordo, verificar como é a relação entre o governo e o setor privado sobre as experiências da implementação e gestão dos mesmos, assim como a revisão dos mecanismos através dos quais o empresariado nacional faz parte, para verificar a influência do setor privado chileno na construção da política comercial, cuja estratégia está relacionada a conceitos como abertura e integração no cenário internacional. A análise das características que descrevem o setor, assim como o grau de envolvimento nas questões de política comercial nacional é uma das bases deste trabalho, o outro provem da análise setorial das entidades de classe do comércio entre o Chile e o Mercosul, mesmo que aquelas associações que não foram favorecidas com a negociação deste acordo, mas devem ser envolvidas na sua implementação e administração.

Palavras chave: Mercosul, empresariado, política comercial

ÍNDICE

Introducción…….. 8

I. Marco Metodológico..... 13

Tipo de Investigación…….14

Selección muestral…… 15

II. Marco Teórico

El empresariado y su relación con el estado en el diseño del Modelo económico chileno…….19

El sector privado chileno y la construcción de la política Comercial……22

Experiencias en América Latina de los privados en la política Comercial…….28

Claves de la negociación del ACE35 entre Chile y MERCOSUR….....34

III. Análisis sectorial del empresariado chileno en la implementación Y administración del ACE 35

SONAMI…….. 36
SOFOFA…….. 39
CPC…….. 41
Chilealimentos…….. 43
Vinos de Chile…….. 44
ASEXMA……. 46
SNA…….. 48
ASILFA…… 51
ACHIC…….. 52
ASIMET……... 54
EXPORLAC…….. 55
Cámara de Comercio de Santiago…….. 57

IV. El estamento gubernamental y la administración del ACE35…….59

V. Evaluación de la implementación y administración del ACE35 A partir de los roles del sector público y privado de Chile……64

VI. Conclusiones……70

Bibliografía……73

Introducción

La creación del Sistema Multilateral de Comercio supuso la adopción de una mayor precisión y transparencia al tener como propósito la fijación de reglas de juego en el comercio internacional. Esto ha hecho necesario el perfeccionamiento en la relación del estado nación con actores en el campo doméstico. Esta relación ha producido su movilización, a fin de convertirse en grupos de interés e influencia, que procuren intervenir en las decisiones que en este ámbito toman los gobiernos de sus países. El sector empresarial, conjuntamente con otros sectores como los trabajadores y la sociedad civil buscan evaluar el impacto de los costos y beneficios de lo que el gobierno de cada país negocia en estos foros.

Esta influencia que pretende ejercer el sector privado, a través de los grupos empresariales organizados, ha visto la necesidad de construir espacios colaborativos y de comunicación tanto con el estamento gubernamental como con los subgrupos de carácter sectorial del mismo empresariado, de acuerdo a la naturaleza de los temas que se tratan, tanto en la profundización de los compromisos pactados en regímenes preferenciales como en la búsqueda de oportunidades en la arena comercial a través de nuevos espacios para la negociación. Esto con la misión de conformar un consenso interno y ordenado que permita validar su vocería frente a estas temáticas de índole comercial internacional.

De esta manera, el sector empresarial organizado pasa a tener protagonismo real en las instancias de negociación, a través de los denominados “Cuartos Adjuntos” y en los posteriores procesos de implementación y administración de acuerdos comerciales. Esto a través de la posibilidad de aportar informaciones sobre la industria, efectuar diagnósticos, proponer argumentos frente a terceros países y evaluar los impactos de los diversos sectores en las concesiones que realice el gobierno, así como también buscará erigirse como un grupo de presión que intentará tener participación en el modelamiento de las posturas nacionales.

En el caso chileno, encontramos que el eje fundamental sobre el cual se centra la participación del empresariado en los tópicos atingentes a la política comercial de los

últimos 20 años, guarda relación con 2 vertientes: la primera, la necesidad del gobierno democrático de la concertación, tras 17 años de régimen militar por construir una suerte de *new deal* con los privados, que habían puesto de manifiesto sus temores y preocupaciones al considerar la vuelta a la democracia como una amenaza, que podría generar una desestabilización tanto en lo social como en lo fiscal y de qué manera se materializaría el rol del estado en la economía. (Montero, 1993)

La segunda vertiente, de estrecha relación con la primera, se vincula a la necesidad de Chile de reinsertarse en la arena internacional, tras varios años de exclusión, vista la naturaleza totalitaria de su régimen político, y uno de los mecanismos adoptados para tal fin fue la suscripción y perfeccionamiento de acuerdos bilaterales con países del continente y la prospección y posterior negociación de acuerdos con países extrarregionales, de carácter estratégico en la relación comercial, al tratarse de importantes socios. (Montero, 1997).

En este orden de ideas, resultan de capital interés los acuerdos comerciales que Chile ha suscrito con sus vecinos, resaltando el acuerdo de complementación económica número 35[1] con MERCOSUR. Este acuerdo cuenta con características muy particulares tanto en lo cuantitativo como en lo cualitativo. En la esfera cuantitativa, MERCOSUR reviste una importancia estratégica para Chile por tratarse de un bloque económico que cuenta con buena proyección en el ámbito internacional, donde son ejes importantes la demanda interna y su consecuente dinamismo económico con motivaciones en la expansión de la inversión tanto en el sector infraestructura como en el incremento en la producción manufacturera de sus mayores socios, Argentina y Brasil. (Departamento de estudios Direcon, 2012)

Por otra parte, en un ámbito cualitativo, la negociación de este acuerdo de complementación económica supuso la suscripción de un instrumento comercial de mayor alcance al tratarse de un bloque de países, toda vez que los primeros gobiernos de la concertación rechazaron la idea de volver al esquema del otrora Pacto Andino, ya convertido en Comunidad Andina, lo que vino acompañado de la política de

[1] Siendo la Asociación Latinoamericana de Comercio (ALADI), la depositaria de los acuerdos comerciales suscritos por sus miembros, dispone de una nomenclatura que permite clasificar los acuerdos en función de su naturaleza, y los acuerdos de complementación económica se constituyen como uno de los subtipos comprendidos dentro de los acuerdos de alcance parcial

regionalismo abierto con los socios de América Latina. El acuerdo se suscribió en el contexto de reinserción de Chile a la esfera internacional y marcó la pauta en lo que respecta a las posteriores negociaciones y alcances con otros países, destacando los casos de la suscripción de Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y China, y el Acuerdo de Asociación Estratégica con la Unión Europea

Si bien previo a la entrada en vigencia del ACE35 ya se habían suscrito acuerdos de complementación económica con Argentina, Bolivia y Venezuela, el MERCOSUR resulta un mercado base para Chile al ser Argentina y Brasil 2 socios comerciales claves de Chile, sumado a factores tales como la proximidad geográfica y aspectos de índole cultural. (Departamento de estudios Direcon, 2012). De igual manera, la negociación con MERCOSUR significaba un importante progreso en términos de política comercial para el país, ya que se trataba de un acuerdo moderno y vanguardista respecto a los esquemas que manejaban los instrumentos anteriormente suscritos, esto evidenciado en el hecho de que recoge los resultados de la negociación del patrimonio histórico entre Chile y los países que inicialmente integraban el esquema de integración (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)

Desde sus comienzos, MERCOSUR extendió la invitación a Chile para integrarse más allá de una membresía de carácter asociado e incorporarse como miembro de pleno derecho, lo que de alguna manera chocaba con la alternativa que había seleccionado Chile a través de la liberalización comercial, que significaba la aplicación de un arancel uniforme y la libertad y fomento a la competitividad a través de su política comercial. Aceptar esta propuesta, habría significado un alto costo social para los gobiernos de la concertación, quienes tenían como misión continuar la construcción de la relación de confianza con el empresariado. (Muchnik, 1996)

Desde la fase de negociación del ACE35, el sector empresarial se alzó como un actor de peso colaborando en este proceso. Si bien no hubo oposición radical a la suscripción del acuerdo, sí existieron desavenencias por parte de sectores tales como el agropecuario Chileno representado por la Sociedad Nacional de Agricultura en lo que respecta a los plazos para el cumplimiento del programa de liberación, la protección de sectores sensibles y el planteamiento de que el objetivo que perseguía la asociación al esquema de integración se trataba de una transferencia de bienestar de los productores a

los consumidores, ya que un sector importante de los productores agrícolas perderían con la suscripción del mismo. (Munchnik, 1996).

Es de especial notoriedad destacar que en líneas generales, la literatura dedicada a la revisión de la relación de los grupos de interés en el diseño de la política comercial, especialmente en el caso del sector empresarial, ha estado enfocada en analizar este rol en los procesos de negociación de los acuerdos comerciales, siendo poco abordada la experiencia de este sector en los procesos posteriores a la suscripción del acuerdo, tales como la implementación y la administración, que en hechos concretos constituyen la puesta en marcha de lo que fue negociado. En tal sentido vale preguntarse cuál ha sido el rol del empresariado chileno en la fase de implementación y administración del ACE35 con MERCOSUR.

La implementación de los acuerdos comerciales es una de las etapas en el desarrollo de los instrumentos de política comercial en donde en un sentido estricto se produce la adopción y adecuación de las normativas internas de cada una de las partes contratantes del acuerdo frente a las obligaciones contractuales suscritas en el mismo. En un sentido más amplio, la implementación involucra aspectos que trascienden la coyuntura política, toda vez que sus compromisos son asumidos para ser ejecutados con un objetivo de permanencia en el tiempo. (García, 2010)

La etapa de la implementación está intrínsecamente ligada a la generación de oportunidades que tengan como propósito obtenerse del acuerdo, ya que el grado de eficacia del instrumento se reflejará en mejores y mayores volúmenes de inversión, aumento en los niveles de competitividad, mejoramiento de infraestructura, mayor certidumbre en el plano jurídico y mayor generación de empleo. En este apartado, el trabajo en conjunto entre el sector público y el sector privado resulta de capital importancia, a los fines de armonizar las normativas que sean necesarias, la aplicación de esquemas de trabajo que permitan detectar los mecanismos que deben perfeccionarse para un mejor aprovechamiento, así como una constante capacitación para evaluar las fortalezas de los diferentes sectores involucrados.

Este trabajo busca responder esa interrogante a través de la revisión, el análisis y la definición de los elementos que lo han caracterizado como un actor en esta fase del

acuerdo. En su primera parte busca perfilar las características del empresariado en su relación con el sector gubernamental, entendiendo que es el gobierno quien implementa lo negociado, a través de la revisión de las experiencias en varios países, para luego ir al detalle respecto a cómo se ha materializado la participación del empresariado chileno en el curso de los acontecimientos, a través de las acciones desarrolladas por asociaciones gremiales y confederaciones.

Marco Metodológico

Objetivo General:

Analizar el rol del empresariado chileno en los procesos de implementación y administración del Acuerdo de Complementación Económica 35 entre Chile y el MERCOSUR.

Objetivos específicos:

1. Explicar los mecanismos a través de los cuales participa el empresariado nacional en los procesos de implementación y administración del ACE35.
2. Determinar la relación del sector empresarial chileno con el estamento gubernamental en la administración del ACE35
3. Identificar el nivel de articulación del sector empresarial chileno en la implementación y articulación del ACE35

Hipótesis general:

El sector empresarial chileno ha tenido una participación relevante en las acciones vinculadas a la implementación y administración del acuerdo de complementación económica 35 con MERCOSUR

Hipótesis Específicas:

1. La experiencia en la implementación y administración de acuerdos comerciales por parte de Chile ha permitido que el sector empresarial se perfile como un actor influyente en la definición de la política comercial

2. La dinámica en la administración y la implementación del ACE35 ha llevado al sector empresarial chileno a mantener un rol cooperativo con el estamento gubernamental para la atención de las contingencias de la relación comercial con el MERCOSUR

Tipo de investigación

El estudio de caso busca determinar el rol del sector empresarial chileno en la implementación y administración del Acuerdo de Complementación Económica número 35 entre Chile y MERCOSUR, lo que define a la tipología de este estudio de carácter analítico, toda vez que procura especificar las características de este grupo de interés en una de las fases de la ejecución de la política comercial, tal y como resultan los procesos de implementación y administración de los acuerdos comerciales. En este sentido, el estudio busca mostrar una de las dimensiones del sector empresarial en la arena comercial y los medios a través de los cuales interactúa con el gobierno en estos procesos.

El enfoque que definirá la investigación será su carácter cualitativo, ya que la recolección de los datos no contempla mediciones numéricas. Esto se efectuará de forma directa con la realidad, a partir de entrevistas que permitirán recabar la información correspondiente.

De igual manera, hay varias características que se hacen presentes dentro de una investigación cualitativa. La primera de ellas es que hay una interacción física próxima con el fenómeno a estudiar, que en este caso se trata del sector empresarial chileno en su vinculación con la administración e implementación del ACE35. En el campo de la generación teórica, el estudio de caso se construirá en base a los datos empíricos y analizados a través del instrumento de medición aplicado, que en este caso se refiere a entrevistas en profundidad.

Desde el aspecto de la composición muestral, se trata de casos representativos del sector empresarial chileno relacionados con el intercambio comercial entre Chile y MERCOSUR. La naturaleza de los datos es cualitativa y su recolección procura enfocarse en la obtención de un mayor entendimiento de lo que significa para las asociaciones gremiales del empresariado chileno su participación en la implementación y la administración del acuerdo vigente con el esquema de integración antes mencionado.

Respecto a los criterios para la evaluación en la recolección y análisis de datos resaltan la credibilidad de los gremios para constituir el marco muestral, así como el nivel de representatividad de las industrias que en ellos confluyen

Selección Muestral

La selección de la muestra se hizo mediante la revisión y análisis de 2 elementos. El primero de ellos se sustenta en las estadísticas publicadas por la dirección de estudios de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile relacionadas al intercambio comercial entre los 4 países miembros originarios del MERCOSUR. No se incluye a Venezuela en virtud de que su adhesión al bloque se produjo en agosto de 2012 y la información disponible se vincula al relacionamiento derivado del Acuerdo de Complementación Económica 23 suscrito de forma bilateral con dicho país.

En este sentido, entra en consideración cuál es el medio de representación del sector empresarial chileno ante el estamento gubernamental que, pese a ejercer una función de coordinación interministerial y de relación con el empresariado, es en definitiva quien tiene la competencia de implementar y administrar los acuerdos comerciales vigentes en Chile. (Artecona, 2009).

El sector empresarial chileno organizado, ha desarrollado acciones de diversa índole lideradas por gremios tales como la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) y la Sociedad Nacional de la Agricultura (SNA). El modelamiento de la política comercial chilena en los últimos 20 años ha ampliado la base de la participación de otras asociaciones gremiales. No obstante se hace patente la necesidad de observar las cifras de intercambio comercial con el MERCOSUR

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (Mill US$ FOB)		
SACH	Descripción	2011
74031100	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado.	1.592,3
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	873,1
74081110	Alambres de cobre refinado, sección transversal inf o igual a 9,5 mm.	270,2
3021221	Salmones del atlántico y salmones del danubio enteros.	231,9
29051100	Metanol (alcohol metilico).	183,1
87032391	Automóviles de turismo, de cilindrada entre 1500 cm3 y 3000 cm3.	127,4
87084030	Cajas de cambio y sus partes para vehículos de la partida 87.03.	116,8
31042000	Cloruro de potasio.	116,3
73261110	Bolas y artículos similares para molienda de minerales, forjadas	98,2
72027000	Ferromolibdeno.	72,2

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (Mill US$ CIF)		
SACH	Descripción	2011
27090010	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (api < 25)	2.002,6
27090020	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (api >= 25)	1.350,0
2013000	Carne de bovinos deshuesada fresca o refrigerada.	674,3
87021091	Los demás vehículos para el transporte de 10 o más personas	275,2
27111200	Propano licuado.	251,5
10059000	Los demás maíz.	212,6
15179020	Mezclas de aceites vegetales, refinados.	195,3
23040030	«pellets».	194,3
23099090	Las demás preparaciones de los tipos usados para la alim. de los animales.	183,7
10070090	Los demás sorgo de grano	161,3

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

En este sentido los gremios seleccionados en los cuales se apoyará la recolección de datos para esta investigación de acuerdo a la primera arista (intercambio comercial con Mercosur) son los siguientes:

- Sociedad Nacional de la Minería (SONAMI)
- Asociación Chilena de la Carne
- Asociación de Exportadores de Manufacturas (ASEXMA)
- Sociedad Nacional de la Agricultura (SNA)
- Chilealimentos
- Vinos de Chile
- Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA)
- Asociación de industrias metalúrgicas y metalmecánicas (ASIMET)
- Asociación industrial de laboratorios farmacéuticos (ASILFA)
- Confederación de la Producción y el Comercio (CPC)
- Asociación de Exportadores de productos lácteos (EXPORLAC)
- Cámara de Comercio de Santiago (CCS)

El segundo elemento que se aplica en la selección de la muestra, guarda relación con aspectos conceptuales vinculados con la influencia que se ejerce a través de los grupos de interés organizados. Entre las características que pueden detectarse respecto a los fines y resultados de la acción política desarrollada por el sector empresarial, destaca el hecho de que si bien hay sectores exitosos en donde confluyen la posición empresarial y

la decisión tomada por el gobierno, también está el lado de los sectores menos favorecidos con estas acciones.

En este sentido, el empresariado puede hacer frente a 2 tipos de fracaso, el primero calificado como la pérdida, que puede ser definido como el que ocurre cuando el sector lucha contra una decisión que cambiará el *status quo* para una realidad mayormente desfavorable y aún así esta decisión es tomada por el sector gubernamental y el segundo tipo de fracaso, denominado frustración, cuando el fracaso político se vincula al hecho de que el sector empresarial defendía un postulado que cambiaría el status quo para una realidad mayormente favorable, sin embargo la decisión no es tomada por el gobierno (Pralón, 2007).

Impacto de los casos de éxito y fracaso del empresariado sobre la política comercial

	Impacto sobre el Status Quo	
Resultado de la decisión	El Status Quo Cambia (nuevos acuerdos comerciales)	El estatus Quo se mantiene (propuestas rechazadas, retiradas o archivadas)
Éxito	Reduce la aplicación de medidas en materia de política comercial (ganancia)	Impide la adopción de medidas en materia de política comercial (alivio)
Fracaso	Aumentan o se suscriben nueva medidas (pérdida)	Impide la aplicación de medidas (frustración)

Fuente: Pralon (2004) O lobby da Indústria no Congresso Nacional: o empresariado e política no Brasil Contemporaneo. Traducción propia

Es por esta razón que es fundamental indicar el hecho de que un planteamiento sea acogido con éxito por el sector gubernamental no corresponde a decir que el éxito ocurrió por causa de la influencia ejercida por la industria o el empresariado, toda vez que el concepto de influencia debe ser entendido con una connotación causal. Ante este postulado, Pralón explica que “Afirmar que la influencia de un actor es a causa de una decisión observada implica afirmar que aquella decisión no derivó de otros factores que

por tanto no habrían ocurrido o serían diferentes en el caso que el actor no hubiese ejercido su influencia"[2]

Estas consideraciones permiten evidenciar que el segundo elemento para la selección de la muestra, se enfocará en aquel segmento del empresariado que participó en las negociaciones para la entrada en vigencia del ACE35 con una postura contraria a las proposiciones efectuadas por el gobierno de Chile y de acuerdo a este postulado obtuvo un fracaso catalogado como pérdida, de acuerdo a la tipología descrita anteriormente y se convirtieron en los sectores menos favorecidos con la entrada en vigencia del acuerdo y que deben de igual manera tomar parte de la implementación y administración del mismo al ser sectores representativos del empresariado chileno.

[2] Wagner Pralon. O Lobby da indústria no congresso nacional: empresariado e política no Brasil Contemporáneo Pág 523

Marco Teórico

El empresariado y su relación con el estado en el desarrollo del modelo económico Chileno

Las organizaciones empresariales han tenido un fuerte impacto en la formulación de políticas públicas en los últimos 50 años en Chile. Hay una postura que les otorga un mayor grado de autonomía como actor colectivo en el sentido de que no deben rendir cuentas a la población electoral al permanecer aislados de mecanismos de control en la arena democrática. (Rehren, 1995) Otra vertiente asume una posición más centrada en el aprendizaje político derivado del relacionamiento con el gobierno en los últimos 20 años. (Montero, 1997)

Haciendo una revisión sobre el comportamiento del sector empresarial en la segunda mitad del siglo XX en Chile, encontramos que los inicios de la década del 70 significaron el agrupamiento de los gremios empresariales a través de acciones unificadas e ideológicas, que tienen como núcleo central la defensa de la propiedad privada de los medios de producción, en resistencia a la política gubernamental. Históricamente las asociaciones gremiales habían sostenido una relación de corte individual, y es la confrontación al gobierno de la Unidad Popular el factor que se constituye como el punto de convergencia entre actores con posturas tradicionalmente aisladas (Campero, 2003).

A mediados de la década de los 70 hasta mediados de la siguiente, el "lenguaje ideológico de combate" se constituye como la principal fuente argumentativa del empresariado chileno. No obstante, los preceptos que contenía no estaban completamente asimilados, así como tampoco se veía viable la operacionalización de los mismos. El elemento que marca el contenido de este lenguaje no es otro que el neoliberalismo. (Campero, 2003)

Para algunos autores, el empresariado chileno experimentó una suerte de revolución, que movió los cimientos de la concepción de su rol y naturaleza dentro del

acontecer chileno, esta transformación que los hace tanto actores como líderes del proceso que experimentan vendrá acompañado de una fuerte dicotomía en lo que respecta a la distribución del ingreso y la desigualdad social que enfrenta el país, pese a sostener importantes indicadores de crecimiento económico. No obstante, la transición experimentada hacia el ala neoliberal no estuvo acompañada de un liderazgo o de un proyecto presentado por parte de este sector nacional sino por la élite denominada como tecnócrata, compuesta por el estamento militar, el sector económico y ejecutivos de empresas de diversa índole (Montero, 2011).

La transformación, tiene ahora como punto de partida la construcción de un nuevo orden socioeconómico que por primera vez destaca como protagonistas a los empresarios, por encima de actores colectivos, de movimientos sociales o inclusive del propio estado, y el argumento de este planteamiento se sustenta en la defensa del modelo económico y la nueva base social que planteaba. Era fundamental defender al empresariado como motor de desarrollo y creador de riqueza y competitividad (Campero, 2003)

Inicialmente la percepción del empresariado chileno tras la convocatoria al plebiscito constitucional previsto para 1988 era que este proceso se constituiría como un juego de suma 0 del modelo económico construido a lo largo de 17 años del régimen militar, donde la relación con el estado pasó por varios momentos de encuentros y desencuentros, (Rehren, 1995). Esta postura se enlaza con la ruptura de la política de bloque, que no tuvo la suficiente habilidad de comprender las nuevas necesidades del empresariado, que con una nueva realidad política debía hacer frente a la vida democrática y sus consecuencias desde el ámbito social, lo que de alguna forma impulsó el surgimiento de una nueva generación de líderes en el ámbito privado, que debían enfrentar los nuevos tiempos que necesitaba Chile. (Campero, 2003)

Dentro de los factores a considerar para constituir el equilibrio entre el empresariado y el estado, se hace necesaria la construcción de una relación de confianza que le otorgue a los primeros un entorno en el cual puedan fijar sus posiciones respecto a la formulación de las políticas públicas, de la mano con lo que se conoce como el corporativismo social.

Posibles acciones de los empresarios en defensa de sus intereses
-Contacto directo con los tomadores de decisiones o sus asesores. Estos contactos pueden ocurrir en situaciones formales o informales (almuerzos, cenas, fiestas, etc.) -Contacto indirecto con los tomadores de decisiones por medio de cartas, manifiestos, correos electrónicos, etc. -Presencia oficial en organismos directamente involucrados en el proceso decisorio (comisiones, grupos de trabajo, consejos consultivos, consejos deliberativos, etc.) -Elaboración y publicación de documentos que presentan y justifican las reivindicaciones del empresariado -Redacción y presentación de proyectos -Participación en audiencias públicas -Campañas telefónicas y envío de correspondencias a los tomadores de decisiones -Divulgación de las demandas empresariales por vía mediática -Divulgación pública de la posición asumida por los tomadores de decisiones ante las demandas empresariales -Formación de coaliciones -Contratación temporal de individuos o firmas especializados en defensa de intereses -Promoción de protestas y manifestaciones

Fuente: Mancuso (2007). O empresariado como ator político no Brasil Traducción propia

El sector privado chileno y la construcción de la política comercial

La relación del empresariado chileno con la construcción de la política comercial se ha evidenciado en una participación a través de los representantes de las confederaciones y asociaciones gremiales sectoriales en la discusión y negociación de los 23 acuerdos comerciales de diversa índole, alcance y naturaleza que Chile tiene suscritos con más de 60 países alrededor del mundo, esto conjuntamente con la participación de delegaciones empresariales en visitas de estado desarrolladas por los diferentes gobiernos tanto de la concertación como de la alianza por Chile a diferentes países. Visitas que nunca han dejado de lado el fuerte interés de fomentar el relacionamiento comercial con sus socios tanto intra como extra regionales.

En lo que varias posturas concurren es que indudablemente el empresariado chileno con el devenir de los años y muy especialmente después de la vuelta a la democracia en los años 90, se erigió como un grupo de interés con una postura estructural en el proceso de toma de decisiones en el diseño de políticas públicas, el cual se canaliza a través de diversos mecanismos: la construcción de la concertación social, la discusión de proyectos regulatorios y en la definición de la política comercial (Montero, 1993)

En tal sentido, la construcción de un lenguaje de cooperación entre las asociaciones gremiales y el estado a través de su reconocimiento como vínculos o enlaces legítimos con el sector empresarial, han permitido este sistema de carácter neocorporativista que parte sobre la premisa de la voluntad del estado en sostener una relación de carácter comunicativo con los empresarios chilenos.

Un sector de la literatura que se ha encargado de caracterizar y analizar el comportamiento del empresariado con el gobierno en la definición de las estrategias en materia de política comercial, sostiene que precisamente la estrategia de inserción internacional de Chile en el ámbito comercial fue uno de los puntos más complejos en la relación del estado con el sector privado en los años 90, específicamente en lo que respecta a la adopción de regímenes preferenciales de comercio, lo cual se hizo patente además ante la ausencia de espacios de carácter institucional en los cuales se pudiesen

debatir los potenciales problemas derivados de la adopción de dicha estrategia, lo cual de alguna u otra forma dio como resultado la constitución de estos espacios que produjeran este marco de necesario entendimiento (Porras, 2003).

Esta postura de negociación y diálogo necesaria entre ambos actores puede ser evidenciada en la forma de un juego de negociación a 2 niveles, de acuerdo a lo que sostiene Robert Putnam, *"At the national level, domestic groups pursue their interests by pressuring the government to adopt favorable policies, and politicians seek power by constructing coalitions among those groups. At the international level, national governments seek to maximize their own ability to satisfy domestic pressures, while minimizing the adverse consequences of foreign developments. Neither of the two games can be ignored by central decision-makers, so long as their countries remain interdependent, yet sovereign"*[3]

Entendiendo al sector empresarial de Chile como un actor con vocería en la escena nacional, éste se manifiesta tanto en la arena internacional al negociar con sus pares extranjeros, y en un escenario doméstico debe interactuar con figuras del ámbito político y gubernamental. Mismo caso del gobierno nacional, que en lo que nos ocupa, el tratamiento de las temáticas vinculadas a la política comercial se vincula con sus homólogos en otros países y en lo interno debe desarrollar una relación con este actor que se constituye como un grupo de interés en los procesos de toma de decisiones.

Al ser éste juego multinivel para ambos actores se hace indispensable actuar en función de posturas negociadas que no deriven en un juego de suma cero (ganar-perder o perder-ganar), ya que para el gobierno resulta complejo en virtud de que ambos actores están expuestos a procesos de contraloría, en el caso específico del gobierno en la escena electoral al tratarse éste de un régimen democrático, mientras que la presión para la clase empresarial viene de parte del resto de la sociedad civil, trabajadores y sindicatos, que si bien no ejercen acciones directas de aprobación o revocación de decisiones como sí lo experimenta la política a través del voto, tiene mecanismos de control que derivan en practicas premiadas o rechazadas por los consumidores. En fechas recientes se pudo observar en este particular el rechazo a proyectos como

[3] Robert Putnam. Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games. Pag 434

Hidroaysen con una fuerte movilización de la ciudadanía frente a los intereses del sector privado o la presión ejercida por las audiencias internas y fuerzas sindicales al interior de la Corporación Nacional del Cobre, principal empresa del país, para la designación de profesionales en la nómina ejecutiva provenientes de la misma industria de la minería.

Actores no gubernamentales de la política comercial chilena

Actores	Importancia	Influencia	Recursos	Visibilidad
Partidos Políticos	Baja	Influyen en la agenda	Cohesión y organización, sistema de ideas, apoyo electoral	Visible
Centros de estudios	Media	Definiciones alternativas	Sistema de ideas, equipos especialistas	Semi visible
Organizaciones No Gubernamentales	Media	Definiciones alternativas	Cohesión y organización, creación de opinión pública	Visible
Gremios Empresariales	Alta	Definiciones alternativas	Poder económico, creación de opinión pública, apoyo electoral	Visible
Medios de comunicación	Media	Influyen en la agenda	Creación de opinión pública	Visible

Fuente: De Medeiros (2006). Atores e interesses chilenos nas negociações com o Mercosul: a política exterior do Chile para o Mercosul nos anos 1990-2000

Dentro de lo que Putman plantea como el nivel 1 de este juego multinivel podemos ubicar los procesos de negociación de los regímenes preferenciales de comercio que decide sostener un gobierno frente a terceros países, toda vez que en este escaño se generan estrategias entre negociadores que buscan la prosecución de este acuerdo. Mientras que el nivel 2, entendido como las discusiones que desagregan cada

uno de los actores en la búsqueda de la ratificación de un acuerdo puede ser identificado como el proceso de implementación y administración de los instrumentos de política comercial.

En esta situación, el impacto que generen los resultados en el nivel 2 tiene una incidencia en la estrategia aplicada en el nivel 1, entendiendo este primer nivel como la negociación de otros acuerdos comerciales. Esto se evidencia en lo que afirma Putnam cuando sostiene que las expectativas de rechazo en el nivel 2 pueden abortar negociaciones del nivel 1 sin que se haya experimentado alguna acción formal en el nivel 2.

Otra característica que podemos perfilar de este relacionamiento entre el sector empresarial y el gobierno en la implementación y administración de acuerdos de libre comercio a la luz de lo que plantea Putnam en su juego de doble nivel, viene dada por el hecho de que el nivel 2, involucra diversas temáticas de discusión, lo que se traduce como que los sectores que constituyen el nivel 2, en este caso entendiéndolos como gremios, asociaciones y confederaciones serán propensos a manifestar diversos intereses dentro de esta negociación multitemática, y en líneas generales, el grupo con los mayores intereses respecto a temas específicos es el sector que propenderá a tener posturas más extremas en dichos temas.

Esto se puede observar en las posturas que han sido sostenidas en ámbitos sectoriales por representantes de industrias o rubros, a modo ilustrativo, podemos mencionar el caso de los productores de azúcar del noroeste de Argentina, de provincias como Salta, Tucumán y Jujuy respecto a la férrea presión que sostienen para mantener este producto exento de la aplicación del arancel externo común del MERCOSUR. La razón de mayor peso dentro de esta perspectiva más allá de los desencuentros que pudiesen tener con los productores Brasileños de este rubro guarda relación con el hecho de que estas 3 provincias están dentro de las más pobres de Argentina y dependen casi con exclusividad de la industria azucarera. (Triches, 2003)

En este mismo orden de ideas, en la negociación del ACE35, una parte fundamental de las exportaciones de los países del bloque a Chile estaba conformada por productos agropecuarios, lo que hizo que no fuese posible emplear el mismo

tratamiento que había aplicado Chile en la negociación de los Acuerdos de Complementación previamente suscritos, como el caso de Bolivia, México y Venezuela. Básicamente en lo concerniente a la problemática devenida de la interpretación de la normativa vinculada al sistema de bandas de precios, especialmente con Argentina no permitió el consenso respecto a la reducción arancelaria del Trigo y sus productos derivados, Chile propuso la desgravación del arancel ad-valorem del Sistema de bandas de precios, mientras que MERCOSUR esperaba la exención tanto del arancel *ad-valorem* como del específico.

Un elemento clave en el perfilamiento de los grupos de interés y su relación con la política comercial es la influencia del tipo de sistema político imperante, para Onuki y Oliveira, existe una relación directamente proporcional entre el carácter democrático de un país y la contraloría ejercida en los procesos de formulación de políticas comerciales. En la medida en la que los actores domésticos sostengan un nivel de actuación elevado, la concentración de procesos de toma de decisiones será menor. (Onuki, 2007).

Este sector de la literatura le asigna un apartado de especial importancia a las relaciones de poder entre las ramas ejecutiva y legislativa del poder público nacional, en donde destaca la premisa de que mientras exista la percepción de los grupos de interés de que el poder ejecutivo controla la agenda de forma más consolidada, menor será la actuación del poder legislativo como zona de influencia. De igual manera, este grupo apoya el modelo de soporte político, en el cual "los grupos de interés ejercen presión para que la política comercial sea desviada para el punto más próximo del punto ideal. La concesión por parte del gobierno a un determinado grupo de interés se da en detrimento del bienestar agregado como un todo"[4] Este mecanismo se contrapone al de función de formación arancelaria, en el cual la disputa se produce entre 2 grupos de interés para la definición de la política comercial.

Dentro de los intereses especiales del sector empresarial y la naturaleza de la política comercial, también destaca el trabajo de Theodore Lowi, quien establece una clasificación de las políticas en 3 grandes categorías que se relacionan con ámbitos de

[4] De Oliveira & Onuki (2007). Grupos de interesses e a política comercial brasileira, pág 7

toma de decisiones que tienen características diferentes: políticas distributivas, regulatorias y redistributivas. Las políticas de tipo distributivo se determinan porque atienden varios intereses de forma simultánea, generándose una coexistencia poco conflictiva entre los grupos de interés que buscan influir en la esfera gubernamental. Las políticas de tipo regulatorio se destacan por generar situaciones de conflicto y provocan un alto grado de interés en varios segmentos que manifiestan intereses diferentes y divergentes. Por último, las políticas redistributivas tienden a generar relaciones conflictivas entre los intereses implicados, sin embargo los intereses empresariales habitualmente confluyen en uno de los sectores del conflicto. (Pralon, 2007)

En otro orden de ideas, la relación teórica entre la influencia de los grupos de interés y el realismo político se evidencia en el hecho de que para la determinación de las estructuras en la política comercial, la formación ideal es aquella donde hay una actuación por parte del estado como un intermediario de buena fe en los intereses del sector doméstico en la esfera internacional. En el plano real, podría suceder que el gobierno privilegie ciertas posturas en función de la prosecución de sus intereses, como razón de estado. En tal sentido, la relación con el interés nacional, concebido como un comportamiento objetivo y racional se evidencia en la construcción de la política comercial. (Porras, 2003).

Experiencias en América Latina en la relación de los privados con la Política comercial

En otras importantes consideraciones que se hace fundamental destacar son cuáles han sido las características que definen la relación entre los empresarios y el estado en otros países en las experiencias derivadas de la negociación, implementación y administración de acuerdos comerciales, toda vez que las mismas pueden fácilmente contrastarse para verificar los puntos de convergencia con el caso chileno y establecer un panorama general. En este apartado se revisan los casos de Argentina, Brasil, Colombia, México y La Unión Europea. Se excluyen los casos de Uruguay y Paraguay al ser países miembros de MERCOSUR en virtud de la carencia de fuentes informativas que den cuenta de la profundidad y elementos centrales de su relación con el estamento gubernamental.

En el caso de Argentina, la relación entre el sector empresarial y el estado en lo concerniente a la negociación, implementación y administración de acuerdos de libre comercio es bastante deficiente, toda vez que tanto el sector público como el sector privado carecen de cohesión, lo que ha derivado en que el país vea disminuido su poder de negociación frente a terceros países en la esfera internacional.

El sector privado, a través de asociaciones empresariales se ha definido como un actor con una participación modesta en lo que respecta a la política comercial argentina, especialmente por 2 razones, la primera de ellas es que las asociaciones empresariales no cuentan con el equipamiento necesario que les permita el tratamiento de asuntos técnicos comerciales, generalmente a causa de temas presupuestarios y segundo, porque no existen canales regulares de comunicación entre ambos sectores para la discusión de las temáticas de administración e implementación de los acuerdos comerciales. (Avogadro & Bouzas, 2002)

Los mecanismos de consulta son de carácter *ad-hoc*, sin una institucionalidad previamente establecida, y las consultas guardan relación con elementos de tipo subjetivo, tales como la naturaleza del tema a tratar, la urgencia y la voluntad del funcionario responsable. Lo que trae como consecuencia que el *lobby* sea el vehículo

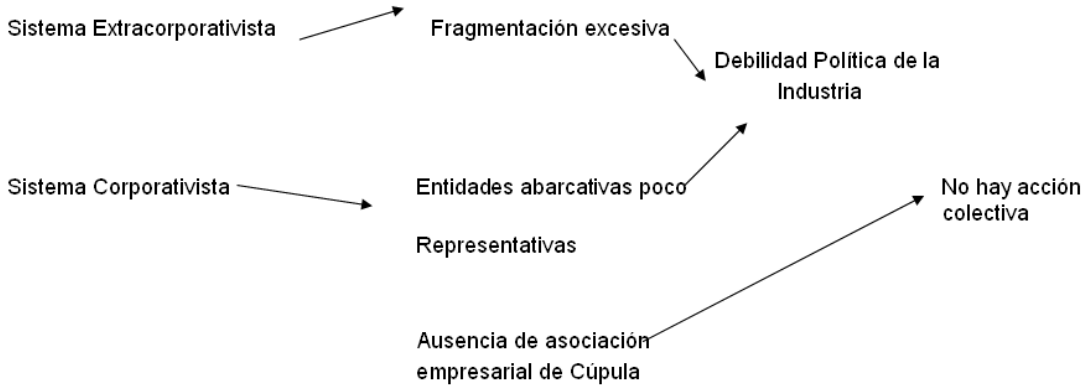
más efectivo en la búsqueda de resultados, hecho que se hizo evidente en la presión ejercida por el sector privado en el Congreso Nacional respecto a la legislación adoptada para la implementación del Acuerdo de las medidas de propiedad intelectual relacionadas al comercio.

En el caso de Brasil, se hace evidente una creciente tendencia hacia la formalización de los canales de consulta entre el sector público y el sector privado, caracterizado por la intensa dimensión sectorial del empresariado Brasileño. Inicialmente en la década de los 90 la naturaleza de estos espacios era más informal y sin tanta regularidad. No obstante, la adopción del Arancel Externo Común del MERCOSUR marcó la pauta en lo concerniente al establecimiento de un mecanismo de comunicación de carácter formal entre ambos sectores.

No obstante, para algunos autores, el rol del sector empresarial brasileño en la arena comercial frente al gobierno ha sido débil por su falta de cohesión interna, motivada principalmente por el hecho de que el sistema de elección de lideres en las asociaciones gremiales y entidades de clase, beneficiados por una legislación corporativista permite que prevalezcan asociaciones económicas poco relevantes frente a los líderes de las confederaciones estadales más neurálgicas o de sectores económicos de mayor importancia, lo que conlleva a que la elección de los representantes de las entidades nacionales empresariales como la Confederación Nacional de la Industria recaiga en representantes de categorías económicas de participación modesta o de estados con menor desarrollo.

Esto generará que estos líderes de bajo perfil sostengan una postura poco participativa frente al estado en los mecanismos de implementación y administración de los acuerdos comerciales. Y al no sentirse representados los empresarios influyentes o más importantes por estos líderes del sector, se produce una debilidad que reduce la credibilidad y la eficacia de las asociaciones empresariales como ejes aglutinantes de una posición como actor en los procesos frente al gobierno Brasileño. (Pralón, 2007)

Tesis de la debilidad política del empresariado industrial en Brasil



Fuente: Pralon (2004) O lobby da indústria no Congresso Nacional: empresariado e política no Brasil contemporâneo. Traducción propia

No obstante, pese a las problemáticas en la elección intersectorial que debe enfrentar el empresariado brasileño en sus filas internas, ha habido iniciativas de organización como sector de interés para participar en los procesos de negociación internacional, esto se evidencia en la creación de la Coalición empresarial brasileña (CEB), que se trató de una entidad de carácter multisectorial que participó en la negociación del área de libre comercio de las Américas.

En la experiencia Colombiana, entre los factores que definen la participación del empresariado frente al gobierno en el diseño y ejecución de los instrumentos de política comercial, se destaca el hecho de que el sector empresarial participa a través de los gremios más grandes y que representan a sectores sensibles dentro de las negociaciones. Existe una tradición negociadora del campo público-privado que viene desde la conformación del Pacto Andino y luego con la suscripción del G-3[5]. Generalmente la visión que tiene el sector empresarial colombiano en una negociación está circunscrita a la afectación que tiene el gremio en particular, más no se realiza un análisis del macroentorno.

En el año 2000 se creó el Comité Intergremial de Comercio Exterior, al cual puede pertenecer cualquier gremio que tenga interés en tomar parte de las

[5] G-3: Grupo de los 3, Tratado de libre comercio conformado por Colombia, México y Venezuela que tuvo vigencia entre 1995 y 2006

negociaciones. De acuerdo con Lagenbaek, el aporte que realizan los empresarios es de carácter dinámico, mientras que los gremios tienen una postura más moderada. Cabe acotar que el Ministerio del Comercio Exterior ha buscado generar un balance entre los gremios y los empresarios en las negociaciones comerciales internacionales, ya que "existe el temor de que la opinión de los empresarios activos en las negociaciones, que suelen ser empresarios grandes pueda ir en detrimento de los intereses de los productores o agentes más pequeños. Al canalizar la información a través de los gremios, se obtienen en principio propuestas sobre las que ya hay consenso, y éste como es natural, supone el mínimo perjuicio o riesgo para el integrante más vulnerable aún a costa de importantes beneficios para algunos de los afiliados"[6]

Los mecanismos de consulta entre el sector empresarial colombiano y el gobierno involucran la adopción de mecanismos informales tales como "el cuarto de al lado", mediante el cual, empresarios y representantes de los gremios acompañan a la comitiva gubernamental en las rondas de negociación comercial frente a terceros países a fin de mantener un contacto *in situ* del desarrollo de las negociaciones y para apoyar las consultas del sector público. Una vez de vuelta en el país son presentados los alcances de las negociaciones a sus pares, de gremios y asociaciones.

En México, la decisión de negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Canadá y Estados Unidos, respaldó la creación de un mecanismo consultivo de política comercial que comprende 2 vertientes, la del sector empresarial y la del mundo académico. La coordinadora de organismos empresariales de comercio exterior (COECE) se constituyó como la vocera del sector privado en la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

Las consultas de las temáticas de política comercial entre el sector público y el gobierno mexicano revisten un dinamismo evidenciado en todas las fases vinculadas a la adopción de acuerdos comerciales, desde la fase previa a la negociación, el desarrollo de la misma, la evaluación y la ejecución de estos instrumentos de política comercial.

[6] Lagenbaek, A. El papel del sector privado colombiano en la formulación de la política de comercio exterior. Pág 49

Los grupos de trabajo de la COECE se sustentan en 3 principios: la apertura, a través de una convocatoria de amplia base que buscaba persuadir los intereses empresariales, recopilar datos y consolidarlos, así como ganar legitimidad como el actor representativo de los intereses del empresariado Mexicano en la arena comercial internacional. El segundo principio, la unidad, en base a que los grupos de trabajo sectoriales buscaban reunir a toda la cadena de producción a fin de proyectar una cohesión como industria y el tercero, la representatividad, ya que los grupos de trabajo de la COECE debían estar integrados por empresarios activos de su sector (Alba & Vega, 2002).

Si bien estos mecanismos de consulta fueron creados para una coyuntura puntual como lo fue la negociación del TLCAN, consiguieron su permanencia en el tiempo y son participantes activos de las reuniones que ocupan al gobierno en la atención de las temáticas vinculadas a la política comercial, lo que no los ha hecho exentos de ser objeto de presiones por parte de grupos de interés de la sociedad empresarial mexicana, que han acusado falta de representatividad.

En definitiva, las negociaciones comerciales internacionales, marcadas por el momento del TLCAN, permitieron que el gobierno y el empresariado fijaran una nueva pauta en su relacionamiento y en las acciones de colaboración mutua, que han perdurado en el tiempo.

Algunas consideraciones que se desprenden del caso de la Unión Europea guardan relación con el planteamiento efectuado por Dur, *"In particular, economic interests enjoy excellent access to decision-makers in this policy field, which provides them with opportunities to influence outcomes. Economic interests active on trade policy issues also consider themselves to be influencial"*[7]

En el caso europeo, los sectores empresariales han apoyado la posición de impulsar negociaciones nuevas con un espectro más amplio. Desde la esfera nacional, la posición de negociación de la Unión Europea está alineada con los intereses de los sectores empresariales y sus demandas. Haciendo una revisión histórica de lo que ha

[7] Andreas Dur. Bringing economic interests back into the study of EU. Trade Policy-making. Pág 2

sido el comportamiento de los grupos de interés destaca la ronda Kennedy del antiguo GATT, donde los gobiernos de Francia y Alemania respectivamente mantuvieron una estrecha y cercana relación consultiva con los intereses de los sectores empresariales de sus países. En ambos casos los gobiernos realizaban una pesquisa que podía tener una connotación formal o informal de todos los sectores económicos a los fines de elaborar los papeles de posición para las rondas de negociación en función a lo arrojado por estas indagaciones.

Esto derivó en que el nivel de información de los decisores de estos gobiernos sobre los intereses y motivaciones en el campo comercial fuese muy elevado y refinado. Destaca por ejemplo, el caso del sector papelero francés, el cual competía con la industria de los países nórdicos y quería la preservación de las barreras arancelarias. Sin embargo, un grupo de este sector productor del papel involucrado en la fabricación de cigarrillos, conocido como papel fino tenía una fuerte orientación a la exportación, por lo que requería de una mayor apertura comercial. (Dur, 2008)

La consulta entre la Comisión Europea y el sector empresarial es constante, y además tiene una relación de importancia para este órgano del sistema europeo de integración. En líneas generales, en las rondas de negociación que han tenido lugar tanto en el antiguo GATT como en el sistema multilateral de comercio han evidenciado que los grupos de interés han contado con acceso privilegiado a los tomadores de decisión, lo que debería haber facilitado sus intentos en la obtención de decisiones influenciadas por sus posiciones.

Como complemento a esta premisa, "*Qualitative evidence also points in the same direction representatives of some trade associations even suggest that they perceive of the European comission as a service institution with the task of representing european business interests in international trade negotiations"*[8]

[8] Idem. Pág 20

La Negociación del ACE 35 entre Chile y MERCOSUR. Ejes de interés

En lo relativo a algunas apreciaciones respecto a la negociación de Chile con MERCOSUR, destaca el marcado interés que tenía el bloque en incorporar a Chile desde sus inicios, hecho que queda en evidencia en el tratado de Asunción, marco legal constitutivo del bloque. El artículo 20 contempla la apertura a la "Adhesión mediante negociación, de los demás países, miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los estados partes después de cinco años de vigencia de este tratado"[9]

Chile, por decidir seguir una estrategia comercial que privilegia la apertura comercial a través de los acuerdos comerciales con países alrededor del mundo declinó la oferta de incorporarse como miembro de pleno derecho, por lo que posteriormente adoptó el mecanismo que serviría de marco para el desarrollo de la política comercial con el bloque.

El ACE 35 tiene características particulares que lo hacen diferente en relación a la naturaleza de otros instrumentos de política comercial vigentes en la región. No existen excepciones permanentes, solo protección para productos sensibles como lo es el trigo y sus derivados por un período de tiempo considerablemente extenso, las cuales se encuentran desmanteladas casi en su totalidad. De igual manera, el ACE 35 impide en sus disposiciones la aplicación de nuevas restricciones al comercio, así como el establecimiento de un régimen de origen derivado del tratado de Asunción, y contempla medios como el arbitraje para la resolución de controversias (Bouzas, 2001).

Las negociaciones entre Chile y MERCOSUR resultaron de complejo desarrollo, básicamente por el nivel de protección con el que cuenta el sector agropecuario chileno y por la falta de interés para suscribir un acuerdo con el bloque, en razón de las consecuencias derivadas de la entrada en vigencia del Arancel externo común del esquema de integración.

[9] Tratado de Asunción. www.mercosur.int

Desde una perspectiva estratégica, la suscripción del ACE 35 contaba con el auspicio Argentino, país con el cual Chile en décadas pasadas había sostenido una situación de extrema tensión, y para Brasil, Chile es una plaza de interés para sus exportadores de productos manufacturados. Y en una arista más general, de acuerdo con lo que plantea Bouzas "el establecimiento de lazos más sólidos entre Chile y MERCOSUR tenía por lo menos 2 finalidades: la primera era acrecentar el poder de negociación del grupo en las negociaciones comerciales regionales, como las relativas al Área de Libre Comercio de las Américas. La otra finalidad tal vez haya sido contrarrestar el peso y la influencia de Brasil en el MERCOSUR"[10]. Lo que no se puede pasar por alto fue el profundo nivel de cohesión entre los países miembros del bloque en la Cumbre de las Américas celebrada en Mar del plata en 2005, que enterró de forma fáctica las aspiraciones del establecimiento del ALCA, demostrando una coordinación más allá del ámbito comercial, dejando en evidencia la extrema vinculación para alguno de sus países miembros, tal y como es el caso de Venezuela, ya incorporado como miembro de pleno derecho al esquema entre su política comercial y su política exterior.

No obstante a estas apreciaciones, el ACE35 es, de las negociaciones comerciales frente a terceros países suscrita por el bloque, la que ocupa el primer lugar de importancia al abarcar todos los sectores sin la presencia de excepciones permanentes, aspecto que podría chocar al encontrar que los miembros del MERCOSUR, que han sido por antonomasia exportadores del sector agrícola con un desempeño bastante consolidado en mercados con mayores niveles de distorsión, tienen especial interés en que se profundice el acceso a mercados, ya que éstas resultan dañinas para los productores que cuentan con ventajas comparativas en dichas plazas (Vaillant, 2006)

[10] Bouzas, Roberto. Aspectos estratégicos en las negociaciones del Mercosur. Pág 51

Análisis sectorial del empresariado chileno en la implementación y administración del ACE35

A través de la aplicación del instrumento de medición de esta investigación, se buscó determinar cuáles son los factores que caracterizan al sector empresarial chileno en lo que respecta a su participación en la implementación y administración del Acuerdo de Complementación Económica 35 entre Chile y MERCOSUR. Las entrevistas en profundidad fueron efectuadas a los representantes de las asociaciones gremiales que agrupan a los productos que integran la balanza comercial entre ambos actores, así como a gremios que si bien no resultaron beneficiados con la suscripción del mismo, a través del tiempo han debido coexistir con su implementación y administración.

A lo largo de las entrevistas se reflejan varios aspectos claves a la hora de analizar el rol del empresariado chileno en la implementación y administración del Acuerdo de Complementación Económica, estos guardan una estrecha relación con las características resaltantes que se observan al efectuar la revisión de la participación del sector privado en la implementación y administración de la política comercial en otros países del continente, tales como el grado de cohesión con otras asociaciones gremiales, el relacionamiento con diversas esferas del estamento gubernamental, la preocupación por las temáticas vinculadas al desarrollo del capital humano que maneja los aspectos técnicos de la política comercial en los gremios empresariales y los motivos que describen la participación de los mismos en la implementación y administración del acuerdo.

- **Sociedad Nacional de la Minería (SONAMI)**

La Sociedad Nacional de la Minería es una entidad gremial que tiene como propósito la representación de las empresas vinculadas a la actividad minera en pequeña, mediana y gran escala, tanto de la minería metálica como no metálica. Dentro de su ámbito de acción, agrupa a compañías de la mediana y gran minería, así como a 38 asociaciones gremiales de corte regional. De igual manera, la asociación es parte de la Confederación de la Producción y el Comercio, organismo que agrupa a los principales sectores productivos del país

La asociación se caracteriza por una acción individual como gremio respecto al tratamiento de las temáticas comerciales, en donde resulta prioritario mantener informados a los asociados sobre los puntos que vayan surgiendo en este particular, es el gobierno a través de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores quien comunica al gremio sobre las acciones respectivas. Este recoge las inquietudes de sus empresas socias y las presenta a las autoridades correspondientes para ayudar a construir la posición del estado, lo que permite definir a su participación como de carácter sustantiva, ya que se trata de una participación permanente y la opinión de SONAMI contribuye a elaborar la pauta oficial.

Respecto a los aspectos vinculados a la implementación y administración del ACE35 con MERCOSUR, en general los productos de la minería tienen aranceles bajos, en virtud de su naturaleza, asociada principalmente a *commodities*. El acuerdo resultó un instrumento que otorgó certidumbre respecto a las normativas para el intercambio comercial con 2 grandes socios de Chile en la región tales como Argentina y Brasil. SONAMI no efectúa coordinaciones previas con otras asociaciones gremiales en lo que respecta a la presentación de las temáticas de interés para el estamento gubernamental, esto encuentra explicación por el hecho de que los productos que están representados por la asociación constituyen un porcentaje considerable del Producto Interno Bruto de Chile, lo que les genera un amplio margen de actuación individual como sector empresarial

La asociación sostiene contactos con otras esferas gubernamentales como el sector legislativo, no especialmente en lo referente a los temas de política comercial, como sí en asuntos regulatorios que incidan en el desarrollo de la industria minera de Chile, neurálgico en el crecimiento del país. Dentro de las temáticas más frecuentemente atendidas por la asociación en lo referente a la implementación del Acuerdo de Complementación Económica 35 destacan los aspectos vinculados a los obstáculos técnicos al comercio y medidas no arancelarias y en lo particular en la aplicación de instrumentos a potestad del estado, que sobre el principio del trato nacional genera comercio administrado. Se puede observar que las mayores incidencias de esta naturaleza ocurren con las 2 economías más grandes del bloque: Argentina y

Brasil. No obstante, el 76% de las exportaciones Chilenas al MERCOSUR lo constituyen productos de la industria minera

De igual manera, queda de manifiesto que la relación empresarial sigue un curso uniforme fuera de los inconvenientes generados por el intercambio comercial por la implementación del acuerdo, demostrado en el hecho de que las principales empresas exportadoras de Chile hacia MERCOSUR están representadas por la Asociación.

En lo referente a la relación personal entre los representantes de la Asociación gremial y los funcionarios a cargo del tratamiento de los temas de la política comercial en Chile, que en la revisión de los casos del sector empresarial de América Latina y la Unión Europea es un punto frecuentemente abordado, para la asociación este punto no cuenta con la misma percepción que en otros países del continente, donde puede considerarse como determinante. Por encima de la relación personal entre el sector público y el sector privado se encuentra una institucionalidad que recibe instrucciones de la más alta dirección del poder ejecutivo, ya que se trata de políticas de estado que no están a la discreción de funcionarios públicos, y que además constituye uno de los ejes sobre los cuales se basa el desarrollo de la alianza público privada.

Para SONAMI, la institucionalidad se va construyendo mediante los esquemas de cooperación emanados por el sector empresarial, lo cual ha permitido generar espacios que construyan objetivos país. El recurso natural no hace la diferencia respecto al desarrollo nacional, sino la institucionalidad que se produce para hacer uso eficiente de los mismos.

Respecto al intercambio comercial previo a la suscripción del acuerdo con los países de MERCOSUR, este bloque tenía una mayor importancia de la que tiene ahora respecto al comercio de Chile en lo que respecta a la industria de la minería. El intercambio comercial como proporción del comercio del país ha disminuido, hecho que no es atribuible a los efectos del ACE35, ya que el acuerdo en sí es un facilitador de la apertura comercial entre Chile y sus países miembros. La respuesta se encuentra en el hecho de que los mercados futuros con mayor prospección para Chile se encuentran en la cuenca del Pacífico, cuyo mayor socio comercial es China en la actualidad

- **Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA)**

La Sociedad de Fomento Fabril, conocida por sus siglas como SOFOFA, es una es una federación gremial que agrupa a empresas y gremios del sector privado chileno. Está constituida por cerca de 2500 empresas, además de 38 asociaciones gremiales de índole sectorial y 8 gremios empresariales regionales. En su totalidad, estos gremios encarnan el 30% del producto interno bruto de Chile, así como también se encuentra representado el 100% de la actividad industrial nacional.

Para la SOFOFA, el MERCOSUR representa un mercado natural de destino para las exportaciones de manufacturas chilenas, por tratarse de productos con valor agregado. En el caso Brasileño hay una relación comercial y empresarial muy estable, Uruguay es concebido como un mercado por antonomasia para las PYMES de Chile, mientras que la prospección hacia Argentina está caracterizada por la incertidumbre. En el caso Paraguayo hay una discreta vinculación.

El ingreso de Chile al ACE35 en calidad de asociado trajo algunos costos, pero para el momento en el que se suscribió el acuerdo, se trató de un instrumento muy moderno, que abordaba temáticas de diversos ámbitos de interés para el sector empresarial. En este sentido, la relación ha estado marcada por un factor muy poderoso: el sostenimiento de la misma ha sido desde la arista binacional. Hecho derivado en la poca actividad de la comisión administradora del acuerdo, en donde si bien la SOFOFA ha sido invitada a participar en instancias institucionales del esquema y toma parte como cuarto adjunto de las reuniones de la comisión de administración, no hay una instancia como sector privado para acompañar el accionar del gobierno en la estructura del MERCOSUR.

Esto ha motivado a que el trabajo de la arena comercial vea sus avances en los consejos empresariales binacionales, ante la inexistencia de un consejo empresarial Chile-MERCOSUR. Destacando el caso de los consejos empresariales Chile-Brasil y Chile-Uruguay. Dicha instancia no existe ni con Argentina ni con Paraguay. La participación del gremio en los temas de la política comercial es sustantiva y absoluta, en una estrecha y constante cooperación con la Dirección económica de la Cancillería

de Chile, es frecuente y la opinión como actores ayuda a construir la posición oficial del gobierno, así como también su opinión incorpora valor agregado a la misma.

Los consejos empresariales binacionales (Brasil y Uruguay) han encontrado espacios para el avance en temáticas tales como el comercio de servicios, cuyo capítulo dentro del acuerdo se pactó que tuviese un tratamiento bilateral, así como el ámbito vinculado a las compras públicas, que igualmente se negoció con Uruguay. En tal sentido, en el apartado referente a la Cámara de Comercio de Santiago se profundizará con mayor detalle en este particular.

Respecto al grado de cohesión con otros gremios empresariales, SOFOFA al ser una federación, representa en los temas comerciales a una parte importante de las asociaciones gremiales de carácter sectorial. De igual forma, en virtud de los temas que se manejen en la agenda bilateral se van fijando las pautas de interés. En este sentido, hay avances bilaterales que chocan con la naturaleza institucional del MERCOSUR, que requiere de un consenso positivo de todos sus países miembros. Aquí se hace necesario efectuar la comparación respecto a los puntos de coordinación con lo que ocurre en el seno del consejo empresarial de la Alianza del Pacífico, instancia que sí existe y cuyos requerimientos son elevados al estamento gubernamental de los países miembros de este esquema, caso que no ocurre en el MERCOSUR, donde al no existir el consejo empresarial, ni con el bloque, ni con Argentina ni con Paraguay, parte de los temas quedan al margen de las agendas bilaterales.

En relación a las problemáticas más frecuentemente atendidas respecto a la implementación y administración del ACE35, destacan los temas de homologación normativa, en general con las certificaciones digitales. Existe discrepancia entre varios de sus miembros en este tratamiento, ya que Brasil quiere trabajar en conjunto con SOFOFA para avanzar en este tema, Paraguay no cuenta con firma electrónica y con Argentina hay trabas desde el nivel gubernamental para la atención de este tópico. Destacan también los inconvenientes mayoritariamente con dicho país en lo que respecta a la administración de comercio y el otorgamiento de cupos y licencias de importación. Esta relación ha sido compleja además por la ausencia de una contraparte de la federación en el país trasandino, lo que hace más difícil la articulación de acciones en conjunto. Otro problema que marca el relacionamiento comercial entre Chile y

MERCOSUR para SOFOFA es el referente a la poca actualización de la Nomenclatura Común Arancelaria del Bloque (NCM), lo cual genera trabas en los temas operativos del comercio exterior.

Respecto a la importancia del trabajo en conjunto con el sector público, para SOFOFA no cabe la menor duda de que este tiene un carácter vital, El diálogo político es un factor imprescindible para el empresariado chileno en la implementación y administración de los acuerdos comerciales. En el caso de MERCOSUR es fundamental la voluntad política por parte de sus estados miembros para avanzar en los temas de interés derivados de la implementación del acuerdo, a fin de perfeccionarlo.

Hay un punto que también se hace presente en la revisión de los casos del sector empresarial y su relación con la política comercial en la implementación y administración de acuerdos comerciales relativo al equipamiento deficiente con personal técnico para la atención de estos temas y en donde SOFOFA cree necesario que el sector industrial cuente con mayores recursos para la atención de estas problemáticas, ya que en la actualidad solo ellos, así como algunas otras asociaciones gremiales cuentan con este capital humano, lo que eventualmente hace más complicado su tratamiento.

❖ Confederación de la Producción y el Comercio (CPC)

La Confederación de la Producción y el Comercio es un organismo cupular que agrupa a 6 sectores productivos de Chile organizados gremialmente, los cuales son: la Sociedad Nacional de la Agricultura (SNA), la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo (CNC), la Sociedad Nacional de la Minería (SONAMI), la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), la Cámara Chilena de la Construcción y la Asociación de Bancos y otras instituciones financieras (ABIF). Uno de sus objetivos es la representación del sector privado ante los diferentes órganos del poder público y esferas de la sociedad, así como la defensa de los intereses de las ramas de la producción y el comercio.

Al tener un carácter mayoritariamente de coordinación entre los diferentes actores gremiales del sector privado nacional, la CPC tiene una visión más generalista

de los temas derivados a la implementación y administración del ACE35 suscrito por Chile con el MERCOSUR. El trabajo de la CPC en lo relativo a la política comercial se basa en la búsqueda de la unificación de criterios, a través de la conformación de mesas técnicas que permitan sostener un planteamiento en conjunto, el cual pueda presentarse al gobierno.

Respecto al tipo de colaboración como organismo cupular del sector empresarial chileno, la Confederación tiene una participación sustantiva, cuentan con espacios para opinar e informarse y además otorgan valor agregado a las posiciones del gobierno. Destaca también la importancia de que la alianza entre el sector público y el privado sea absoluta, ya que se han presentado episodios en los cuales el gobierno actúa de forma individual y se cometen errores de entendimiento. Independientemente de que el gobierno es quien toma la decisión política en los temas comerciales, la CPC propicia instancias para avanzar.

En relación a la implementación y administración del ACE35 con MERCOSUR, destaca el avance bilateral en la agenda con Uruguay, coincidiendo con otras entidades de clase chilenas como SOFOFA. Estos avances, por ejemplo en el capítulo bilateral de comercio de servicios pueden derivar en un mayor acercamiento de los países de la Alianza del Pacífico con el MERCOSUR. Y esta relación podría convertirse en el factor de articulación entre ambos esquemas.

Respecto a los asuntos vinculados a la capacitación del equipo humano para el tratamiento de los temas comerciales, la CPC reconoce que no siempre se cuenta con cuerpos técnicos especializados, en algunos sectores se manifiestan falencias. Durante la fase de la negociación de los acuerdos comerciales suscritos por Chile en la década de los 90 y primeros años de los 2000, se constituyeron mesas técnicas que respondieron a este lapso, lo que hace necesario que en la medida en la que se cumplan ciclos de implementación y administración de los acuerdos comerciales se entre en un proceso de revisión de los mismos para perfeccionarlos y llevarlos a una nueva etapa.

En la evaluación que recibe el ACE35, la CPC coincide con otros gremios en el hecho de que este instrumento fue muy moderno en el minuto en el que fue negociado. Sin embargo es de especial notoriedad que su perfeccionamiento guarda estrecha

relación con las condiciones políticas que se manifiesten con los países miembros del esquema, especialmente con Argentina y Brasil.

- **Chilealimentos**

Chilealimentos es la asociación gremial que agrupa al 80% de la industria agroalimentaria chilena, entendida como alimentos congelados, jugos de frutas y hortalizas, pulpas y concentrados, frutos secos y deshidratados. Dentro de sus misiones se encuentra la facilitación y posicionamiento de Chile como potencia alimentaria en la arena internacional.

La asociación actúa alineada a SOFOFA, así como sostiene una estrecha relación con la Direcon y las oficinas comerciales de ProChile alrededor del mundo para el tratamiento de los temas de la política comercial. Destaca también el contacto que mantienen con la Alianza latinoamericana de Asociaciones de la Industria de Alimentos y Bebidas, en donde se hacen presentes gremios homólogos de los países miembros del MERCOSUR, tales como la Coordinadora de la Industria de Productos Alimenticios de Argentina (COPAL), la Asociación Brasileña de Industrias de Alimentación (ABIA), la Asociación Brasileña de la Industria de Bebidas Gaseosas y no Alcohólicas (ABIR) y la Cámara Industrial de Alimentos de Uruguay (CIALI).

Chilealimentos mantiene una participación de carácter adjetivo en los temas relativos a la implementación y administración del ACE35 con MERCOSUR, entendiendo esta como que si bien se trata de una participación de carácter permanente, no es necesaria para construir la posición oficial del gobierno. Ciertamente hay una constante preocupación por parte del estamento gubernamental a fin de conocer los sectores sensibles de la dinámica comercial del rubro alimentos, lo cual ejecuta la asociación mediante un frecuente contacto con sus empresas asociadas.

En lo relativo a las problemáticas derivadas de la implementación del acuerdo, destacan temas relacionados al otorgamiento de cupos por parte de Brasil y la presencia de obstáculos técnicos al comercio a través de medidas fitosanitarias, así como también la falta de uniformidad de criterios en lo referente a la interpretación de normas específicas. Esto con Brasil se manifiesta en el comercio de pulpas concentradas,

mientras que con Argentina los inconvenientes están enmarcados en temas relacionados a normas de origen y falta de homogeneidad en lo relacionado a aspectos de forma en la presentación de la declaración jurada anticipada por parte de los exportadores.

El punto vinculado a la problemática respecto a normas de origen con Argentina se enlaza con una manifiesta preocupación que ha presentado Chile a través de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales en lo referente a la necesidad de la entrada en vigencia de un protocolo adicional del acuerdo, que es el texto consolidado del régimen de origen, el cual se encuentra en la Secretaría General de la ALADI, en virtud de que algunos de los países miembros manifestaron reparos en este particular..

Para la asociación, la relación personal entre el gremio y el funcionario gubernamental tiene una importancia notoria, ya que una relación fluida entre ambos sectores tendrá incidencia en potenciar aún más los productos de exportación estratégicos para el rubro. En líneas generales para el gremio, el ACE35 es un buen acuerdo, y sus inconvenientes guardan relación con actuaciones cíclicas por parte de los países miembros a fin de frenar las exportaciones Chilenas y trabas vinculadas a estructuras internas de estos países.

- **Vinos de Chile**

La asociación gremial que agrupa al 95% de la industria vitivinícola chilena nació en 2007, a consecuencia de la unión de 2 asociaciones gremiales: Viñas de Chile y Chilevid. Destaca el hecho que dentro de su misión está presente el fortalecimiento de la industria a través de la participación en la elaboración de la política comercial chilena. Para la asociación, el ACE35 es un acuerdo comercial positivo desde la arista comercial, a pesar de que la concepción del intercambio de Chile con los países miembros del esquema de integración en esta industria sin el acuerdo sería menor, el instrumento en sí mismo no ha sido un mayor facilitador del comercio.

La mayor carencia de este acuerdo para Vinos de Chile, se encuentra en el protocolo de solución de controversias y en un hecho puntual para la industria, que es su

falta de actualización sectorial. Respecto al tema del protocolo de solución de controversias, al igual que en el caso del texto consolidado del régimen de origen, se encuentra en la secretaría general de la ALADI pendiente de revisión.

La asociación tiene una actuación en conjunto de carácter ocasional con SOFOFA, por otra parte, no sostiene una coordinación previa con otras asociaciones gremiales en la elaboración de una hoja de ruta a ser presentada al gobierno para el tratamiento de los temas de la agenda en política comercial. Destaca el trabajo en conjunto con organismos del estamento gubernamental tales como ODEPA[11] y el SAG[12], así como con la Direcon, tornándose por ciclos una relación más influenciada por la vinculación con ODEPA y el Ministerio de Agricultura y en otros momentos por la relación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y la Direcon.

En este mismo orden de ideas, Vinos de Chile cuenta con una participación sustantiva, como gremio son tomados en cuenta por el estamento gubernamental y cuentan con un rol decisivo en la formulación de la posición del estado en lo relativo al tratamiento de los temas de la industria vitivinícola chilena en la política comercial nacional.

Respecto a las problemáticas derivadas de la implementación del ACE35 con MERCOSUR, destaca la aplicación de medidas no arancelarias por parte de Brasil, las cuales encuentran una explicación en parte por la actitud proteccionista de dicho país que ve como una amenaza la actualización de los temas entendidos como Obstáculos técnicos al comercio. De igual manera la falta de uniformidad respecto a las normas de etiquetado y embalado entre Brasil y Chile se tornan un tópico problemático. En el caso de Argentina no se registran mayores incidencias, toda vez que dicho país no es competencia en el mercado nacional, ni viceversa, aunque ambos países son competidores en las plazas brasileñas. Al respecto de la relación con Uruguay y Paraguay no se evidencias problemas para la industria en la implementación del acuerdo.

[11] Oficina de Estudios y políticas Agrarias. Ente público adscrito a la Rama Ejecutiva del poder público a través del Ministerio de Agricultura de Chile

[12] Servicio Agrícola y Ganadero. Organismo oficial del Estado de Chile, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales.

Se experimentan progresos en espacios cooperativos de trabajo con otros países mediante iniciativas propias del sector en el campo internacional, tales como el *Worldwide Trade Group*, en donde el gremio tiene interacción y avances con países de MERCOSUR tales como Argentina, que también pertenece a este grupo y Brasil que ocasionalmente participa del mismo en calidad de invitado. El propósito de este grupo es el intercambio de información para proveer de mejores condiciones de acceso a la industria vitivinícola en los mercados internacionales, a través del monitoreo comercial y el seguimiento a los temas de la industria en la OMC

En el apartado relacionado al peso de la relación personal entre los funcionarios gubernamentales y la asociación, hay una creencia de que es importante, más es un factor prescindible para el diálogo público-privado, ya que la estructura institucional del estado chileno no depende de la voluntad de un funcionario. En todo caso, una buena relación deriva en un avance de carácter eficiente y colaborativo en lo referente a la implementación de los Acuerdos Comerciales.

- **Asociación de Exportadores de Manufacturas (ASEXMA)**

La Asociación de exportadores de manufacturas (ASEXMA) es una entidad gremial fundada en 1984, que aglutina a las empresas exportadoras de manufacturas, servicios y turismo. Por su naturaleza y concepción es una entidad de clase que tiene como misión la representación del segmento exportador chileno, factor clave en el desarrollo de la política comercial ante los organismos gubernamentales correspondientes y otras entidades que guarden relación con el comercio internacional del cual Chile hace parte.

Para la asociación, el mayor valor del ACE35 como instrumento de política comercial radica en que fue el acuerdo que recogió el patrimonio histórico que había sido negociado con los países miembros del MERCOSUR en los primeros esquemas de integración suscritos en la región, tales como la extinta ALALC y la aún vigente pero maltrecha Asociación Latinoamericana de Integración. Además de esto, el acuerdo permitió fijar las normas de convivencia en materia comercial con socios importantes de la región para Chile.

En una lectura general respecto al desarrollo de la relación comercial que sostiene Chile con los países miembros del bloque, destaca el caso Uruguayo, mercado de interés para Chile, en donde coinciden con SOFOFA, mientras que los casos de Argentina y Brasil están marcados por la presencia de otros factores, tales como el desarrollo de sus economías o el grado de industrialización. Con respecto a Brasil hay una relación de corte más regular, que pone de manifiesto los inconvenientes en la implementación del ACE35 por su estructura política en lo relativo a la interpretación de normas en el ámbito federal y estadal.

En el caso de la participación del gremio en la implementación y administración del acuerdo, destacan la ausencia de esquemas formales para su administración, se percibe que no es un tema que esté presente en la agenda público-privada de la política comercial, la cual surge únicamente cuando se genera alguna complicación o contingencia. En los últimos años el trabajo en conjunto desarrollado por ASEXMA con la Direcon y la oficina comercial de ProChile en Buenos Aires ha estado enfocado en la atención de las barreras impuestas por Argentina de carácter para arancelario, en especial las relacionadas a las declaraciones juradas anticipadas de importación[13], Punto en donde coinciden con Chilealimentos. Este hecho evidencia las restricciones no arancelarias que en un campo de análisis estadístico Argentina y Brasil se encuentran como principales ejecutores de este mecanismo

Por otra parte, hay sectores de la industria chilena que observan con interés a los países del MERCOSUR como potenciales mercados, hecho que no guarda relación con la administración del acuerdo, sino con el crecimiento que han tenido estos sectores en sí mismos en el mercado nacional, algunos de los cuales son los vinculados a la industria de equipamiento médico, odontológico y hospitalario.

[13] Documento exigido a todos los importadores de la República Argentina antes de efectuar su compra al exterior. la información que contiene dicha declaración debe ser lo más ajustada posible a lo que se va a exportar. Una vez completada, es ingresada y puesta a disposición de otros organismos gubernamentales Y considerando la naturaleza de la mercancía a importar, quienes se deberán pronunciar. Finalmente, la Secretaría de Comercio Interior la debe firmar y aprobar para seguir con el proceso de importación. (Catastro sobre barreras técnicas al comercio 2012. Ministerio de economía de Chile)

En la opinión del gremio, el acuerdo evidentemente necesita de un reimpulso, pero el principal problema radica en la falta de voluntad por parte de las economías más grandes del bloque, ya que para Argentina entran en juego variables políticas y para Brasil la prioridad comercial no está presente en Chile, sino en abastecer su demanda interna que es su principal mercado.

Dentro del trabajo que desarrolla ASEXMA junto con SOFOFA y Direcon, destaca el aspecto concerniente a la relación entre los funcionarios del gobierno y el sector privado. Es una relación fundamental para la generación de políticas públicas, toda vez que el gremio está comprometido a generar propuestas claras ante el estamento gubernamental para obtener respeto y consideración.

Otro elemento de interés en lo que se refiere a la implementación y administración del ACE35 y en general de los instrumentos de política comercial suscritos por Chile desde la adopción de la estrategia de inserción internacional, es el relacionado a la necesidad de efectuar inteligencia de mercado, que le permita al sector privado conocer tanto las oportunidades comerciales en los espacios donde hay acuerdos vigentes como también la detección de problemáticas que generen obstáculos técnicos al comercio. El órgano que cuenta con la capacidad técnica y presupuestaria para desarrollar esta actividad es ProChile. De igual forma, hacia este espacio debe apuntar la formación del capital humano que maneje los temas de política comercial en el sector privado, no únicamente hacia los equipos técnicos en comercio exterior.

- **Sociedad Nacional de la Agricultura (SNA)**

La Sociedad Nacional de la Agricultura es la entidad gremial más antigua del país. Fundada en 1838 agrupa a los actores de la agricultura y la agroindustria chilena con el fin de representar y velar por sus intereses, mediante la promoción de las políticas públicas que fomenten la competitividad de los sectores relacionados con el agro, así como el impulso en la formación y capacitación del recurso humano en los temas que aquí se relacionen.

La SNA realiza un intenso trabajo frente a diversas entidades gubernamentales tales como los ministerios de economía, agricultura, trabajo, educación, así como

organismos adscritos a estos, tales como CORFO, SERCOTEC, ODEPA, SAG. En atención al cumplimiento de sus objetivos como federación gremial, Destacan el relacionamiento que sostienen con los órganos gubernamentales que diseñan y ejecutan la política comercial de Chile, tales como Direcon y ProChile. No obstante, cuentan con limitaciones de carácter operativo, lo que se traduce en la imposibilidad para tener grupos de estudio y seguimiento en lo que respecta a los temas comerciales.

A juicio de la Asociación, se hace complejo mantener relaciones comerciales con economías que tienen políticas sectoriales disímiles entre sí, como se observa en el caso de MERCOSUR. Esto se ha traducido en una competencia no con sectores productivos sino con las tesorerías nacionales de los países miembros del esquema y su red de subsidios o políticas comerciales proteccionistas, lo que en esencia significa el sostenimiento de relaciones asimétricas, esta es la principal motivación que ha tenido la SNA para sostener una postura crítica de la implementación del ACE35 con el bloque.

Por otra parte, la SNA sostiene una postura demandante frente al fortalecimiento de los mecanismos en defensa a la libre competencia asociado a la producción agropecuaria local, particularmente en lo referente al caso de los cereales. En este sentido, el trabajo que desarrolla la Comisión nacional encargada de investigar la existencia de distorsiones en el precio de las mercaderías importadas resulta fundamental. Al revisar el histórico de las medidas aplicadas por la Comisión desde 1999 hasta la fecha, resalta el caso específico de las importaciones de trigo provenientes de Argentina.

Medidas aplicadas por la Comisión Nacional encargada de investigar la existencia de distorsiones en el precio de las mercaderías importadas en las importaciones de trigo provenientes de Argentina

Producto	Tipo de medida	Monto	Duración
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping definitivo	9,7%	Desde el 30 de junio de 2012, por el plazo de 1año.
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping provisional	9,7%	Desde el 1 de octubre de 2011, hasta que se resuelva la aplicación o no de un derecho antidumping definitivo.
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping definitivo	17%	Desde el 8 de Julio de 2010, por el plazo de 1 año
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping provisional	22,2%	Desde el 24 de febrero de 2010, hasta que se resuelva la aplicación o no de un derecho antidumping definitivo.
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping definitivo	30,3%	Desde el 7 de enero de 2009, por el plazo de 1 año
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping provisional	30,3%	07/07/2008 a 06/01/2009
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping definitivo	31,1%	28/05/2007 a 28/05/2008
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping provisional (modificación)	33,1%	20/01/2007 a 27/05/2007
Harina de trigo (Argentina)	Derecho antidumping provisional	16,2%	11/12/2006 a 19/01/2007
Harina de trigo (**)	Prórroga de sobretasa definitiva	14%	10/12/2005 a 10/12/2006
Harina de trigo (**)	Sobretasa arancelaria provisional	17%	10/12/2004 a 03/03/2005
Harina de trigo (**)	Sobretasa arancelaria definitiva	17%	04/03/2005 a 10/12/2005

Fuente: elaboración propia sobre la información estadística de las medidas aplicadas por la Comisión Nacional encargada de investigar la existencia de distorsiones en el precio de las mercaderías importadas desde 1999 a la fecha

En líneas generales, el MERCOSUR no es un acuerdo que le resulte conveniente al país para esta industria, por el desequilibrio sectorial respecto a los países del esquema en comparación con Chile, así como la inoperante institucionalidad del bloque, Además del hecho que si bien el acuerdo resulta una ventaja competitiva para Chile y hay una liberalización en lo referente al acceso a mercados, el arsenal normativo se termina convirtiendo en instrumentos tales como barreras no arancelarias. Además de que este acuerdo se motivó en razones principalmente políticas sin fundamentos económicos

La asociación destaca la seriedad de las instituciones chilenas en lo que respecta a la fiscalización de las importaciones que ingresan al territorio nacional, lo que le otorga un valor añadido respecto a la credibilidad y reputación de órganos tales como el

Servicio Agrícola y Ganadero, que efectúa una función de enlace con los órganos homólogos de los países que exportan al mercado nacional para la armonización de políticas. Destaca también la horizontalidad de la relación entre la SNA y la esfera gubernamental que ha tenido como resultados una relación bastante fluida entre el sector público y privado, por lo que esta actitud es ejemplificadora en relación con el resto de los países de la región.

Las problemáticas derivadas de la implementación y la administración del acuerdo guardan relación además de las investigaciones iniciadas para la detección de prácticas desleales como el Dumping y las subvenciones, con Argentina, también se hacen presentes incidencias en el ámbito sanitario con Brasil. En este particular, destaca la importancia de la figura de los agregados agrícolas presentes en los puntos de comercio bilateral de Chile.

- **Asociación Industrial de Laboratorios Farmacéuticos (ASILFA)**

La asociación industrial de laboratorios farmacéuticos es una asociación gremial fundada en 1986 que agrupa a los laboratorios farmacéuticos establecidos en el país, esto en virtud del hecho de que el 80% de las unidades farmacéuticas comercializadas en Chile son producidas por laboratorios nacionales.

Para ASILFA, el ACE35 no es un tratado vital desde la perspectiva de la industria farmacéutica, toda vez que de los países del bloque solo tiene relaciones comerciales con Paraguay y un muy bajo volumen con Uruguay. Si bien el Acuerdo resulta positivo, Argentina y Brasil son países con los que la industria chilena no tiene posibilidad de prospectar negocios debido a la actitud proteccionista hacia sus industrias de estos países, razón por la cual estas barreras le restan atractivos a la industria farmacéutica chilena. En tal sentido, el intercambio comercial del sector entre Chile y Paraguay no es producto de la existencia del Acuerdo, es una relación que encuentra su fundamento en el espacio bilateral.

ASILFA como asociación gremial sostiene contactos con la Direcon y no mantienen posturas en conjunto con otras entidades del sector privado, como SOFOFA, de la que es miembro o ASEXMA. La Asociación contribuye en la construcción de la

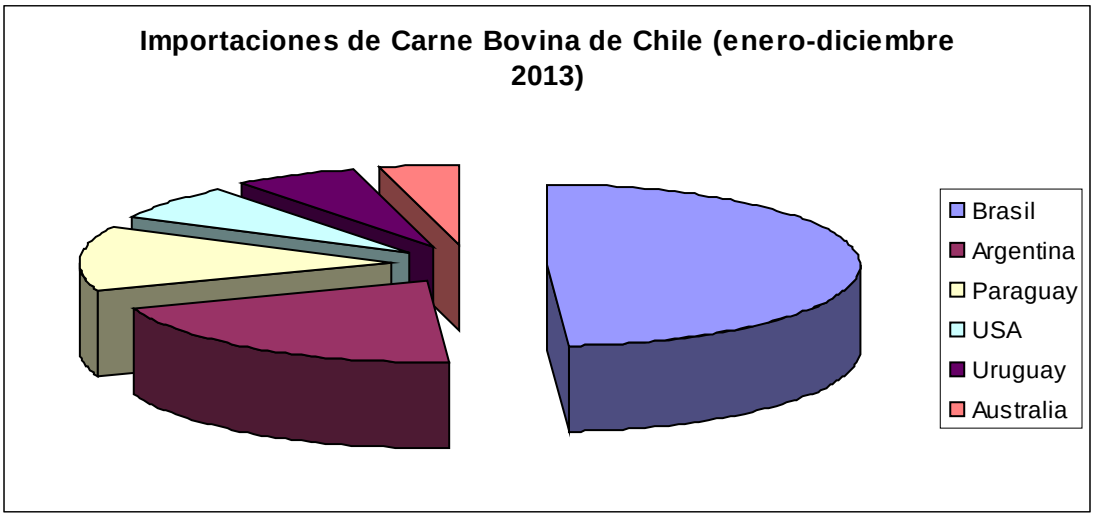
posición oficial del estado chileno en lo referente a los temas de política comercial, sin embargo resaltan la autonomía del estado para la adopción de las medidas que tengan a bien aplicar en este particular. Su participación se define tanto como por razones de demanda, al reclamar espacios para ser informados, como por necesidad, ya que de igual manera incorporan valor añadido a lo que negocia e implementa el gobierno.

Respecto a la relación personal entre los representantes de los gremios y los funcionarios del estamento gubernamental, la asociación considera que el estado cuenta con la suficiente independencia y autonomía para no dejar que una mala relación personal con el sector privado produzca afectaciones en la alianza público-privada. En relación a la necesidad de contar con equipos técnicos capacitados para el tratamiento de la implementación y administración de la política comercial, ASILFA considera determinantes 2 factores, tales como los recursos con los que cuente la entidad gremial correspondiente, así como los volúmenes comerciales que maneje la industria.

- **Asociación Chilena de la Carne (ACHIC)**

La Asociación Chilena de la Carne es una entidad gremial que agrupa a las empresas faenadoras, comercializadoras, procesadoras, e importadoras de Carne de Chile. Fue fundada el mismo año que se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica 35 con MERCOSUR y tiene como objetivo incentivar el desarrollo y protección de las acciones que sean comunes a la actividad que desarrollan y la representación de sus empresas asociadas ante los órganos del poder público.

Para la ACHIC, que dentro de sus entidades representadas se encuentran las empresas importadoras de carne, el ACE35 ha sido un excelente instrumento, ya que incluyó a la carne bovina en el capítulo de acceso a mercados y permitió su desgravación arancelaria. Esto encuentra su fundamento en el déficit chileno en la producción de este tipo de carne. En tal sentido, los principales socios que se disputan la plaza chilena han sido Brasil y Paraguay, en una dinámica que ha estado marcada por los episodios de fiebre aftosa que han experimentado dichos países, lo que implica un poder de mercado temporal de uno respecto a otro. La presencia de Uruguay como exportador de carne bovina al mercado nacional es bastante limitada.



Fuente: Asociación Chilena de la Carne en base a datos ofrecidos por ODEPA

Respecto a los inconvenientes que ha encontrado la Asociación para el desarrollo en la implementación y administración del Acuerdo, aparecen los impuestos a la exportación aplicados por Argentina o también llamados retenciones. Estos gravámenes se aplican a diversos sectores entre los que se cuentan el de la producción de carne bovina., cuyo arancel se ubica en el orden del 30%. Una característica que identifica a los impuestos a las exportaciones es que los mismos no son lineales o aplicables a todos los bienes, lo que origina que el cambio en el valor de estos productos hacia mercados foráneos también altere el precio interno de los mismos.

La Asociación desarrolla su actuación mediante un trabajo en conjunto con órganos del estado tales como el SAG, ODEPA, el Ministerio de Salud y en el ámbito gremial se relacionan con otras Asociaciones gremiales, tal y como es la SNA y APAS-ASPROCER. Cuentan con una participación que dependiendo de las circunstancias y las temáticas que se atiendan en la implementación y administración del acuerdo puede ser sustantiva o adjetiva, entendiendo que gran parte de estas circunstancias están rodeadas de los efectos de la aparición de episodios de fiebre aftosa[14].

[14] La Fiebre Aftosa es causada por un virus perteneciente a la familia Picornaviridae, género Aphthovirus. El virus ataca principalmente a los biungulados domésticos y salvajes (Artiodactyla). Bóvidos, ovinos, caprinos, porcinos, todos los rumiantes salvajes y suinos. En bovinos y porcinos generalmente la enfermedad es más severa. Puede ser fácilmente transmitida por contacto directo entre animales infectados y susceptibles, siendo el modo de transmisión más significativo. La vía de eliminación del virus más importante para mantener el proceso infeccioso son el aire expirado y la leche. Sin embargo también puede penetrar por abrasiones en la piel o mucosas generadas por el pasto, semillas, heridas generadas por máquinas de ordeña, heridas podales, etc. (http://www.rlc.fao.org/)

Para la ACHIC, la relación personal con los funcionarios gubernamentales a cargo de los temas de política comercial es fundamental, sin importar que en Chile exista una tendencia a que confluyan los sectores públicos y privados, una buena y cooperativa relación entre ambos actores es más que necesaria. En lo que respecta a la necesidad de contar con equipos profesionales para la atención de los temas técnicos de la política comercial por parte del sector empresarial chileno, la asociación no lo considera como una prioridad, toda vez que la misión técnica en el caso de la importación de carne bovina a Chile guarda relación con la capacidad del organismo gremial para desarrollar una acción que procure destrabar los casos complejos en materia de fiscalización por parte de los organismos gubernamentales correspondientes.

- **Asociación de Industrias Metalúrgicas y Metalmecánicas (ASIMET)**

La asociación de industrias metalúrgicas y metalmecánicas de Chile es una entidad de clase fundada en 1938 y que tiene como objetivo el impulso del desarrollo de ambos sectores nacionales, así como la representación de los intereses de las empresas asociadas ante diferentes audiencias, entre ellas las que se encuentran reunidas en el estamento gubernamental. Cuentan con 240 empresas asociadas que agrupan más de 1000 establecimientos tanto del sector metalúrgico como metalmecánico, lo que significa sobre el 80% del PIB sectorial. Como entidad sectorial están asociados a SOFOFA y los temas de política comercial son abordados a través de su actuación. En los aspectos gremiales de naturaleza doméstica su rol es de carácter independiente.

ASIMET tiene contactos con diversos órganos del poder ejecutivo para el desarrollo de sus objetivos, tales como los ministerios de economía, medio ambiente, trabajo y educación. Hay un elemento en el que la asociación gremial coincide con su par del sector agrícola, el cual es la visión crítica respecto a la necesidad de que el libre mercado sea equilibrado y en donde la competencia sea leal. En tal sentido consideran que si bien se ha trabajado en el desarrollo de la política comercial de Chile no se han concentrado los mismos esfuerzos en fiscalizar la competencia foránea de los productos de los sectores metalúrgico y metalmecánico, y el empresario local debe lidiar con regulaciones de diversa índole en el campo doméstico.

Dentro de los problemas que han experimentado como sector con respecto a la implementación del ACE35 destacan los surgidos con Argentina, lo que ha llevado a que algunas empresas chilenas hayan decidido instalar sus plantas productivas en dicho país, a fin de vencer los obstáculos con una visión local del negocio. Tales son los casos de empresas tales como Metalpar y CTI. De igual manera, el ámbito concerniente a la aplicación de los obstáculos técnicos al comercio también resulta con presencia de inconvenientes para el sector, sin perjuicio de que solo un 10% de la producción de la industria metalmecánica nacional está orientada a mercados extranjeros.

Para ASIMET, las dificultades relativas a la formación de capital humano para el tratamiento de los temas específicos que atiende la asociación gremial en el campo de la política comercial, deben tener una atención temprana y no solo para los temas comerciales, la visión debe ser mucho más general, ya que la Asociación debe encontrar mecanismos para formar e informar sobre la base de 3 fundamentos: la búsqueda de productos, la tecnología para su fabricación y el capital humano sobre el cual se fundamenta la relación de trabajadores.

Respecto al relacionamiento con el sector gubernamental, hay un entendimiento entre ambos sectores pero salpicado por una lejanía en las visiones de cada facción. Es necesario que se articulen más acciones público-privadas. El gremio hace una lectura positiva respecto al ACE35, que si bien fue un buen acuerdo que suscribió Chile sacó del camino a las empresas de estos sectores que se vieron incapacitadas de competir.

❖ Asociación de Exportadores Lácteos de Chile (EXPORLAC)

La asociación de exportadores lácteos de Chile, más conocida como EXPORLAC, fue fundada en 2003 y agrupa a la industria exportadora de lácteos del país, la representatividad de la asociación se ubica en el orden del 95% de las exportaciones de los productos lácteos, comprendidos en los capítulos IV, XIX y XXII del arancel de aduanas. En la arena gremial actúan en conjunto a SOFOFA, federación que también integran, y en el espacio público junto a la Direcon en lo relativo a los casos contenciosos o de situaciones especiales que surjan en la implementación del ACE35. De igual forma sostienen una relación de intercambio de información con

ODEPA y con el SAG, que es el órgano público encargado de certificar las exportaciones chilenas.

EXPORLAC tiene una participación que no puede definirse ni como sustantiva ni adjetiva, ya que en determinadas circunstancias han tenido una participación que ha contribuido a construir la posición oficial del estado, pero en otros casos como la negociación del tratado de libre comercio con Corea del Sur arrojó resultados poco satisfactorios para la asociación, que esperaba que los productos lácteos quedaran dentro del mismo, pero dado su carácter sensible fueron incluidos en la lista de excepción.

La implementación y administración del ACE35 ha derivado en problemas para el gremio con Brasil en referencia a la aplicación de protocolos zoosanitarios, análisis microbiológico y trazabilidad de la leche, nuevamente enmarcándose en el contexto de los obstáculos técnicos al comercio.

Importante mención destaca la asociación respecto a la influencia de las entidades de clase chilenas y el surgimiento de la política comercial chilena de apertura e inserción internacional. A consecuencia de esta visión de regionalismo abierto del país, todos los esquemas de fomento del estado son utilizados a través de mecanismos asociativos, lo cual ha permitido el empoderamiento de las Asociaciones Gremiales, que son las que representan a los empresarios. Esto ha permitido que la comunicación se produzca entre los exportadores y el estado a través de estas entidades para la ejecución de la política pública en materia comercial.

El tema del personal que atiende los temas comerciales por las asociaciones gremiales es considerado como un cuestión de interés, ya que inicialmente las asociaciones gremiales cuentan con recursos para cumplir razonablemente su función, los inconvenientes se presentan cuando toca atender temas técnicos, ya que se verán imposibilitados de actuar eficazmente si no cuentan con los recursos adecuados, tanto de carácter humano como de tipo presupuestario. De igual manera, el grado de efectividad del gremio estará condicionado a la importancia que le otorguen sus propios miembros, en donde al igual que otras entidades representativas del sector empresarial chileno, serán relevantes tanto el rubro que se exporte y su importancia en la balanza comercial.

La relación público privada para EXPORLAC es crucial, que cuenta con la incidencia en la capacidad de relacionarse que pueda tener el gremio. Esto sustenta vivamente el hecho de que los nuevos aspectos que aborda la política comercial hayan hecho que el relacionamiento haya experimentado un nuevo impulso con el sector público.

- **Cámara de Comercio de Santiago (CCS)**

La Cámara de Comercio de Santiago es una asociación gremial fundada hace 95 años, que agrupa a casi 2000 empresas de diferentes sectores económicos. Dentro de las instancias que impulsa se encuentra la coalición de exportadores de servicios, que tiene como propósito el apoyo a las empresas del sector servicios en sus procesos de internacionalización. El tratamiento del comercio de servicios entre Chile y los países miembros de MERCOSUR se maneja desde una perspectiva bilateral, destacándose los acuerdos suscritos por Chile con Brasil y con Uruguay.

De acuerdo a la coalición de exportadores de servicios de la Cámara de Comercio de Santiago, en América Latina no hay una regulación específica para el comercio de servicios, lo que pone de manifiesto muchas deficiencias, partiendo de la base de que no existen registros realistas que permitan cuantificar el volumen real de este tipo de comercio. Adicionalmente, desde una perspectiva práctica los Acuerdos comerciales suscritos en la región contentivos de un capitulo que regule los servicios no han respondido de manera eficaz al dinamismo de este sector.

De igual forma, hay problemáticas presentadas en el intercambio comercial que resultan del comercio de servicios entre Chile y los países miembros del bloque que son atendidas y resueltas sin necesidad de recurrir al tratado. Casos como por ejemplo de empresas de servicios que al presentar alguna incidencia con Argentina, deciden hacer un *Joint Venture* o aplicar alguna estrategia en conjunción con empresas locales deja en evidencia esta afirmación.

Los sectores sensibles y que presentan mayores inconvenientes en el comercio de servicios entre Chile y los países del MERCOSUR se manifiestan en los de tipo

profesional y la homologación de títulos universitarios. Chile solo tiene restricciones impuestas en los servicios médicos y Jurídicos, mientras que se ve imposibilitado de participar en estos mercados sin otras restricciones.

Un elemento que debe considerarse a la hora de analizar la efectividad del comercio de servicios entre Chile y los países del bloque, radica en la importancia de contar en paralelo con un tratado que evite la doble tributación, lo cual en general en el panorama del esquema resulta complejo. En el caso Uruguayo hay discrepancias respecto al sistema de renta territorial aplicado por dicho país, en contraste con Chile que aplica el modelo OCDE. Con Brasil si bien hay un acuerdo vigente, su aplicación responde a factores discrecionales por las autoridades encargadas de la administración tributaria y no a la interpretación de normas específicas. En el caso argentino el panorama es mucho más sombrío ante la inexistencia de un acuerdo bilateral para el comercio de servicios y la denuncia por parte de Argentina del Tratado para evitar la doble tributación con Chile que fue suscrito en 1976.

La coalición de exportadores de servicios actúa de forma individual ante los órganos del poder público y está alineada con la Asociación latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES) en la búsqueda de promocionar a América Latina como un *hub* de servicios globales según sus objetivos constitutivos. La carencia de personal técnico se hace más patente las asociaciones gremiales para el tratamiento del comercio de servicios entendido dentro de la política comercial, debido a que este sector es un espectro que se va construyendo a través de la experiencia.

El estamento gubernamental y la administración del ACE35

El gobierno de Chile, a través de los órganos del poder público es quien tiene la competencia de ejecutar la política comercial, formulada por la Presidencia de la República. Esto a través del órgano creado para tal fin, como es la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales, adscrita al Ministerio de Relaciones Exteriores. Si bien dentro de sus competencias no se encuentra expresada la función de implementar y administrar los instrumentos de política comercial suscritos por la república, se entiende dicha tarea de forma tácita, ya que en el literal Q del decreto con fuerza de ley 53, que crea la Direcon, se expresa lo siguiente: *Velar por el fiel cumplimiento y ejecución de las leyes, reglamentos y normas, así como los acuerdos internacionales que celebre Chile con otros países en relación con las materias señaladas en los literales anteriores.*[15]

En tal sentido, queda expresado que dentro de las obligaciones del órgano recae la administración de los Tratados Comerciales, y en el caso que nos ocupa, del ACE35 con MERCOSUR. Esta actividad al ser una instancia desarrollada entre las partes contratantes del acuerdo, involucra de igual manera al Grupo del Mercado Común del bloque, que se encarga a través de los grupos *Ad-hoc* del tratamiento de los asuntos contemplados en los capítulos del ACE35. No obstante, no es Chile quien convoca las reuniones de la comisión de administración sino dicho grupo en sí.

La labor de administración del acuerdo por parte de la DIRECON se ha visto dificultada por el hecho de que la comisión que fue constituida para tal fin, mecanismo formal contemplado en el texto del ACE35 no se reúne desde 2011, lo que ha imposibilitado el tratamiento de las problemáticas generadas por la administración del acuerdo por el canal regular, debiendo ser abordadas en su mayoría a través de instancias bilaterales como los consejos empresariales, en donde resulta clave la participación del sector privado.

En este mismo orden de ideas, fue suscrito un Texto que consolida la normativa del régimen de origen entre Chile y MERCOSUR, el cual se encuentra en la Secretaría

[15] Decreto con fuerza de ley 53 (1979). Biblioteca del Congreso nacional de Chile

General de la ALADI, a la espera de las modificaciones correspondientes para su entrada en vigor, toda vez que el mismo sufrió reparos por parte de algunos de los países miembros del bloque.

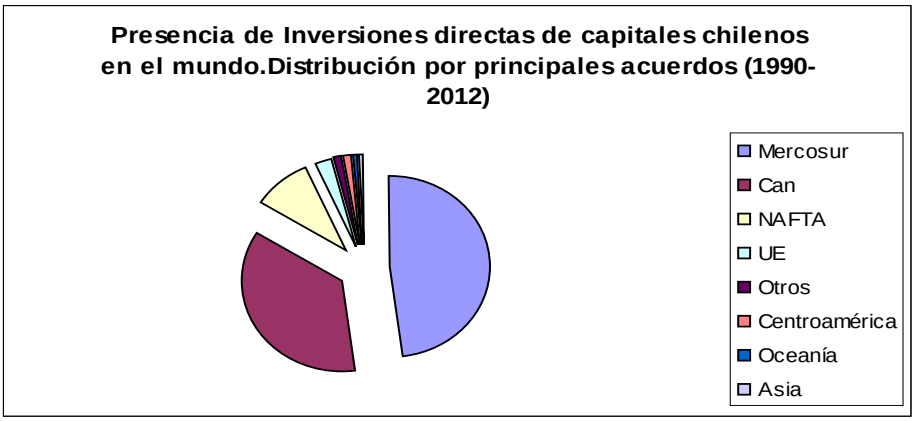
El reglamento del protocolo de solución de controversias del acuerdo, que en opinión de Vinos de Chile es una de las carencias del acuerdo, se encuentra de igual manera en poder de la Secretaría General de la ALADI, toda vez que Argentina manifestó discrepancias respecto del texto del mismo. En tal sentido, tanto en el caso del texto consolidado del régimen de origen, como del reglamento del protocolo de solución de controversias, Chile a través de las gestiones desarrolladas por la Direcon, ha manifestado en reiteradas oportunidades su interés en recibir las versiones definitivas de ambos documentos por parte de la Secretaría general de la ALADI para agregar ambos puntos en la agenda de la próxima reunión de la Comisión administradora. Situación que no ha podido ser resuelta de forma satisfactoria aún

La falta de espacios para trabajar en la administración del acuerdo, sumado a las problemáticas en la implementación, que sin duda alguna se han hecho presentes a lo largo de la existencia del ACE35, han llevado a que esta instancia no se produzca de manera formal sino coyuntural, con un tratamiento de carácter bilateral. Por tal razón, es importante destacar que la Direcon no ha esperado que se produzcan dichas reuniones, ya que eso tendría una incidencia directa en la relación comercial entre el país y MERCOSUR, debilitando o atenuando los términos de intercambio.

Pese a la opinión de algunas asociaciones gremiales respecto a la baja incidencia del acuerdo en lo relativo a la prospección de nuevos negocios en los países miembros del MERCOSUR, la Direcon difiere de este postulado, sobre la base de que las reglas de juego que fueron negociadas en el ACE35 han permitido a estos nuevos negocios ubicar sus productos en dichos mercados, lo cual es consecuencia directa de la existencia del acuerdo.

Este argumento, en concordancia con el dinamismo comercial producto de la entrada en vigencia del acuerdo, en opinión del organismo gubernamental, hizo propicias las condiciones para el incremento de los capitales chilenos en países del

bloque como Brasil, Argentina y Uruguay, que en conjunto suman 40.369 millones de dólares, un 46% del total del stock de la inversión chilena materializada en el exterior



Fuente: presencia de inversiones directas de capitales chilenos en el mundo. Asesoría para el monitoreo de inversiones en el extranjero (2013). Direcon. Elaboración propia

Mayores inversionistas chilenos en Brasil

Empresa	Sector de participación
Celulosa Arauco	Forestal/industrial
Cencosud	Comercio/Supermercados
Compañía de Aceros del Pacífico (CAP)	Siderúrgica/Acero
Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)	Transportes marítimos
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC)	Forestal/industrial
Embotelladora Andina	Industrial
Grupo Enersis	Energía
Sigdo Koopers	Ingeniería y Construcción
Masisa	Conglomerados de madera
Sonda	Servicios informáticos
Latam Airlines	Transporte Aéreo

Fuente: Panorama Comercial Chile-Brasil. Sector de Promoción Comercial. Embajada de Brasil en Santiago (2013). Elaboración propia

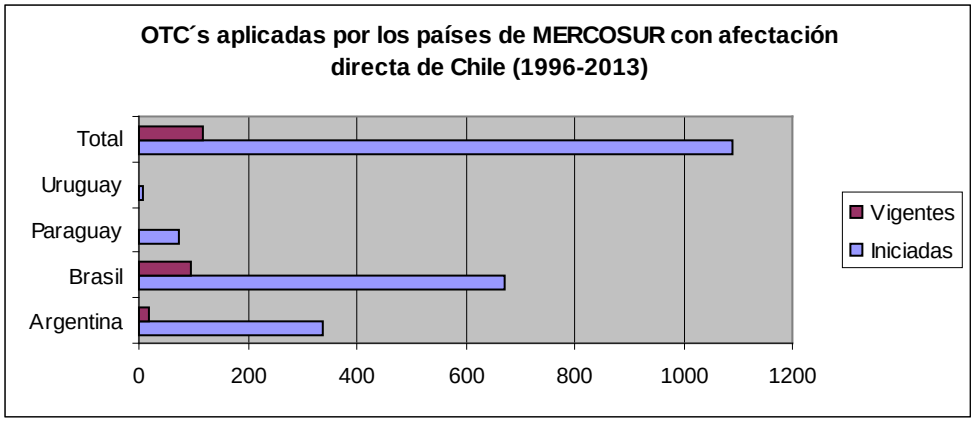
En otro orden de ideas, si bien la Direcon reconoce que la mayoría de los problemas derivados de la implementación del ACE35 tienen su punto neurálgico en los

temas referentes a obstáculos técnicos al comercio, los mismos son aplicados de manera uniforme por los países miembros del MERCOSUR sobre la base del trato nacional, consagrado por el Sistema Multilateral de Comercio, lo que impide que Chile presente reclamaciones formales, a pesar de verse afectado por dichas medidas, en especial por estos países

Barreras Externas al Comercio Exterior impuestas por los países miembros del MERCOSUR

País	Políticas de Importación	Reglamentos técnicos y medidas sanitarias	Propiedad Intelectual	Subsidios	Exportación de Servicios	Defensa Comercial	Tributación	Otros	Total
Argentina	7	6		1	2	1	1	3	20
Brasil	3	11			3	1	1	2	21
Uruguay	1	1							2
Paraguay	2	1						1	4

Fuente: elaboración propia adaptación del cuadro resumen Barreras externas al comercio exterior. Catastro sobre barreras externas al comercio (2012)



Fuente: elaboración propia en base a datos estadísticos de la Organización Mundial de Comercio (2014)

Respecto a los tópicos relacionados a la cohesión entre el sector público y privado y los canales de comunicación existentes, la Direcon sostiene que es baja, en lo concerniente a los aspectos informativos sobre las actividades que desarrolla el sector

privado tendentes a la promoción comercial en los países miembros del MERCOSUR. Si bien destacan que el monopolio de los temas técnicos de la implementación de la acuerdo son competencia del gobierno, esta carencia en la información limita la capacidad del organismo para efectuar un seguimiento más eficaz en la implementación del ACE35, o de otros acuerdos comerciales

Evaluación de la implementación y administración del ACE35 a partir de los roles del sector público y privado de Chile

Tras analizar los resultados de cada una de las asociaciones gremiales que fueron entrevistadas, encontramos que el sector empresarial chileno se caracteriza por ser un actor con denotada influencia en la construcción de la política comercial. Esto es desarrollado a través del sostenimiento de contactos directos con las esferas que toman las decisiones en instancias mixtas, que pueden ser tanto formales como informales, así como también cuentan con presencia ante los organismos que están involucrados de forma directa en el proceso decisorio.

Se observa de igual manera un bajo volumen de conformación de coaliciones con otros gremios empresariales. Las entidades de clase actúan o de forma individual o bajo el paraguas de SOFOFA, que se erige como la asociación gremial con fuerte poder de influencia al concentrar a gran parte de los gremios sectoriales y contar con un capital humano que le permite detectar los problemas derivados de la implementación y administración del ACE35, así como de otros acuerdos comerciales suscritos por Chile con un mayor grado de precisión, que además tiene una participación absoluta frente a la atención de estas incidencias. Esto sin perjuicio de las actividades que desarrollan otros grandes gremios empresariales tales como La Sociedad Nacional de la Agricultura, la Sociedad Nacional de la Minería o la Cámara de Comercio de Santiago

El sector empresarial chileno guarda una relación de carácter horizontal en su vinculación con algunos órganos del sector gubernamental en lo que respecta a la implementación del acuerdo. De igual manera, la relación entre los funcionarios gubernamentales y los representantes del sector privado en lo referente a la implementación, va a depender del grado de autonomía y desarrollo del rubro en cuestión en el ámbito comercial internacional, y el interés en prospectar mayores volúmenes de intercambio con los países miembros del bloque.

Si bien es una premisa general la importancia en el sostenimiento de una actitud cooperativa y de cohesión con el sector público, la relación personal entre el sector privado y los funcionarios gubernamentales es importante, pero la misma es prescindible, ya que la institucionalidad del estado chileno no depende de la voluntad del funcionario a cargo de estos temas. Esto puede encontrar su explicación en la solidez y estabilidad en el tiempo de la oferta exportable de ciertas industrias. La ayuda que ofrecen los entes gubernamentales se solicita en aspectos puntuales, cuando ocurren incidencias derivadas de la implementación del acuerdo.

Se observa por otra parte, que la comunicación entre el sector público y el sector privado no guarda una conexión respecto a los ciclos económicos o comerciales de las diferentes industrias o sectores a las cuales representan las entidades de clase chilenas. Se vincula a la efectividad en la relación con alguno de los organismos públicos que actúan en los temas de implementación del ACE35. Los órganos que pertenecen al Ministerio de Agricultura tienen la ventaja de poder entablar contactos directos con sus homólogos en otros países, lo que de alguna forma privilegiaría la comunicación de algunos sectores del empresariado chileno con el gobierno en razón de la naturaleza de sus productos o industrias

La evaluación que se hace a partir del ACE 35 es en su mayoría positiva, ya que permitió trazar las reglas de juego con socios de interés para Chile tales como Argentina y Brasil. Pero existe una opinión general tanto para el sector público como el privado respecto a que el acuerdo necesita una readecuación a las necesidades del intercambio comercial entre Chile y el bloque y los nuevos temas que han surgido. Los sectores más críticos respecto a la implementación del acuerdo son los que resultaron menos favorecidos con su negociación, aunado al hecho de que el curso de los acontecimientos en su implementación ha estado plagado por episodios que han sido atendidos de forma puntual de acuerdo a coyunturas concretas y no a los canales regulares para su administración.

Esta forma de administración encuentra su explicación en la evidente desarticulación que existe al interior del bloque. Con certeza el Grupo de Mercado Común, al ser el órgano ejecutivo de MERCOSUR no podría sugerir al Consejo del Mercado Común la realización de una reunión del consejo de administración del

ACE35, ya que no desea dejar en evidencia ante terceros países las problemáticas que son enfrentadas *intrazona*, tales como el ingreso de Venezuela en agosto de 2012 solo después de la activación del protocolo de Ushuaia sobre compromiso democrático, que suspendió a Paraguay como miembro de pleno derecho en medio del golpe de estado de junio de 2012.

En tal sentido, la ausencia de espacios como la comisión de administración del ACE35 no se explica por la falta de interés del estado chileno en avanzar en los temas atingentes al acuerdo comercial en sí, sino por la falta de diálogo desde las esferas de poder de los países miembros. En este particular destaca la ausencia de la ALADI, la cual al tener el rol de secretaria técnica de los acuerdos comerciales suscritos bajo su alero y en donde se enmarca la relación entre Chile con el bloque podría convertirse en el espacio donde se articulen o faciliten las posturas entre el país y el esquema de integración. Esto se evidencia en el hecho de que la Secretaría general de dicho organismo tiene en su poder el texto consolidado del régimen de origen del ACE35, conjuntamente con el reglamento del protocolo de solución de controversias. 2 instrumentos que han resaltado como carencias del esquema varios de los gremios empresariales del sector privado chileno.

Chile ha puesto de manifiesto su interés en avanzar en los temas con el MERCOSUR, lo que ha podido materializar a través de los consejos empresariales binacionales con Brasil y con Uruguay. Resulta un foco de preocupación el que no existan estas instancias con Argentina o con Paraguay, así como el poco avance en la suscripción de un nuevo tratado para evitar la doble tributación con Argentina, lo que hace que la relación se encuentre abandonada en cierta medida. Nuevamente se debe destacar el hecho de que esto no radica en la falta de voluntad del estado chileno ni del sector privado, sino en que aparentemente Chile no es un punto en la agenda comercial de MERCOSUR como esquema de integración.

Este desinterés puede encontrar su explicación en la imposibilidad del bloque de sostener al mismo tiempo varios frentes de negociación en la región, entre ellos el de Chile en el perfeccionamiento del ACE35 y otro con Venezuela, país de reciente incorporación, y con quien debe atender temas normativos de diversa índole, ya que parte de los compromisos que fueron pactados al momento de la firma del protocolo de

adhesión en julio de 2006, quedaron desactualizados por la demora en el ingreso como miembro de pleno derecho, retardada por los órganos legislativos de Brasil y Paraguay. Adicionalmente, se suma un tercer frente de negociación que corresponde a la entrega de una propuesta para avanzar en un acuerdo de asociación con la Unión Europea, que desde hace varios años espera por la postura del bloque, siendo Argentina la principal traba para avanzar en el acuerdo, así como las negociaciones relativas a la incorporación de Bolivia y Ecuador.

En gran medida la baja administración del acuerdo es un reflejo de la realidad del esquema, que trabaja sobre la atención de contingencias y no en proyectos a largo plazo que permitan perfeccionar los puntos ya negociados o prospectar nuevas posibilidades de cooperación en conjunto. Esto queda demostrado en el bajo desarrollo de tópicos tales como una normativa que regule la propiedad intelectual entre sus países miembros o el tratamiento de nuevos tópicos en la agenda, como el laboral o el medioambiental, aspectos centrales que están marcando la pauta en lo que se refiere a la agenda comercial internacional

Podemos sugerir los siguientes conceptos para definir el rol del sector empresarial chileno en la implementación y administración del ACE35, suscrito con MERCOSUR:

- **Rol critico**: este papel lo han jugado las asociaciones gremiales que desde la etapa de negociación del acuerdo ha sostenido una postura frontal en divergencia con la suscripción del mismo, toda vez que resultaron sectores claramente desfavorecidos, en donde existen opiniones respecto a relaciones comerciales asimétricas entre los países del MERCOSUR y Chile, que reclaman por igualdad de condiciones entre la producción nacional y la competencia foránea a través de la promoción de instrumentos que estimulen la libre competencia y que esperan que el estamento gubernamental pueda trabajar en conjunto con ellos en el rediseño de la política de desarrollo exportador en el mediano y largo plazo
- **Rol Colaborativo**: en líneas generales, esta actuación la encarnan en su conjunto todas las asociaciones gremiales, quienes han destacado la

necesidad imperiosa de trabajar en alianza con el estado, pero que al mismo tiempo entienden la independencia del sector público para el tratamiento de los temas relacionados a la implementación y administración de los acuerdos comerciales, no solo del ACE35.

- **Protagónico**: destaca la presencia y actuación de ciertos sectores empresariales organizados en asociaciones gremiales que han liderado las posturas tanto críticas como de impulso a lo concerniente a la relación comercial entre Chile y MERCOSUR. En líneas generales se trata de gremios a los cuales les ha sido encomendada la tarea de representar a otros sectores en los temas atingentes al desarrollo del acuerdo. Estos gremios cuentan con un peso importante dentro de la sociedad nacional por su grado de influencia y desarrollan diversas acciones en defensa de sus intereses y trabajan en la búsqueda de puntos de convergencia con los países miembros del esquema para armonizar políticas desde una esfera bilateral.
- **Multitemático**: en este apartado se pueden ubicar las asociaciones gremiales y federaciones que dentro de su accionar han puesto de manifiesto ante el estamento gubernamental las problemáticas que han significado la implementación de este instrumento de política comercial para Chile, las cuales abarcan diversas esferas: reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio, solución de controversias, comercio de servicios, medidas fitosanitarias y zoosanitarias, etc.
- **Autónomo**: en este rol podemos localizar a aquellas entidades de clase que por la naturaleza del producto o la industria que representan, mantienen una posición de ventaja respecto a otras, toda vez que desarrollan de forma independiente sus estrategias de promoción en los mercados MERCOSUR y recurren a la administración pública chilena cuando ocurren incidencias relacionadas al acuerdo en sí.
- **Sin expectativas**: esta categorización es aplicable para aquellos sectores o rubros donde la existencia del acuerdo no encuentra razón de ser, son industrias que comercializan sus productos en estos mercados más allá de la existencia del instrumento de política comercial y cuya prospección futura no se encuentra en los países del MERCOSUR sino en la región Asia-Pacífico

- **Optimista**: este segmento puede definir a aquellos sectores del empresariado chileno que a partir de su rol de vocería y liderazgo encuentran razones para articular acciones que perfeccionen la relación comercial con el MERCOSUR, tratando de reproducir prácticas exitosas del sector privado en la política comercial con otros esquemas de integración o proyectando escenarios de articulación donde Chile pueda jugar un papel protagónico. Para estos sectores lo importante es sostener la cuota de participación en estos mercados y prospectar nuevas oportunidades comerciales y de negocios para sus empresas asociadas.

Caracterización del empresariado chileno en a la implementación y administración del ACE35

Rol	Crítico	Colaborativo	Protagónico	Multitemático	Autónomo	Sin expectativas	Optimista
	SNA	SOFOFA	SOFOFA	SOFOFA	SONAMI	SNA	SOFOFA
	ASEXMA	Wines of Chile	SNA	Chilealimentos	ASILFA	SONAMI	ACHIC
	ASIMET	ASILFA	CPC	Vinos de Chile	CCS	ASEXMA	Exporlac
		Chilealimentos		Exporlac	Vinos de Chile	Vinos de Chile	CPC
		CPC		ACHIC			
		SNA					
		ASEXMA					
		ACHIC					
		CCS					
		ASIMET					
		Exporlac					
		SONAMI					

Conclusiones

En el estudio de caso procuramos analizar el rol del sector empresarial chileno en la implementación y administración del acuerdo de complementación económica 35 entre Chile y MERCOSUR, esta tarea comprendió la determinación de la relación entre el sector empresarial con el estamento gubernamental en la implementación y administración del acuerdo, el grado de articulación del empresariado nacional en estas instancias, así como la detección de los mecanismos a través de los cuales participa el empresariado en la implementación y administración del mismo.

En primer lugar, se encontró que el sector empresarial chileno es percibido por sus propios miembros como un ejemplo en lo concerniente a su vinculación en la construcción de la política comercial respecto a otros países de América Latina. Esto motivado a su solvencia y solidez como actor no gubernamental, genuinamente interesado en el trabajo en conjunto con el estado y en la búsqueda de mecanismos de diálogo a través de fluidas y comunicativas relaciones con los funcionarios gubernamentales

En una esfera estratégica, se puede entender que la decisión adoptada por Chile de no tomar parte de MERCOSUR como miembro de pleno derecho fue acertada, toda vez que le permitió desligarse de estructuras institucionales que le hubiesen cortado su libertad de acción en la prosecución de una política de apertura e inserción en la arena comercial en el caso de haber sido adoptado el arancel externo común del bloque. Si bien hubo un fuerte componente político en la asociación al esquema, la política comercial chilena ha sido lo suficientemente independiente para no depender con exclusividad de este tipo de decisiones, privilegiando el posicionamiento de las exportaciones chilenas alrededor del mundo y la prospección de nuevos mercados, que se vislumbran en la cuenca del pacífico.

En la revisión del grado de cohesión entre el sector público y el sector privado, se pone de manifiesto que este punto ha sido determinante para hacer más llevadera la convivencia con MERCOSUR en lo que respecta a la implementación del acuerdo, si

alguno de los 2 elementos actuase únicamente de forma individual, los resultados serían claramente desventajosos para Chile.

Si bien el acuerdo se percibe como un instrumento que necesita adecuarse a los nuevos tiempos de la política comercial, no puede desconocerse que permitió el establecimiento de reglas de juego con socios tradicionales de Chile como Argentina y Brasil, Esto no deja de lado que una de las principales fallas del ACE35 estuvo en no ofrecer mejores oportunidades comerciales y de negocios para el sector privado chileno, si este aspecto hubiese tenido otro tratamiento, probablemente la evaluación del acuerdo sería mejor y tendría una percepción distinta por el sector privado dentro de los Tratados Comerciales que ha suscrito Chile y que son insignia en la política comercial, como el caso del tratado de libre comercio con Estados Unidos

La administración del acuerdo es muy baja, a consecuencia del desinterés que han dejado entrever Argentina y Brasil, lo que lleva a que la atención de los temas se efectúe sobre la base de la contingencia, y esto moldea la actuación del sector empresarial chileno ante los órganos gubernamentales en la búsqueda de soluciones sobre las problemáticas que los aquejan, las cuales se concentran precisamente en estos 2 mercados y que guardan relación mayoritariamente con temas vinculados a la administración de comercio y a la aplicación de barreras no arancelarias.

Desde la esfera del sector público, que es quien tiene la competencia de dar cumplimiento a los compromisos contraídos en el ACE35, se determina como un factor fundamental el potenciar el trabajo de ProChile no solo como el órgano de promoción de exportaciones de la Direcon, sino también como la instancia a través de la cual se pueda efectuar inteligencia comercial, tanto en la prospección de negocios como en el monitoreo de los temas vinculados a la aplicación de los acuerdos comerciales. Esto en virtud de que para el sector privado resulta complejo realizar esta tarea si no cuenta con los recursos presupuestarios ni de capital humano especializado en los temas de política comercial.

Desde la acción sostenida por los gremios se destaca el poder de SOFOFA como entidad de clase con la experiencia en el tratamiento de los temas de la política comercial, la cual es indiscutible, y la posiciona como la asociación que cuenta con la

vocería y el liderazgo para participar en las instancias dispuestas por el gobierno chileno. No obstante esta posición se puede tornar un arma de doble filo, ya que los gremios empresariales deberían tener una actitud más proactiva y cooperativa en el tratamiento de estos temas para ir construyendo sus propios equipos de comercio exterior, que permitan generar un bloque multidisciplinario e intersectorial que en su conjunto agregue valor a la posición oficial del gobierno en estas esferas.

De igual manera, se recomienda que los sectores empresariales que resultaron menos favorecidos con la entrada en vigencia del ACE35 y que deben coexistir con su implementación estudien cuáles son sus desafíos como sector a fin de fomentar una reinvención que les permita hacer frente a sus homólogos sectoriales en los países miembros del bloque conjuntamente con un marco que tienda a la libre competitividad propiciado por el gobierno

En atención a los temas estratégicos del desarrollo de la política comercial chilena, se observa la necesidad de generar una articulación con otros sectores, tales como la política de desarrollo de obras públicas en materia de infraestructura, a fin de perfeccionar la integración física entre Chile y Argentina, toda vez que éste aspecto es un punto que podría potenciar el comercio con el bloque, desde el punto de vista de factores prácticos como los costos de trasporte y temas logísticos en el comercio de mercancías

Por último, podemos finalizar destacando que el sector empresarial chileno, a través de sus entes de actuación, tal y como son las asociaciones gremiales y sectoriales tiene un rol que cuenta con diferentes conceptualizaciones (Crítica, colaborativa, multitemática, autónoma, sin expectativas, optimista) en lo referente a la implementación y administración del ACE35. Estos roles guardan directa relación con factores tales como la postura sostenida por el sector desde la negociación del acuerdo, el peso e influencia en relación a la defensa de sus intereses, las diversas esferas en las temáticas que se vinculan a los inconvenientes en la implementación, la solidez y presencia en el tiempo de los productos que se comercializan en los mercados de los países del bloque, o por el contrario, el interés en otras plazas como las pertenecientes a la región del Asia-Pacífico además de una conciencia colectiva de la importancia del trabajo en conjunto de carácter colaborativo con los órganos del sector público.

Bibliografía

Alba, C. & Vega, G (2002). Mecanismos de consulta comercial en México. En: el proceso de formulación de la política comercial: nivel uno de un juego de 2 niveles. Estudios de países en el hemisferio occidental. 63-74

Artecona, R. (2010). Experiencia de articulación entre los sectores público y privado para la implementación de tratados de libre comercio: consideraciones generales. 5-38

Batista, G. (2008).O déficit entre acordado e realizado no MERCOSUL. A influência dos grupos de interesse e o estudo do caso brasileiro. Universidade de São Paulo

Bouzas, R. & Avogrado, E. (2002). La elaboración de políticas comerciales y el sector privado: memorando sobre Argentina. En: el proceso de formulación de la política comercial: nivel uno de un juego de 2 niveles. Estudios de países en el hemisferio occidental. 1-13

Bouzas, R. (2001). Aspectos estratégicos en las negociaciones del MERCOSUR. En: las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados. 37-68

Campero, G. (2003). La relación entre el gobierno y los grupos de presión: el proceso de la acción de bloques a la acción segmentada. Revista de Ciencia Política. 159-176

Coen, D. (1997). The european business lobby. Business strategy review. 17-25

Coen, D & Grant, W. (2001). Corporate political strategy and global policy: a case study of the trasatlantic business dialogue. European business journal. 37-44

Comisión Económica para America latina y el Caribe (2009). Experiencias de articulación entre los sectores público y privado para la implementación de tratados de libre comercio.

Da Motta, P. (2002). O policy making da política comercial no Brasil: os caminhos da transição. En: el proceso de formulación de la política comercial: nivel uno de un juego de 2 niveles. Estudios de países en el hemisferio occidental. 13-23

De Almeida, I (2013). A construção Institucional da Política Comercial Brasileira: a Câmara de comercio exterior (CAMEX) no governo Cardoso. Revista de sociologia e política V.21 N45. 123-148

De Carvalho M (2003). Estruturas domesticas e grupos de interesse: a formação da posição brasileira para Seattle. Contexto Internacional V. 25 N2. 363-401

De Medeiros, P. (2006). Atores e interesses chilenos nas negociações com o Mercosul: a política exterior do Chile para o Mercosul nos anos 1990-2000. Universidade Federal de Rio Grande do Sul.

De Oliveira, A. & Onuki, J. (2007). Grupos de interesse e a política comercial brasileira: a atuação na arena legislativa. Observatório político sul americano. Papeis legislativos N8.

De Oliveira, A. Onuki, J & Pralon, W. (2011). Política comercial, instituições e grupos de interesse. fundação biblioteca nacional do Brasil. N72. 41-54

Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (2012). Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Chile y Mercosur a dieciséis años de la entrada en vigencia del acuerdo de complementación económica. Departamento de Estudios.

Dur, A (2008). Bringing economic interests back into the study of EU trade policy-making. Political studies association vol 10. 27-45

Dur, A. & Matteo, G (2010). Bargaining power and negotiation tactics: the negotiation of the EU´s financial perspective, 2007-2013. Journal of common market studies. Vol. 48, N3. 557-578

García, L. (2010). La implementación de Acuerdos Comerciales preferenciales en América Latina. La experiencia peruana en su TLC con Estados Unidos. Documentos de Política.

Iglésias, W. (2007). O empresariado do agronegócio no Brasil. Ação coletiva e formas de atuação política: as batalhas do açúcar e do algodão na OMC. Revista de sociología política 28. 75-97

Lagenbaek, A. (2002). El papel del sector privado colombiano en la formulación de la política de comercio exterior. En: el proceso de formulación de la política comercial: nivel uno de un juego de 2 niveles. Estudios de países en el hemisferio occidental. 45-54

Ministerio de Economía, fomento y turismo de Chile. (2012) Décimo tercer catastro nacional sobre barreras externas al comercio. Departamento de comercio exterior, división de empresas de menor tamaño

Montero, C (1993). El actor empresarial en transición. Colección estudios CIEPLAN N37. 37-68

Montero, C. (1996). Los empresarios en el desarrollo chileno. Ensaios FEE Porto Alegre. 17:2. 152-181

Montero, C. (1997). Relaciones estado-empresarios en una economía global. El caso de Chile. Revista Nueva Sociedad 151. 122-135

Muchnik, E. Errázuriz, F. & Dominguez, J. (1996). Efectos de la asociación de Chile al Mercosur en el sector agrícola y agroindustrial. Estudios Públicos Vol. 63. 114-164

Porras, J. (2003). La estrategia Chilena de Acuerdos Comerciales: un análisis político. Comisión económica para América latina y el Caribe.

Pralon, W. (2004). O lobby da indústria no Congresso Nacional: empresariado e política no Brasil contemporâneo. Revista de Ciencias Sociais, Vol. 47. N3. 505-547

Pralon, W. & De Oliveira, A. (2006). Abertura economica, empresariado e política: os planos domestico e internacional. Lua Nova 69. 147-172

Pralon, W. (2007). O empresariado como ator político no Brasil: Balanço da literatura e agenda de pesquisa. Revista de Sociologia Politica 28. 131-146

Putnam, R. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: the logic of two-level games. International Organization. Vol. 42, N3. 427-460

Quijano, J. (2002). La integración y la sociedad civil: algunas experiencias del caso uruguayo. En: el proceso de formulación de la política comercial: nivel uno de un juego de 2 niveles. Estudios de países en el hemisferio occidental. 75-92

Rehren, A. (1995). Empresarios, Transición y Consolidación democrática en Chile. Revista de Sociología Política. Vol. XVII. N1-2. 5-61

Triches, D. (2003). Uma análise de economia política e das atitudes dos grupos de interesse no Mercosul. Pesquisa e debate. Vol. 14. N2 (24). 27-50.

Valladao, M. (2011). Instituições e grupos de interesse: a União Europeia nas negociações agrícolas da rodada Doha (2001-2005). Revista Brasileira de Politica Internacional 54 (2). 212-229.

Viguera, A. (1996). Empresarios y acción política en América Latina. Una perspectiva comparada. Revista Nueva Sociedad 143. 174-189.