

Desafíos al desarrollo desde la red de acuerdos comerciales

Alexis Guardia B. 8 Abril 2007

Chile acaba de cerrar una importante negociación comercial con Japón, con ello se concluye un ciclo de negociaciones iniciado a comienzo de la década del noventa, el que ha dado origen a una red de Acuerdos Comerciales y por el cual pasan hoy el 76% de las exportaciones chilenas y el 85% de sus importaciones. Incorporando a Japón a esta red, país al cual se destina el 11% de nuestras exportaciones y de quien compramos un 3% del total de importaciones, la estamos ampliando a casi la totalidad de los países desarrollados. Por cierto, Chile seguirá negociando con otros países, pero la obra gruesa ya está hecha, y el problema prioritario hoy, como país, es saber de qué manera podríamos aprovechar plenamente las oportunidades que estos acuerdos abren.

No es la magia de los mercados la que ha dado origen a esta red de Acuerdos, sino en buena medida ello se debe a 17 años de trabajo sistemático y acumulación de conocimiento de una parte del sector público (Direcon) junto al sector privado comprometido con el desarrollo exportador. Estos Acuerdos, con distintos grados de complejidad, abren mercados por la vía de otorgar preferencias arancelarias y no arancelarias mejorando con ello el acceso de las exportaciones chilenas (y viceversa para el socio tratándose del mercado doméstico de Chile). En la práctica, el arancel promedio que pagan nuestras exportaciones (habida cuenta el proceso de rebaja en curso) en la red de Acuerdos es de 0,9% y 1,5% para las importaciones. En la medida en que el programa de desgravación vaya avanzando en el tiempo, nuevos productos con mayor grado de elaboración irán reduciendo sus aranceles y ampliando las oportunidades para nuevos productos exportables chilenos. Esta reducción de aranceles ha transformado a la economía chilena en una economía muy abierta con lo cual se ha intensificado la disciplina de mercado y la competencia en el sector transable y acrecentado los beneficios propios de una escala de producción más eficiente gracias a la ampliación de mercados que estos Acuerdos proporcionan.

Pero las preferencias y ampliación de mercados que ofrece la red de Acuerdos comerciales no son eternas, y especialmente la de los países desarrollados quienes también continúan ofreciendo Acuerdos, y por tanto preferencias, a otros países. Así, cuando los Estados Unidos ratifiquen sus Acuerdos Comerciales con Perú y Colombia, las exportaciones chilenas particularmente agrícolas, encontrarán un serio competidor en el mercado americano para muchos de sus productos.

¿Quiénes se han beneficiado con esta apertura? Primero, las empresas y los productos que ya estaban presentes en los mercados particularmente de los países desarrollados. Cabe observar que sólo 25 productos representan 70% de la canasta exportadora chilena y 25 empresas contribuyen con los dos tercios del total de exportaciones. Naturalmente esta concentrada canasta arrastra importantes actividades tales como: cobre, madera-celulosa, metanol, uva, salmón, vino y harina de pescado. Sin embargo, globalmente el país exporta 6680 productos a través de 5303 empresas, de las cuales un 65% de ellas son pequeñas y medianas empresas; además la canasta exportadora, excluido el cobre, muestra persistente

tendencia hacia una menor concentración con lo cual la difusión de un mayor acceso a mercados externos está presente en el sector aún cuando con escalas e intensidad diferente.

Ahora bien, la red de Acuerdos Comerciales alcanzada por Chile ofrece una oportunidad única de cambiar la calidad de su inserción comercial por la vía de diversificar su canasta exportadora dando cabida a productos o servicios con mayor elaboración y contenido de conocimiento y por tanto con una mayor presencia de mano de obra calificada y salarios más elevados. Hasta ahora la economía chilena ha incorporado nuevos productos a su canasta exportadora, entre otros, el salmón, la uva, los vinos y una variedad grande de productos agro alimenticios. Esfuerzo notable sin duda de empresarios y trabajadores, pero aún muy lejos de una frontera potencial de producción propia de una economía desarrollada. Lo que ha habido hasta ahora es sólo un aprovechamiento extensivo de los Acuerdos.

Para abordar las oportunidades que abre la red comercial de una manera intensiva es necesario un horizonte de largo plazo compartido junto con una estrategia de desarrollo donde se perfile el papel del sector exportador y las iniciativas del sector público. El tema de la innovación tecnológica y el mejoramiento persistente del capital humano son ingredientes sustantivos de cualquiera visión estratégica y sobre lo cual existe bastante consenso. La plataforma de despegue estratégico no puede ser otra que la de los recursos naturales (o servicios) que posee el país a partir del cual se van adquiriendo ventajas comparativas dinámicas y llevando los eslabonamientos productivos lo mas lejos posibles. Por cierto, esto exige un esfuerzo de inversión del sector privado mucho más amplio que el actual.

Desgraciadamente, esta problemática está relativamente ausente del debate económico actual. Existe una concepción liberal del asunto que considera los Acuerdos comerciales como recientes autopistas que tienen que ser aprovechadas por el sector privado sin que sea necesario intervención pública, salvo las marginales de promoción de exportaciones. Por cierto esta es una visión ideológica más que consideración del mundo real. En el comercio internacional o en el proceso de innovación, el Estado “subsidiario”, que tanto preocupa al establishment, no tiene ni ha tenido ninguna importancia en el desarrollo económico de Estados Unidos, Europa, Japón y hoy de China e India.

En consecuencia, para aprovechar las oportunidades que abren los Acuerdos comerciales, incluido el que recientemente se firmara con Japón, requiere una buena dosis de pragmatismo y de conocimiento del funcionamiento de las empresas a fin de darle sustento a una intervención pública que administre incentivos necesarios al proceso de diversificación productiva e innovación tecnológica. Incentivos que además esta vez no pueden ser mayores aranceles o cuotas de importación.



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME:
<http://www.archivochile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.)

Envía a: archivochileceme@yahoo.com

NOTA: El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile y secundariamente de América Latina. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores, a quiénes agradecemos poder publicar su trabajo. Deseamos que los contenidos y datos de documentos o autores, se presenten de la manera más correcta posible. Por ello, si detectas algún error en la información que facilitamos, no dudes en hacernos llegar tu [sugerencia / errata..](#)

© CEME web productions 2003 -2007 