

Universidad de Chile:
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Escuela de Economía y Administración

Perspectivas de la PyME chilena ante el nuevo escenario en la Unión Europea

SEMINARIO PARA OPTAR AL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL CON MENCION EN
ADMINISTRACION

ALUMNOS:

LEONARDO ANDRES MENDEZ PLACENCIA
PATRICIO HERNAN PENA Y LILLO GALLARDO

PROFESORA GUIA: PEDRO URZUA GRIMALT

SANTIAGO, OTOÑO 2002

AGRADECIMIENTOS .	1
1. INTRODUCCION .	3
2. ¿QUE ES UNA PyME? .	5
2.1. LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL, PARA LOS SECTORES DE MAYOR PESO, ES LA SIGUIENTE . .	7
2.2. LOS RESULTADOS MÁS RELEVANTES, SEGÚN GRAVEDAD, SON .	9
2.3. SITUACIÓN MACROECONÓMICA .	10
2.4. FINANCIAMIENTO .	11
3. ¿QUÉ ES LA UNION EUROPEA? .	13
3.1. OBJETIVOS DE LA UNION EUROPEA .	14
3.2. PRINCIPIOS DE LA UNION EUROPEA . .	15
3.3. EL SISTEMA INSTITUCIONAL . .	16
3.3.1. División de poderes . .	16
3.4. LOS MEDIOS DE ACCION DE LAS COMUNIDADES . .	17
3.4.1. Las sedes. .	17
3.4.2. El régimen lingüístico. .	18
3.4.3. La Comisión . .	18
3.4.4. El Consejo .	20
3.4.5. El Consejo Europeo: (Antiguas Cumbres de Jefes de Estado) . .	20
3.4.6. Estructura interna: . .	21
3.4.7. El Coreper: .	21
3.5. EL PARLAMENTO EUROPEO . .	22
3.5.1. Organización y Funcionamiento: . .	23
3.5.2. Atribuciones: .	23
3.6. EL TRIBUNAL DE JUSTICIA .	24
3.6.1. Naturaleza, Composición, Funcionamiento y Competencias: .	24
3.7. LA FINANCIACIÓN DE LA UNION EUROPOEA Y EL TRIBUNAL DE CUENTA . .	25

3.7.1. El Presupuesto Comunitario. Los ingresos. Los gastos. . .	25
3.7.2. El Tribunal de Cuentas. . .	26
4. NEXOS ENTRE CHILE Y LA UNION EUROPEA . . .	29
4.1. PROCHILE . . .	29
4.2. AGCI . . .	31
4.3. EUROCHILE . . .	32
4.3.1. Cooperación Empresarial . . .	32
4.3.2. Desarrollo . . .	32
4.3.3. Inversiones . . .	32
4.3.4. Marketing . . .	33
4.4. RUEDAS Y MISIONES COMERCIALES . . .	34
4.5. CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO . . .	35
4.6. SOFOFA . . .	36
5. ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CHILE Y UNIÓN EUROPEA . . .	39
5.1. LIBERALIZACIÓN ARANCELARIA . . .	42
5.1.1. Industria y Pesca . . .	43
5.1.2. Agricultura y Agroindustria . . .	44
5.2. NUEVAS OPORTUNIDADES . . .	46
5.2.1. Vinos y licores . . .	47
5.2.2. Inversión, servicios, y servicios financieros . . .	48
5.2.3. Capítulo de Servicios. . .	48
5.2.4. Propiedad intelectual . . .	49
5.2.5. Compras públicas . . .	50
5.3. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS . . .	50
6. EVOLUCIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CHILE . . .	53
7. EVOLUCION DE LA UNION EUROPEA . . .	57
7.1. EL CONGRESO DE LA HAYA Y LA CREACIÓN DEL CONSEJO DE EUROPA. . .	57
7.2. LA CREACIÓN DE LA CECA. . .	58
7.2.1. El fracaso de la Comunidad Europea de Defensa y de la Comunidad	58

Política Europea. . .	
7.3. LOS OBJETIVOS GENERALES DE LA CEE ERAN . . .	60
7.3.1. La CEEA tiene como objetivo general . . .	61
7.3.2. Países con necesidad de modificaciones económicas: . . .	64
7.4. LA NATURALEZA DEL PROCESO DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA . . .	66
7.4.1. La naturaleza política del proceso de integración europea y su carácter unitario. . .	66
5.7. CON RESPECTO A LA EVOLUCIÓN QUE HA TENIDO EL ACUERDO DEL LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y LA UNIÓN EUROPEA SE PUEDE SEÑALAR . . .	67
8. COMPETITIVIDAD COMO FENOMENO Y LA GLOBALIZACION . . .	69
8.1. COMPETITIVIDAD . . .	69
8.2. ¿ QUE ES LA GLOBALIZACIÓN ? . . .	72
9. EVALUACIÓN Y PROYECCIÓN . . .	77
9.1. IMPACTO REGIONAL . . .	78
9.2. ARANCEL A IMPORTACIONES CAERÁ 1% CON ACUERDO UE . . .	79
9.3. COSMETICOS . . .	80
9.5. MUEBLES . . .	81
9.6. AUTOMOVILES . . .	81
9.6. QUESOS . . .	81
9.7. LAS OPORTUNIDADES QUE ABRE ESTE TRATADO SON MÚLTIPLES. . . .	82
9.8. DESAFÍOS . . .	83
9.8.1. Desarrollar Inteligencia De Mercado . . .	83
9.8.2. Avanzar En La Cadena Del Valor . . .	84
9.8.3. Adecuar Oferta Exportable . . .	84
9.8.4. Enfrentar Desconocimiento De Chile . . .	84
9.8.5. LAS TAREAS QUE ESTA HACIENDO EL GOBIERNO PARA ENFRENTAR CON ÉXITO ESTOS DESAFIOS . . .	85
10. CONCLUSIÓN . . .	87
11 ANEXOS . . .	89
12 BIBLIOGRAFÍA . . .	93

AGRADECIMIENTOS

Gracias a todos los que me apoyaron de manera incondicional durante este camino que acabo de terminar.

A mis padres, a mis hermanas ,a mis tíos, primos, amigos, a mi profesor guía. De verdad gracias a todos ustedes

LEONARDO

1. INTRODUCCION

En las últimas décadas del siglo XX asistimos a un conjunto de transformaciones económicas, sociales y culturales cuya vertiginosidad y complejidad no admite precedente y nuestro país no se encuentra ajeno a ello. Caen rápidamente todo tipo de muros y barreras entre las naciones al mismo tiempo que se amplía la brecha en el nivel de desarrollo humano al que acceden los distintos pueblos.

El mundo se ve invadido por formas de producción y consumo, una preocupación por el deterioro incontenible de los recursos naturales, el avance de la pobreza; sin embargo, se hace referencia a un nuevo fenómeno que ha llegado a convertirse en un paradigma para los países en desarrollo.

La globalización engloba un proceso de creciente internacionalización del capital financiero, industrial y comercial, nuevas relaciones políticas internacionales y el surgimiento de nuevos procesos productivos, distributivos y de consumo deslocalizados geográficamente, una expansión y uso intensivo de la tecnología sin precedentes.

Es por ello que intentaremos en el transcurso del trabajo plasmar una conclusión integral de un tema en particular, que es la "Perspectiva de la PyME chilena ante el nuevo escenario en la Unión Europea". Para lo cual tendremos que apoyarnos en investigaciones, análisis y conjeturas propias, tratando de mantener una visión de la realidad como un todo.

En otras palabras buscamos sortear el aislamiento de diferentes disciplinas que tratan este mismo tema para lograr una influencia mutua arribando así a una respuesta

conjunta

2. ¿QUE ES UNA PyME?

Antes de adentrarnos a lo que son las PYME, sus definiciones, características, creemos necesario mencionar a las empresas en general.

La empresa es un sistema, el cual es un conjunto de elementos o sub sistemas ínter relacionados entre sí, que coordinan determinados factores los cuales permiten la obtención de ciertos objetivos, dicho de otra manera es un conjunto de factores de producción tales como los bienes naturales, factores de trabajo, maquinaria y otros bienes de capital.

Además de los factores de producción se encuentran los factores mercadotécnicos y los financieros.

Toda empresa como unidad tiene fines u objetivos, los cuales constituyen la razón de su existir. Para alcanzar estos fines la empresa coordina los distintos factores que tiene a su disposición.

Estos factores de manera individual no podrían alcanzar las metas propuestas por la empresa, por ello se debe hacer un mix, y este se realiza de la manera mas optima gracias a la administración, esta puede recaer en una o más personas, este factor administrativo es el que planifica, organiza, toma decisiones, y controla las posibles desviaciones que tenga la meta a cumplir.

Las empresas se clasifican en diversas industrias entre las cuales se encuentran:

- Agricultura

- Explotación de minas
- Manufactura
- Electricidad, gas y agua
- Construcción
- Comercio
- Transporte
- Establecimientos Financieros
- Servicios Comunes y Sociales

Dada una breve reseña de lo que son las empresas en general, pasaremos a definir a las pequeñas y medianas empresas (PYME). Existen las más diversas interpretaciones, para esto dentro de las clasificaciones más recurrentes se encuentran las que guardan relación con el volumen de ventas anuales, el número de trabajadores contratados, y ahora último de acuerdo a la cantidad de computadores que posee una empresa en sus dependencias.

En cuanto a la cantidad de trabajadores contratados diversas entidades se han apoyado en ésta para clasificar a las PYME, un caso es el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN), el cual define como microempresa a aquellas unidades productivas que ocupan entre 1 y 4 personas, pequeñas empresas a las que ocupan entre 5 y 49 personas, medianas empresas a las que emplean entre 50 y 199 personas y grandes empresas a las que superan ese número.

Por el otra parte el Instituto Nacional de Estadística, en su Encuesta Industrial Anual (ENIA) utiliza también como criterio la cantidad de trabajadores ocupados y considera como pequeñas empresas a aquellas que ocupan entre 10 y 49 personas y como medianas a las que ocupan de 50 a 200 trabajadores.

TAMAÑO DE LA EMPRESA (INE)	NUMERO DE TRABAJADORES
Microempresas	Menos de 9
Pequeña Empresa	Entre 10 y 50
Mediana Empresa	Entre 51 y 200
Gran Empresa	Más de 200

Otra agrupación muy utilizada para definir que es una PYME es de acuerdo a la facturación anual.

Hasta 1993 el Ministerio de Economía definió a las pequeñas empresas como aquellas unidades productivas cuyas ventas netas anuales varían entre 2.400 y 25.000 Unidades de Fomento, mientras que se consideraba medianas empresas aquellas cuyas ventas se colocaran entre 25.001 y 50.000 UF. Por encima de ese límite se colocaban a las grandes empresas y por debajo de las 2.400 UF a las Microempresas. A partir de 1994 de ventas de las medianas empresas fue aumentado a 100.000 UF, y esa es la clasificación que utiliza en la actualidad el Ministerio de Economía.

TAMAÑO DE LA EMPRESA	VENTAS ANUALES EN U.F
Microempresas	Menos de 2400
Pequeñas Empresa	Entre 2401 y 25000
Mediana Empresa	Entre 25001 y 100000
Gran Empresa	Más de 100000

Ahora bien, la agrupación que se emplee para definir a las empresas dependerá de la finalidad que tenga ésta, las anteriormente descritas son de gran utilidad cuando se trata de estudios estadísticos o análisis de tendencias, en cambio se pueden encontrar otras definiciones que hacen cada empresa en particular. Por ejemplo las empresas de energía clasificarán a sus clientes empresas dado el nivel de consumo mensual, las bancarias los harán por los saldos promedio o el nivel de crédito.

El total de empresas tributariamente activas en Chile, para el periodo 2000 ascendió a 526.920 aproximadamente. De ellas, un 15% es pequeña y un 2.1% es

mediana. De tal manera, la PyME alcanza a un 17.1% aproximadamente del total de empresas del país.

Ahora bien la distribución de las PYME, de acuerdo a la contribución por ventas, se descompone por: La Región Metropolitana aporta con el 57% del total, siguiéndola en porcentaje de ventas la quinta región con un 9.2 % aproximadamente, y luego la región del Bio-Bio con un 6.8 % aproximadamente. Este fenómeno de concentración es más fuerte para el caso de las grandes empresas, llegando en el caso de la Región Metropolitana a representar cerca del 70 % del total de las ventas, con lo que se puede inferir que las PYME no se concentran mayoritariamente en la región metropolitana. No obstante las tres regiones más importantes contribuyen al 73% del total de las ventas PYME

Otras cifras importantes que caracterizan la PYME chilena son: 24% de las ventas con un 12% de tasa de crecimiento entre el 1996 y 1999, 50 % de la ocupación (si sumamos a este porcentaje de ocupación de las PYME, el 30 % que aportan las Microempresas llegan a un 80 % de la ocupación), 5% de las exportaciones, 32% de las pequeñas empresas y 60% de las medianas poseen conexión a Internet.

2.1. LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL, PARA LOS SECTORES DE MAYOR PESO, ES LA SIGUIENTE

- Comercio (38%)
- Industria (16%)
- Servicios, incluyendo transporte (15%)
- Agropecuario (7%).

Según un estudio de CORFO, considerando que la muestra de empresas, es representativa de más del 70% del universo PYME, las características de las empresas PYME son:

- 82% de los propietarios son hombres
- 50 años promedio de edad
- 16 años de educación promedio
- 21 años de experiencia empresarial del dueño en el rubro
- 20 años promedio de antigüedad de la empresa
- 8% ha exportado alguna vez en los últimos tres años
- 9% tiene sindicato
- 28% ha usado, en los últimos dos años, instrumentos de fomento, excluida la capacitación.
- 36% ha usado la franquicia tributaria (de 1% de las remuneraciones), para capacitación
- 28% participa en asociaciones gremiales
- 55% de las compras está concentrada en dos proveedores
- 49% de las ventas está concentrada en dos clientes

Los hitos más importantes para la PYME chilena en los últimos años han sido: la creación de la multi gremial (industria- comercio y transporte) CONAPYME, la instauración del Comité Público- Privado para la Pequeña Empresa, la constitución de la comisión especial para la PYME de la Cámara de Diputados, la declaración de 12 compromisos presidenciales con la Pequeña Empresa, el relanzamiento de un fondo de garantía estatal para sustentar la renegociación de pasivos de la PYME, la elaboración y consulta ciudadana del Estatuto de Pequeña Empresa y el anuncio de acuerdo entre el gobierno y el sector empresarial (representado por la Sociedad de Fomento Fabril) expresado en la llamada Agenda Pro crecimiento.

Las estrategias regionales de desarrollo, son en Chile la principal herramienta de planificación territorial del gobierno. Ellas contienen algunas prioridades de entorno que podrían facilitar el desarrollo empresarial. Por ejemplo, en Valparaíso se ha planteado desarrollar un corredor de comercio que vincule Argentina y el Cono sur con nuestro país y habilitar un segundo aeropuerto comercial en la región. En la Región Metropolitana avanzar en la construcción de Santiago región sustentable, formular y aplicar una política e instrumentos de ordenamiento territorial, con criterios de integración espacial, fomentar la integración territorial con las regiones vecinas como: Valparaíso y O'Higgins, etc.

Chile ha desarrollado desde 1991 un nutrido menú de instrumentos públicos de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Si se analizan los instrumentos de fomento productivo, por temática se encuentra que un 23% de los recursos se dedica a gestión y un 77% a financiamiento. Si se considera según el tamaño de empresa al que están dirigidos, la micro y pequeña empresa concentra un 45% de los recursos y la PYME un 55%.

Otro tipo de análisis, según focalización de los recursos destinados a fomento productivo, muestra que según el direccionamiento, para los instrumentos de gestión, un 37% es transversal, un 41% es sectorial y un 22% es territorial. Para los instrumentos financieros, en cambio, los recursos se destinan en un 95% sin distinción ni sectorial ni territorial.

Se realizó una encuesta de percepción empresarial, se aplicaron 622 encuestas en tres regiones del país (Metropolitana, Valparaíso y Bío-Bío), para los sectores industria, comercio y servicios, para empresas pequeñas y medianas.

Entre los obstáculos indagados fueron: funcionamiento del aparato estatal, financiamiento, instrumentos de apoyo a la PYME, condiciones de la competencia, políticas macroeconómicas, mercados de exportación, legislación laboral.

2.2. LOS RESULTADOS MÁS RELEVANTES, SEGÚN GRAVEDAD, SON

- Cerca de un 40% de las empresas calificó como obstáculos graves para el desarrollo de la PYME la competencia desleal que experimentan por parte de otras empresas así como la situación macroeconómica del país.
- Entre un 20% y 30% de las empresas destacó como obstáculos graves la legislación laboral, las condiciones de financiamiento, el funcionamiento del aparato estatal y los sistemas de liquidación y pago de impuestos.

Información adicional referida a la jerarquización de obstáculos por parte de los entrevistados, muestra que los cuatro obstáculos percibidos como más importantes son:

- Competencia desleal (19,3%)
- Burocracia del aparato estatal (16,6%)
- Situación macroeconómica (16,4%)
- Financiamiento (15,4%)

Ahora se presentan las diferencias significativas de percepción encontradas para estos cuatro obstáculos.

Competencia desleal resultó una limitante más prioritaria para la VIII Región, la Industria y empresas con menos proveedores y menos prioritaria para las empresas exportadoras y dueños con estudios universitarios completos.

Burocracia estatal es más limitante para la V Región y empresas con más de 10 años de antigüedad y menos limitante para la Industria.

La situación macroeconómica afecta más a la VIII región y menos para las empresas que usan instrumentos de fomento.

Una jerarquización de los problemas que enfrenta el empresario PYME en su relación con el Sector Público muestra que las variables relevantes son:

- La duración de los trámites (24.8%)
- Tráfico de influencias (17%)
- El número de trámites (16.7%)

Los obstáculos más serios para el desarrollo empresarial fueron identificados primordialmente con: los trámites municipales(35.2%) y, específicamente, con el tiempo(75.9%) que éstos demandan. Siguen en importancia tres tipos de trámites relacionados con normativas ambientales (16.2%), laborales (15.9%) y tributarias (13.7%).

En estos últimos casos, los aspectos limitantes están asociados a la complejidad de estos trámites aún cuando en el caso tributario también se agrega el tiempo que demandan. Finalmente, un 32% de los empresarios señaló haber perdido oportunidades de ventas durante el último año debido a los trámites y demoras de las reparticiones públicas, mientras que un 36% declaró haber detenido proyectos de inversión por la misma causa.

2.3. SITUACIÓN MACROECONÓMICA

- La tasa de desempleo (20.7%)
- La tasa de interés (19.1%)
- El tipo de cambio (17.9%)
- Las restricciones al consumo (15.1%)
- El nivel de los salarios (9.8%)

Al momento de indagar con más profundidad se encuentra que el 80% de los empresarios declara que ha perdido oportunidades de ventas en el mercado nacional como consecuencia de la caída del poder adquisitivo de los salarios y que el 57% ha cancelado proyectos de inversión debido a la incertidumbre sobre la demanda o por los cambios inesperados en la tasa de interés o el costo del crédito (35% de los casos).

En cuanto a la coyuntura, puede señalarse que Chile sigue teniendo el mejor desempeño macroeconómico de la región: la tasa de crecimiento está estimada para este año en 2.3 % y con tendencia al alza en los próximos años , el desempleo ha descendido levemente de los dos dígitos, salvo por factores estacionales en invierno., el gasto de las personas sigue siendo restrictivo, el tipo de cambio se estabilizó y la tasa de interés ha sido sucesivamente rebajada por el Banco Central, con clara señal reactivadora, pero, ella no ha sido traspasada por la Banca a las personas ni PYME

2.4. FINANCIAMIENTO

Los aspectos considerados más significativos por los empresarios son fundamentalmente dos:

- Las garantías exigidas para los créditos (31.2%)
- Las tasas de interés(28.1%)

El resto de los obstáculos aparece con menos de 10% de importancia según jerarquía. Debe destacarse que para las empresas de la VIII Región y la Metropolitana, así como las del sector industrial, se cumple lo anterior con la excepción de que el obstáculo con mayor jerarquía son las tasas de interés.

También es importante mostrar que para un 65% de los empresarios PYME es el capital propio la más importante fuente de financiamiento, mientras que sólo para porcentajes menores son las fuentes externas de financiamiento las más relevantes.

Para profundizar en el obstáculo de las garantías, se mostró que la garantía por la sola firma es la más utilizada, mientras que luego vienen las garantías reales tanto de la empresa y de los propietarios y los avales personales. Se puede apreciar que instrumentos más sofisticados como el leasing y el descuento de facturas tienen una importancia menor en el sector. Este ordenamiento no cambia por región o rama de actividad.

La incidencia de estos obstáculos queda reflejada en que un 40% de los empresarios PYME consideró haber perdido oportunidades de ventas durante el último tiempo debido a la falta de capital de trabajo, mientras que un 47% señaló haber detenido o cancelado proyectos de inversión debido a la falta de financiamiento de largo plazo.

3. ¿QUÉ ES LA UNION EUROPEA?

La Unión Europea es una organización supranacional del ámbito europeo dedicada a incrementar la integración económica y política y a reforzar la cooperación entre sus estados miembros. La UE nació el 1 de noviembre de 1993, fecha en que entró en vigor el Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht, ratificado un mes antes por los doce miembros de la Comunidad Europea (CE): Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Reino Unido, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y España. Con la entrada en vigor del Tratado, los países de la CE se convirtieron en miembros de la UE y la CE se convirtió en la UE, que en 1995 se vio ampliada con el ingreso en su seno de Austria, Finlandia y Suecia.

Con el Tratado de la Unión Europea, se otorgó la ciudadanía europea a los ciudadanos de cada Estado miembro. Se intensificaron los acuerdos aduaneros y sobre inmigración con el fin de permitir a los ciudadanos europeos una mayor libertad para vivir, trabajar o estudiar en cualquiera de los estados miembros, y se relajaron los controles fronterizos. Se fijó como meta conseguir una moneda única europea para 1999.

La Unión Europea de hoy cuenta con una extensión territorial de 3.24 millones de kilómetros cuadrados, que cobija a más de 379 millones de personas de distintas culturas, opiniones, lenguas y expectativas de vida, que quieren mantener su identidad nacional.

Al mismo tiempo, consideran que su desarrollo es más factible a través de un espacio unificado, sin fronteras nacionales y en donde circulen libremente personas, mercancías, capitales y servicios.

La Unión Europea se ha convertido en una de las mayores potencias comerciales del mundo. Moviliza más del 25% de los intercambios del planeta, sin contar su comercio interno, y mantiene vínculos importantes con todas las regiones del planeta. Es la primera fuente de inversión extranjera directa en el mundo y la primera potencia en materia de cooperación.

3.1. OBJETIVOS DE LA UNION EUROPEA

El tratado de Roma establece como objetivo primordial la implantación de un mercado común y la aproximación progresiva de las políticas de los Estados Miembros (EEMM) para mejorar el nivel de vida de los ciudadanos y el progreso económico y social.

Los objetivos planteados en el tratado de Roma pueden resumirse en los siguientes:

- Desarrollo armónico de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad.
- Expansión continua y equilibrada
- Elevación del nivel de vida
- Estabilidad creciente
- Relaciones mas estrechas entre todos los miembros que integran la Comunidad.

El acta Única ha ampliado los objetivos comunitarios al fijar una nueva etapa: la creación de un gran mercado interior a partir del 1 de enero de 1993.

El tratado de la Unión Europea o de Maastricht ha incorporado otros objetivos:

- El promover un progreso económico y social equilibrado y sostenible, especialmente mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una unión económica y monetaria.
- Afirmar su identidad en el ámbito internacional, especialmente a través de la realización de una política exterior y seguridad común, que incluya en el futuro la definición de una política de defensa común, que en su momento puede llevar a una defensa común.
- Reforzar la protección de los derechos e intereses de los ciudadanos de los Estados Miembros, a través de la creación de una ciudadanía común.
- Desarrollar una estrecha cooperación en el ámbito de justicia e interior.
- Mantener íntegramente el acervo comunitario y desarrollarlo conforme al procedimiento previsto en el Tratado de la Unión, de manera que la revisión de las formas de cooperación y las políticas, aseguren la eficacia de los mecanismos e instituciones de la Unión.

En el tratado de Amsterdam se han incluido nuevos objetivos:

- Consecución de un alto nivel de empleo. Este objetivo se alcanzará mediante la coordinación de las políticas de empleo de los EEMM para desarrollar una estrategia común.
- No discriminación. La Unión puede luchar contra cualquier forma de discriminación, ya sea por razón de sexo, raza u origen étnico, religión o creencias, minusvalías, edad u orientación sexual.
- El logro de un desarrollo equilibrado y sostenible.

En la Unión Europea, tras el tratado de Maastricht, se le concede más importancia al nivel de vida, el reconocimiento de las disparidades y la consecución de la Europa de los ciudadanos. Además, este interés se refuerza conforme el proceso de integración europeo se va consolidando. Hay que señalar que se intenta introducir un matiz más político en el proceso de integración europeo, tras dicho tratado.

La Unión Europea manifiesta en el Tratado de Maastricht un interés explícito por lo político. Esto también constata la mayor madurez del proceso europeo: supuesta ya una representatividad económica y comercial, se propone dar un paso más adelante.

3.2. PRINCIPIOS DE LA UNION EUROPEA

Los principios aplicables a toda la Unión giran alrededor de:

- Principio de unidad institucional, es decir, iguales instituciones para los tres pilares establecidos tras el Tratado de Maastricht: pilar comunitario, pilar de asuntos de Interior y justicia y pilar de Política Exterior y de Seguridad Común.
- Principio de respeto de las libertades y derechos fundamentales de las personas, tal y como están garantizados en el Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las libertades Fundamentales, y según las tradiciones constitucionales comunes a los EEMM.
- Principio de respeto a la identidad nacional de los EEMM.
- Principio de subsidiaridad, osea, que la Unión actuará dentro de los límites de las competencias y objetivos que le asigne el Tratado. En cualquier otro ámbito que no sea de su competencia, la Comunidad se atenderá a este principio, sólo si los objetivos pretendidos no se pueden alcanzar con la sola actuación de los EEMM.
- Principio de suficiencia de medios, por el cual la Unión se compromete a dotarse de todos los recursos necesarios para aplicar sus políticas.
- Principio de proporcionalidad, según el cual ninguna acción de la Comunidad excederá de lo necesario para alcanzar los objetivos del Tratado.

Por el Acta Única se incorporó el principio de cohesión económica y social, como garantía de desarrollo armónico.

El tratado de Amsterdam establece explícitamente que “la Unión se basa en los principios de libertad, democracia, respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales, y el Estado de Derecho, principios que son comunes a los EEMM”. Si un Estado viola estos principios, podrá ser sancionado. Asimismo, para adherirse a la Unión, será necesario respetar estos principios.

También menciona el principio de transparencia, exigiendo que las decisiones se adopten respetando estrictamente este principio y lo más cerca posible de los ciudadanos. Las limitaciones a este principio únicamente pueden decidirse mediante un acto adoptado por codecisión.

El Tratado de Amsterdam incluye un artículo dedicado al principio general de la no discriminación, que a la vez se incluye como uno de los grandes objetivos de la Unión.

Se constata que los principios de la Unión Europea hacen referencia a un proceso más consolidado y, acorde con los objetivos, más centrado en los ciudadanos y no meramente en el proceso de integración.

3.3. EL SISTEMA INSTITUCIONAL

La Unión Europea es una idea política que representa en conjunto los mecanismos de cooperación. La supranacionalidad no es simplemente la cooperación internacional sino la integración de competencias estatales bajo una autoridad común. En el plano político, la supranacionalidad supone la existencia de una autoridad común (Comisión de la UE) capaz de tomar decisiones que se impongan a los restantes miembros. En el plano jurídico, la supranacionalidad supone que la decisión que se ha tomado va a salir una norma y esa norma tiene validez directamente en los estados miembros sin que las autoridades públicas del estado puedan impedirlo o modificarlo. En el plano económico, la supranacionalidad es la desaparición progresiva de las dificultades del comercio.

La UE es un ente de Derecho y por eso reproduce el esquema de un Estado de Derecho, osea, división de poderes, sometimiento a la ley y control jurisdiccional de todos los actos.

3.3.1. División de poderes

Poder	Estado	Unión Europea
Legislativo	Parlamento	Comisión + Consejo + Parlamento europeo
Ejecutivo	Gobierno	Comisión + Consejo
Judicial	Tribunales + Admón.	Tribunal de Justicia + Comisión

Las instituciones europeas son la Comisión de la Unión Europea, El Consejo de la Unión Europea, el Parlamento Europeo, y el Tribunal de Justicia de las Comunidades

Europeas. Representa un equilibrio entre los poderes, y un equilibrio entre el doble origen de los poderes, la naturaleza comunitaria (soberanía popular europea) y de los poderes de los propios estados, lo que implica un doble juego de intereses:

- Los intereses comunitarios, que llevan a la integración.
- Los intereses nacionales.

Para representar los intereses:

- La Comisión de la UE representa el interés general comunitario.
- El Consejo de la UE representa los intereses nacionales de cada uno de los estados miembros.
- El Parlamento Europeo representa a las soberanías populares.
- Hay una doble legitimidad democrática, que se encuentra en el Parlamento Europeo y en el Consejo de la UE.

El funcionamiento de la Comunidad es totalmente transparente, todos los actos son públicos, y además se publican (Diario Oficial de la Unión Europea).

3.4. LOS MEDIOS DE ACCION DE LAS COMUNIDADES

La Comunidad dispone de unos 25000 a 27000 funcionarios. De entre los cuales 16.000 a 18.000 forman la Comisión. El resto se reparte de forma desigual entre el Consejo, el Parlamento y el Tribunal. Los de la Comisión son verdaderos funcionarios con un proceso de selección transparente. Las variantes que le distinguen de la oposición española son que no hay temario, y que una vez sacada la oposición se pasa a formar parte de una lista de reserva.

Al frente de cada delegación está un Jefe de Delegación que tiene el mismo tratamiento de embajador, aunque no reciban este nombre. La UE goza de privilegios e inmunidades que da el Derecho Internacional. Todos los funcionarios europeos tienen una especie de pasaporte diplomático que les da ciertos privilegios, y no pagan impuestos ni en su país de origen, ni en el país donde desarrolla su trabajo, solo pagan un 5% del Impuesto sobre la Renta.

3.4.1. Las sedes.

Son sedes oficiales pero no definitivas, porque no hay acuerdo definitivo sobre donde residirá la sede de la UE. No hay sede definitiva porque con la creación de la CECA,

Jean Monnet creía que la estructura supranacional tenía que tener su propia zona de soberanía, debía ser un territorio cedido por los estados, consiguió en 1950 un principio de acuerdo para que esto se hiciese en Luxemburgo, pero no terminó de cuajar. Por lo

tanto, todo lo que hay son sedes oficiales pero provisionales. Algunas instituciones van moviéndose de una sede a otra. El Parlamento tiene varias sedes (la Secretaría en Luxemburgo, el Plenario en Estrasburgo y las Comisiones y Comparecencias en Bruselas).

3.4.2. El régimen lingüístico.

Todas las lenguas oficiales de cada estado, son lenguas oficiales de la UE. Todo debe estar traducido a todos los idiomas, sin embargo, el régimen lingüístico operativo se reduce al inglés y al francés.

3.4.3. La Comisión

La Comisión es la institución en la que se concreta la idea de la supranacionalidad. Ninguna organización es similar a la Comisión, porque no son supranacionales. En ella se concreta la idea de una Autoridad Común capaz de tomar decisiones. Tan es así que en la CECA esa autoridad, se llamó Alta Autoridad (Comisión). Representa los intereses propiamente comunitarios. Esta institución tenía que responder en su estructura interna a ese mismo concepto. Normalmente las instituciones se componen de una representación intergubernamental paritaria (estructura clásica).

La Comisión no se compone de representantes de los Estados miembros, no están allí en representación del estado, sino para representar a la propia comunidad.

La composición se organizó con 20 comisarios (5 +15), hay 1 comisario de la nacionalidad de cada estado miembro, y luego hay 5 estados con derecho a tener otro comisario, son los llamados estados grandes (Francia, Italia, Alemania, Gran Bretaña y España).

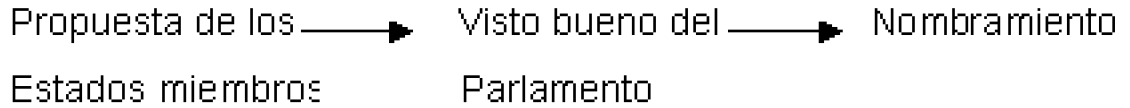
Esto tiene un origen, en la CECA (Comunidad Europea del Carbón y del Acero), su Alta Autoridad tenía 9 comisarios (6 estados), cada estado tenía un comisario y se añadía uno más dependiendo de la cuota de producción de acero y carbón.

Cuando aparece la Comisión CEE y CEEA se opta por dar un 2º comisario a los países grandes. Eso se mantuvo y cuando en 1965 se unificó todo se decidió que los países que tuvieran (por distintos motivos) un mayor peso tuvieran un 2º comisario.

En el nombramiento ha habido una variante. Antes de Maastricht, los miembros de la Comisión se nombraban de común acuerdo entre los estados miembros, y de entre ellos, a su vez, los estados miembros pactaban quién iba a ser el Presidente de la Comisión y los hasta 6 vicepresidentes. Hoy en día, los estados miembros de común acuerdo hacen una propuesta para designar al Presidente, esta designación tiene que ser refrendada por el Parlamento, si el Parlamento lo aprueba entonces los estados miembros nombran a ese Presidente, entonces entre los estados miembros y ese presidente designan a los 19 comisarios, que a su vez tienen que recibir el visto bueno del Parlamento y una vez ratificados ya son nombrados comisarios.

Una vez nombrada esta Comisión tiene que comparecer de nuevo ante el

Parlamento. En la práctica, se hace una variante, y es que antes de ser nombrados oficialmente los comisarios y antes de que el Parlamento de su aprobación, los comisarios comparecen ante el Parlamento. Todos los miembros siguen la misma línea:



Una vez formada la Comisión el Presidente con el visto bueno de los Estados miembros designa a los 2 vicepresidentes. Se nombran por un período de 5 años (Parlamento). El inicio y el final de ese período siguen los años naturales (1 enero – 31 diciembre).

El cargo de Comisario es incompatible con cualquier otro cargo privado o público, y son políticamente independientes, esto es, no tienen que aceptar ningún tipo de instrucción política de los estados a los que pertenecen. Los comisarios cesan:

- A petición propia.
- Por decisión del Parlamento por una moción de censura, por una decisión del Tribunal de Justicia por incumplimiento de sus funciones.
- por dimisión en bloque (porque así lo decida el Presidente).

Las funciones de la Comisión son diversas, son sensiblemente distintas entre los ámbitos de las tres Comunidades europeas y en ámbitos complementarios (exterior). En el ámbito de la CECA la Comisión (antigua Alta Autoridad) tiene, resumiendo, casi todas las competencias. Así, la Comisión legisla (propone, debate y decide) y ejecuta y enjuicia mínimamente. Aquí el Consejo es tan sólo un órgano consultivo.

En el contexto ordinario, en la Comunidad Europea, EURATOM (Comunidad Europea de la Energía Atómica y contextos complementarios, los Tratados establecen cuales son las competencias de la Comisión, esto es, velar por la aplicación de las disposiciones de los Tratados así como las adoptadas por las instituciones, es decir, garantizar la aplicación de todo lo que es el marco normativo. Específicamente, esto quiere decir que, le corresponde:

- La iniciativa legislativa casi en monopolio, no se produce legislación en el ámbito comunitario que no procede de una propuesta de la Comisión.
- La aplicación del Derecho Comunitario, se constituye como poder ejecutivo, pero en los últimos años la Comisión lo ejecuta por delegación del Consejo. Aunque esta delegación es obligatoria, también puede el Consejo, respecto de la Comisión, revocar esta poder de ejecución y puede incluso no conceder tal poder a la Comisión, aunque esto queda reservado a circunstancias excepcionales.

Dentro de velar por el cumplimiento del Derecho Comunitario, corresponde a la Comisión la iniciativa en materia de exigencia de responsabilidades por los incumplimientos de la normativa comunitaria por parte de los estados miembros. Cada vez que un estado miembro incumpla una norma comunitaria corresponde a la Comisión exigir

responsabilidades a ese estado.

- Poder de decisión propio.
- Las llamadas actividades exteriores:
- La representación exterior.
- La celebración de Tratados Internacionales: negociación (con carácter exclusivo), firma, ratificación, y entrada en vigor.
- Mantenimiento de contactos con otras organizaciones internacionales.

La Comisión tiene su propio Reglamento interno que fija cómo deciden, cuando se reúnen. Cuando se reúne necesita un quórum mínimo (la mitad más uno de sus miembros) y las decisiones se toman por mayoría absoluta, si son 10-10 el voto del Presidente es de calidad.

3.4.4. El Consejo

Naturaleza, composición, funcionamiento y competencias:

Es el órgano donde están representados los intereses nacionales de los Estados miembros. Tiene carácter intergubernamental, sus miembros representan directamente a los gobiernos de los estados miembros. Su composición es paritaria, tantos estados como miembros del Consejo. Los miembros del Consejo deben ser representantes del gobierno de los Estados. Según Maastricht, debe ser un representante de cada estado miembro de rango ministerial (toda aquella persona que con su actuación tenga capacidad para comprometer al Estado, que es cualquier cargo público que el Estado habilite para ello).

El Consejo de la Unión está compuesto por 15 representantes con rango ministerial, uno por cada estado miembro, pero el que cada estado miembro quiera mandar cada vez, que varía en función del orden del día (15 ministros de agricultura, industria...) si el orden del día abarca varios temas distintos o temas complejos se envía normalmente a los ministros encargados de los Asuntos Europeos, en el caso de España se envía al Ministro de AA.EE.

El Consejo para funcionar necesita que estén presentes todos los miembros del Consejo, puede que un Estado miembro se haga sustituir por otro, pero entre presentes y representados deben estar los 15. Pero si alguien no va y no se hace representar, el Consejo no puede funcionar (Ejemplo: Política de la silla vacía de Francia).

3.4.5. El Consejo Europeo: (Antiguas Cumbres de Jefes de Estado)

Es distinto del Consejo de la Unión Europea, es la reunión de los Jefes de Estado y/o de Gobierno (en realidad van los Jefes de Gobierno incluido el Jefe de Gobierno francés que también es Jefe de Estado). Debe reunirse al menos 2 veces al año, y siempre que se necesite. No tiene carácter normativo sino que sus decisiones son solo políticas, a diferencia del Consejo de la Unión que sí tienen carácter normativo sus decisiones. Con Maastricht aparece una figura atípica, el Consejo de la Unión en su formación de Jefes de

Estado o de Gobierno, que tiene facultad normativa, pero que sólo trata cuestiones monetarias, y en materia de control a los estados miembros.

3.4.6. Estructura interna:

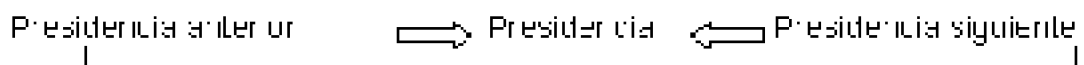
El Consejo tiene una Presidencia que es una función encomendada a un estado miembro, por un período dado (6 meses: enero-junio-diciembre) y mediante un sistema de votación. Durante ese semestre la Presidencia del Consejo significa que el representante del Estado en cuestión preside cada sesión del Consejo Europeo y el Consejo de la Unión. El orden que se sigue es alfabético, donde cada nombre expresado en la lengua de origen, a partir del segundo semestre del 2001. Este orden se sigue en todos los órganos que dependen del Consejo u órganos auxiliares: COREPER y Comités de ejecución.

3.4.7. El Coreper:

El Consejo de la Unión tiene un órgano auxiliar: el COREPER (Comité de Representantes permanentes) que se encarga del trabajo diario. Son representantes de los Gobiernos de los Estados que tienen tratamiento de agentes diplomáticos (privilegios e inmunidades) y en algunos casos como el español, se les da trato personal similar al de un embajador, pero no son embajadores de sus respectivos países ante la Unión Europea. Los estados miembros no tienen representación diplomática ante la UE. Este Comité también está presidido por la Presidencia de turno.

Junto al COREPER están los Comités de ejecución, están compuestos por 1 representante de cada estado miembro y también están presididos por la Presidencia de turno. No existe ningún tipo de vicepresidencia en el Consejo.

Otra cosa es que en el ámbito del Consejo Europeo la Presidencia trabaje en contacto con otros dos. En el Consejo Europeo están:



La Troika

Funciones:

Los Tratados Internacionales atribuyen al Consejo:

- La toma de decisiones (excepto en la CECA).
- La coordinación de la actividad económica de los estados miembros.
- La competencia en materia de ejecución de los actos normativos de las instituciones. El Consejo suele ceder esta competencia de ejecución a la Comisión, puede que la Comisión le devuelva la competencia, o que éste se reserve dicha competencia.

La actividad en el ámbito de las Relaciones Exteriores se reserva a la Comisión, pero dentro de esto se reserva al Consejo la firma y ratificación de los Tratados, esta función le corresponde al Consejo en exclusiva. En este contexto le corresponde al Consejo la autorización previa para iniciar unas negociaciones (mandato de negociación). Una excepción en el reparto de funciones es la situación en la que el Consejo a la hora de aprobar actos normativos actúa sólo (sin Comisión, ni Parlamento) concretamente en la política de transportes (transporte aéreo).

3.4.7.1. ¿Cómo decide el Consejo?: Mecanismos de voto

Es un mecanismo complejo, de integración donde se pueden tomar decisiones que afecten negativamente a los intereses de un estado. Se siguen varios procedimientos:

- Mayoría simple, es la regla general, lo que pasa es que denominan mayoría simple a lo que los demás llaman mayoría absoluta (la mitad más uno, es igual a ocho). Esta regla general en la mayoría de los casos no se sigue porque los Tratados disponen de alternativas para decidir.
- Unanimidad = 15, en casos concretos como el transporte aéreo, hay 27 casos.
- Mayoría cualificada, cada estado miembro tiene atribuidos un número de votos (votos ponderados) según el criterio de extensión, riqueza... De los 5 grandes (Francia, Italia, Alemania, Gran Bretaña) tienen 10 votos, España tiene 8 votos. Y el resto va desde los 5 hasta los 2 de Luxemburgo. Una decisión por mayoría cualificada necesita un número concreto de votos. El total de los votos es 87, se entiende que una decisión se ha tomado por mayoría cualificada cuando cuenta con 62 votos. Esto tiene dos variantes:

En un caso la mayoría se alcanza con 52 y es en el contexto de la política social donde el total de votos es 77, porque un estado miembro no está dentro del programa de política social (Gran Bretaña).

- Se necesitan los 62 votos mediante una mayoría cualificada reforzada, donde son necesarios los apoyos de 10 estados miembros, es para impedir que los estados grandes con el apoyo de algún país mediano consiguieran imponer su decisión. Esto se reserva a todos aquellos casos en los que el Consejo decide a iniciativa propia (seguridad nacional).
- Consenso, es otra forma de adoptar una decisión, es una medida tácita. Este procedimiento de votación sirve para el Consejo y para todos sus órganos (COREPER y Comités), excepto el Consejo Europeo.

3.5. EL PARLAMENTO EUROPEO

3.5.1. Organización y Funcionamiento:

Es prácticamente como un Parlamento cualquiera, representa a la soberanía popular, que en este caso es soberanía de los distintos pueblos de la UE. Es el Parlamento quien elige al Defensor del Pueblo.

Actualmente se compone de 627 eurodiputados tras la reforma con motivo de la reunificación alemana. Los diputados están designados por la población que hay. Los diputados se eligen mediante sufragio universal, a través de la convocatoria única de elecciones, cada 5 años, y se dan dos fechas (para mayor flexibilidad). Pero se hacen siguiendo el sistema electoral propio de cada estado, es decir, se aplica la legislación electoral nacional de cada estado. Aún no hay una ley electoral única.

Los eurodiputados se agrupan por afinidad ideológica, se eligen por 5 años. La función o condición de europarlamentario es en principio compatible con la de parlamentario nacional, excepto si la legislación nacional lo impide (como ocurre en España). Por otro lado sí es incompatible con la condición de miembro de cualquier otra institución europea.

En su estructura interna responde al modelo clásico: Presidencia, mesa de presidencia (vicepresidentes, secretarios...), estos cargos se eligen por períodos de dos años y medio (la mitad de la legislatura). Actualmente hay 20 Comisiones distintas, aparte de las ya establecidas.

3.5.2. Atribuciones:

- Funciones de control político, el Parlamento dispone, al igual que cualquier Parlamento nacional, de varios mecanismos de control, como interpelaciones y turnos de preguntas, formación de comisiones temporales de investigación, moción de censura y la votación en una cuestión de confianza (las dos últimas son de control extremo). Además posee la exigencia de que la Comisión presente todos los años un Informe General sobre todas las actividades de la UE, este informe es importante porque obliga a rendir cuentas a la Comisión anualmente, y porque sirve para preparar las oposiciones (es el temario).
- Función normativa, son las más recientes de las funciones del Parlamento, progresivamente se le ha ido dotando de funciones normativas a través de las sucesivas reformas. Hay cuatro tipos de actuaciones.

1.- El procedimiento del dictamen preceptivo no vinculante:

Dictamen: opinión de un órgano de la Administración.

Preceptivo: es obligatorio para el órgano administrativo

No preceptivo: no es obligatorio

Vinculante: el dictamen vincula al órgano en cuestión

No vinculante: el dictamen no vincula a nadie

2.- En 1986 se dotó al Parlamento de una nueva competencia, el llamado dictamen conforme (anteriormente sólo existía en el ámbito de acuerdos de asociación), quería decir que el Parlamento tiene que dar el visto bueno, lo que implica que otorga al Parlamento el derecho de veto. Se ha ampliado a los casos de adhesión, la ciudadanía europea, función monetaria y fondos estructurales.

3.- El Acta Única también introdujo un mecanismo nuevo, el procedimiento de cooperación o de doble lectura, es decir, toda propuesta de la Comisión que entra por esa vía entra en el Parlamento para que este la analice y haga un dictamen, si el dictamen es negativo eso obliga al Consejo a tener que cambiar su mecanismo de voto (la mayoría cualificada pasó a mayoría por unanimidad).

4.- Procedimiento de codecisión o de triple lectura, según el cual cuando el Consejo vuelve a considerarlo, esto puede rechazar definitivamente esa propuesta, tiene la última decisión. Derecho de veto final.

En el ámbito presupuestario, el Parlamento elabora el proyecto del presupuesto (elaborado por los ejecutivo), Funciona como un Parlamento nacional:

- Puede rechazarlo tras su análisis.
- Puede enmendarlo.

Tiene con carácter exclusivo la decisión final tanto en sentido positivo decisión exclusiva. (Aprobar) como en negativo (rechazar) el presupuesto, tiene un derecho de decisión exclusivo.

3.6. EL TRIBUNAL DE JUSTICIA

3.6.1. Naturaleza, Composición, Funcionamiento y Competencias:

Es el órgano encargado de garantizar el respeto del Derecho en la aplicación y en la interpretación de los Tratados. El Tribunal de Justicia Europeo (TJ), en términos de funciones, teóricamente, actúa tanto como un TJ ordinario como un TC. Es un TJ en términos de derecho, es decir, dicta sentencias ajustadas a derecho, no es el clásico TJ internacional. Es una jurisdicción obligatoria, todo conflicto normativo que se plantee en el Derecho Comunitario se remite al Tribunal de Justicia Europeo.

Desde 1987 (Acta Única) esta función judicial el Tribunal de Justicia Europeo la comparte con el Tribunal de Primera Instancia (una especie de órgano auxiliar del TJ). Hoy en día el Tribunal de 1ª Instancia ha visto ampliadas sus competencias y teóricamente puede llegar a hacer lo mismo que el TJ excepto lo que se refiere a interpretación (función constitucional) de todas formas aún no lo hace todo. Las sentencias de este Tribunal pueden ser recurridas al TJ.

El TJ se compone de 15 jueces (1 por cada Estado miembro), y de los “abogados generales” es una figura procesal, una especie de fiscal y juez instructor, se caracteriza porque además emite también un informe que sirve para interpretar o entender una sentencia del TJ.

El TJ funciona en términos de Pleno y de salas (de 3, 5, o 7 jueces) que son las encargadas de recibir los casos, solo cuando son asuntos que afecten a las instituciones comunitarias van directamente al Pleno, los Estados también pueden pedir que sus asuntos vayan al Pleno. El TJ trabaja en francés.

El TJ funciona básicamente interpretando y aplicando el Derecho, en su actuación tiende a controlar la actividad de las instituciones comunitarias, y por otro lado, tiende a controlar la actividad de los estados miembros.

Para el control de la actividad de los estados miembros los Tratados prevén el recurso por incumplimiento, de las obligaciones que para ese estado miembro se derivan de los Tratados, este recurso se caracteriza por desdoblarse en su procedimiento en dos vías:

- Vía administrativa, en la que interviene la Comisión, es una vía sencilla para que cualquiera (instituciones comunitarias, otro estado miembro, cualquier persona física o jurídica) controle a un estado miembro. Es un mecanismo muy eficaz de control, la denuncia es gratuita y anónima.
- Vía judicial, es decir, el recurso prejudicial, según el cual se controla la adecuación de los actos normativos de los estados miembros a las normas comunitarias. No juzga un caso sino que determina si las normas de un estado están adecuadas al Derecho Comunitario. Este recurso es un recurso que puede plantear cualquier órgano jurisdiccional de un estado. Pero la obligación recae sólo en jurisdicción que agote una vía, ese órgano sí está obligado a solicitar dicho recurso. Es la vía más utilizada. Si hay conflicto entre dos normas (nacional y comunitaria) se hace un reenvío prejudicial al Tribunal Constitucional.

Para el control de las instituciones se ejerce a través de los recursos de anulación de los recursos de omisión, carencia o inactividad, y por último también existe un control prejudicial (una especie de control de constitucionalidad de los actos de las instituciones comunitarias).

3.7. LA FINANCIACIÓN DE LA UNION EUROPEA Y EL TRIBUNAL DE CUENTA

3.7.1. El Presupuesto Comunitario. Los ingresos. Los gastos.

Los recursos debían venir de competencias comunitarias. Los recursos propios o los

ingresos provienen de:

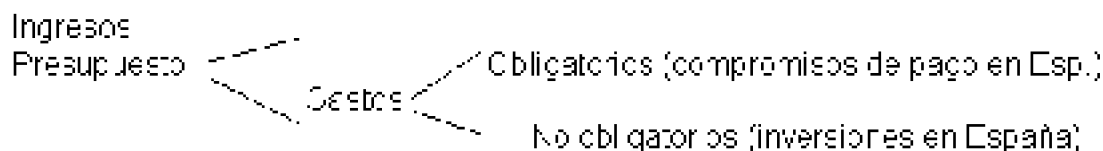
Hasta 1989 mediante un sistema tradicional de financiación:

- Ingresos por aranceles:
- Tarifa Exterior Común (TEC) o arancel aduanero unificado (en España).
- Prélèvement: exacción = impuestos indirectos que gravan consumo, especiales. Derecho agrícola variable, sólo aplicable a productos agrícolas.
- Una parte del IVA, el 2% de la Base Imponible Unificada (BIN).
- Ingresos o recursos menores:
- IRPF de los funcionarios europeos.
- Derechos adicionales (harina y azúcar).

En 1989 se introdujo el llamado “cuarto recurso”, que tiene que ver con el PNB, ha supuesto un paso atrás.

- El “cuarto recurso”: Antes los estados miembros recaudaban los ingresos pero se lo daba a la UE porque era dinero de la UE. Lo que implica que la UE tenía autonomía financiera, pero en 1989 se plantea que esos recursos son insuficientes, por lo que el “cuarto recurso” que sí sale de los estados miembros, es una aportación en términos proporcionales a la riqueza de los estados miembros.

El Parlamento tiene la última decisión en materia presupuestaria. Si un año el Parlamento no aprueba el Presupuesto se hace una prórroga presupuestaria, que supone que se repite el presupuesto anterior con la variación que se ejecuta siguiendo el sistema de las doceavas partes (el presupuesto de gastos se divide en 12 partes y cada parte se gasta en un mes).



La aportación de cada recurso al Presupuesto en 1997:

TEC:	18% Presupuesto Comunitario.
Prélèvement:	2%.
Recursos menores:	1'8% (Derechos adicionales).
Cuarto recurso:	25%.

3.7.2. El Tribunal de Cuentas.

Es un Tribunal de Cuentas ordinario, le corresponde la fiscalización externa del presupuesto, es decir, el control del presupuesto a posteriori, una vez que el presupuesto se ha ejecutado.

Tiene la peculiaridad de que fue considerado un órgano subsidiario, pero el Tratado de Maastricht decidió elevar al Tribunal de Cuentas a órgano principal.

El Principio de subsidiariedad según el Tratado de Maastricht dice que la Comunidad actuará en las competencias que le asigna el Tratado, en los ámbitos que no sean de su competencia exclusiva la Comunidad intervendrá conforme al principio de subsidiariedad, es decir, que:

Hasta Maastricht la Comunidad actuaba de forma que cada vez que tenía que ejercer una competencia concurrente (Estado/Comunidad) cabía aplicarse el principio de las competencias implícitas (puede aumentar sus competencias siempre que demuestre que las necesita para conseguir el objetivo impuesto por el Tratado, una vez que conseguía esa competencia se la apropiaba.

Desde Maastricht la Comunidad puede ejercer competencia implícita pero con dos condiciones:

- Demostrar que al hacerlo lo va hacer mejor que los estados miembros.
- Esa competencia la ejerce para ese caso y no se la apropia.

El principio de subsidiariedad solo afecta a la ampliación de competencias implícitas. Las sentencias en las que se plantea son:

- Asunto AETR (Acuerdo Europeo sobre Transporte en Carretera).
- Asunto Kramer.
- Asunto Dictamen 1/76

El paralelismo de competencias, la Comunidad disponía de una posible ampliación de competencias siempre que fuese por vía paralela. Si los tratados otorgaban una competencia en el ámbito interno se entendía que podía ejercer esa competencia en el ámbito externo.

4. NEXOS ENTRE CHILE Y LA UNION EUROPEA

Con el fin de difundir los alcances del Acuerdo con la Unión Europea, se han realizado Jornadas de Difusión en prácticamente todas las regiones de Chile, con una alta participación de los sectores productivos de nuestro país. En estas Jornadas se ha contado con la participación de PROCHILE y AGCI, quienes han realizado talleres de trabajo para profundizar el conocimiento de este tratado.

Entre las principales instituciones que fomentan el desarrollo del tratado de libre comercio entre Chile y la Unión Europea se puede señalar los siguientes:

4.1. PROCHILE

La Dirección de Promoción de Exportaciones, (ProChile), fue creada en noviembre de 1974, y dependiente de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, tiene como misión apoyar el desarrollo del proceso exportador y la internacionalización de las empresas chilenas, de acuerdo a la política de inserción económica internacional del país, de los acuerdos suscritos por Chile y en el marco de la OMC.

Este proceso de internacionalización es entendido en un sentido amplio, que incluye

tanto la promoción de bienes y servicios, como la promoción de inversiones, negocios y alianzas estratégicas comerciales.

Su objetivo es contribuir a diversificar y estimular las exportaciones de productos y servicios - especialmente los no tradicionales, proveer de información al sector exportador y apoyar los contactos con potenciales compradores extranjeros. La institución cumple tareas orientadas al conocimiento de los mercados externos, para captar en ellos las oportunidades comerciales que se le presentan a la producción nacional, ayudando a organizar la oferta de las PYMES chilenas y su proyección externa.

Frente a los nuevos desafíos que presenta la inserción internacional de Chile, ProChile ha ampliado sus objetivos para apoyar a las empresas chilenas en su proceso de internacionalización, trabajando para incentivar a nuevas empresas para que se incorporen al mundo de los negocios internacionales y para que las que ya lo han hecho, avancen a posiciones crecientemente competitivas en sus mercados.

Actúa a través de tres líneas de acción estratégica:

- Ampliación de la base exportadora nacional. Se refiere a la incorporación de nuevas empresas al proceso exportador en un trabajo conjunto de ProChile y los instrumentos de fomento productivo, en especial con la Corporación de Fomento de la Producción, CORFO.
- Consolidación de la base exportadora, para lo cual ProChile apoya a los exportadores en el fortalecimiento de su presencia en los mercados, el desarrollo de los canales de comercialización y la adecuación de la oferta exportable, mediante innovaciones tecnológicas, mejoramiento en la calidad y del diseño de sus productos y adecuación a las normas ambientales vigentes.
- Profundización de la base exportadora. Dice relación con empresas que cuentan con un buen posicionamiento externo, pero requieren apoyo en la detección de nuevas oportunidades comerciales, promoción de inversiones y creación de alianzas estratégicas.

Imagen Económica y Comercial

Otra importante área de acción de ProChile es el Programa Internacional de Posicionamiento Económico Comercial de Chile en el exterior, el cual pretende generar una percepción favorable con una amplia gama de productos de excelente calidad y buen precio, y que ofrece grandes oportunidades de negocios para sus socios comerciales.

Los ejes de posicionamiento económico – comerciales son:

- Apertura: Chile tiene una economía abierta al mundo, con acceso a más de 420 millones de consumidores.
- Diversidad de Mercados: Chile comercia con más de 170 países en todo el mundo.
- Diversidad de Oferta: Chile posee una oferta exportable de 4.000 productos competitivos y de calidad.
- Accesibilidad: Comerciar con Chile es fácil, ya que no existen barreras arancelarias,

ni trabas burocráticas.

- Bajo Riesgo: Chile es políticamente estable y posee una economía sólida.
- Excelencia: Chile es un proveedor confiable porque cuenta con tecnologías de punta, respeta las normas de calidad y de protección del medio ambiente, cuenta con eficientes recursos humanos y cumple los compromisos.

Chile comenzó a hablar con Europa la posibilidad de un Acuerdo de Asociación Política y Económica en el año '90, con el retorno de la democracia, se le manifestó a los europeos el interés de trabajar en conjunto con ellos, buscando los mecanismos que los acercasen más profundamente. Fue desde ese año porque desde ahí Chile empezó a cumplir uno de los requisitos bases que Europa exige para relacionarse con otros países: que exista una democracia. Por ello, cuando firmaron el acuerdo de cooperación el artículo 1 establecía la cláusula democrática, la que estipula que el acuerdo opera sólo si están en democracia. Junto con eso se expresó el interés de seguir avanzando un poco más allá en los temas comerciales.

PROCHILE ha realizado una revisión total de su estrategia comunicacional en internet. En este sentido, esta institución creó un módulo especial acerca del Acuerdo y todos los elementos que se relacionan con él.

PROCHILE desarrolló el proyecto de módulos del vino que se realizó exitosamente en dos países de la Unión Europea. Este nuevo instrumento de ProChile, consiste en un conjunto de acciones de promoción de exportaciones que se realizan en los mercados externos, con el objetivo de posicionar el vino chileno genéricamente, y a nuestro país como un exportador de vinos Premium.

El año 2003, PROCHILE organizará un Concurso Promoción de Exportaciones que priorizará la asignación de recursos en proyectos dirigidos a este bloque comercial. El año pasado, este instrumento cofinanció 238 Programas de Promoción de Exportaciones, que beneficiaron un total de 253 empresas.

4.2. AGCI

La Agencia de Cooperación Internacional (AGCI) es un servicio público, funcionalmente descentralizado, que tiene por misión apoyar los planes, programas, proyectos y actividades de desarrollo que impulse el Gobierno de Chile, mediante la captación, prestación y administración de recursos de Cooperación Internacional. Así mismo, a través de la Cooperación Técnica Horizontal, proyecta las capacidades científicas, tecnológicas e institucionales, de modo que contribuya a la inserción internacional de Chile y al logro de los objetivos de la política exterior, en este caso busca vincular proyectos entre Chile y la Unión Europea.

4.3. EUROCHILE

EuroChile es una fundación sin fines de lucro creada por el estado de Chile y la Unión Europea, en 1992. La misión de EuroChile es crear, promover y consolidar los vínculos económicos, comerciales y tecnológicos entre empresarios de las naciones que integran la Unión Europea y los empresarios e instituciones chilenas tanto privadas como públicas.

Se busca identificar oportunidades atractivas de inversión y promover la creación de empresas conjuntas, innovadoras y eficientes en su gestión. Existe una amplia cartera de proyectos con opción de transformarse en negocios originales y rentables para inversionistas de la Unión Europea y de Chile. Por lo mismo se consideran además formas directas de participación de EuroChile a través de inversiones de capital en joint ventures o empresas conjuntas.

Otro objetivo esencial es propiciar el traspaso de la experiencia y “saber hacer” europeo a través de programas de formación, capacitación y asistencia técnica de empresas europeas hacia sus congéneres chilenas en diferentes rubros productivos y de servicio. Con frecuencia, se abordan encuentros empresariales en los más diversos sectores de la economía, como turismo, medio ambiente, energía, construcción, madera, textil y negocios tecnológicos, entre otros.

La Fundación se divide en cuatro áreas principales:

4.3.1. Cooperación Empresarial

Apoya los procesos de internalización de las Pymes chilenas, a través de distintos servicios personalizados que ofrece, que buscan generar acuerdos de distinta naturaleza, entre empresas chilenas y europeas.

Además organizan ruedas y misiones empresariales tanto en Europa como América Latina.

4.3.2. Desarrollo

Apoya la transferencia de tecnologías y de conocimientos mediante proyectos de desarrollo empresarial en tres sectores específicos: turismo, biotecnología y agronegocios. Estos proyectos incorporan asesorías, diseño, estudios, asistencias técnicas, cursos y seminarios destinados a incentivar iniciativas empresariales y a promover la capacitación de recursos humanos.

4.3.3. Inversiones

Su misión esencial consiste en el análisis y puesta en marcha de proyectos

chilenos-europeos que consideren el eventual ingreso de EUROCHILE como socio inversionista en la creación de nuevas empresas.

4.3.4. Marketing

Organiza seminarios y conferencias sobre relaciones económicas y comerciales entre Europa y Chile.

En definitiva, su equipo de profesionales chilenos y europeos permite a EuroChile operar de manera ágil y eficiente para poder entregar a los empresarios un servicio acorde con el aprovechamiento integral de las oportunidades que requiere hoy en día el mundo de los negocios.

Para apoyar en el mercado europeo EuroChile crea centro de información empresarial. Debido a la proximidad de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación y Cooperación entre Chile y la Unión Europea, la Fundación EuroChile puso en marcha un Centro de Información Empresarial que tendrá como objetivo apoyar el ingreso de las pequeñas y medianas empresas al mercado comunitario.

El Centro denominado CIE-E proveerá a estas empresas de información precisa acerca del mercado europeo.

Otro de los servicios disponibles en el CIE-E será el sondeo de mercados a través de la consulta de condiciones fijadas en el Acuerdo como aranceles y cuotas o normas sanitarias y fitosanitarias, tamaño del mercado y competencia para su producto.

Por otra parte los interesados también podrán identificar a posibles socios, proveedores, distribuidores o compradores, o determinar la capacidad de pago de un cliente.

Además, las empresas que se encuentren en una etapa más avanzada de ingreso al mercado del viejo continente podrán solicitar informes comerciales y financieros de compradores o potenciales socios, o participar en misiones y ruedas de negocios de EuroChile.

Cabe destacar que la misma información respecto de las empresas chilenas podrá ser consultada por las Pymes europeas que quieran negociar con Chile.

La entidad también creó una red de consultores externos entre los que hay traductores, agentes de aduanas, abogados y asesores en terreno, para proveer tales contactos a los empresarios.

En una segunda etapa, el CIE-E entregará información y asesoría de procesos de compras públicas en Europa, para aprovechar la cláusula del acuerdo que permite a empresas chilenas participar en licitaciones que realicen países de la Unión. También en esta segunda etapa, el Centro entregará información de normativas y certificaciones para ingresar productos a la Unión Europea, e información y oportunidades en el campo de la tecnología.

Esta acción de EuroChile se suma a dos convocatorias del concurso de alianzas empresariales para la búsqueda de socios europeos a empresas chilenas, y las

habituales ruedas de negocios y misiones empresariales que realiza la entidad.

4.4. RUEDAS Y MISIONES COMERCIALES

Estos encuentros empresariales se llevan a cabo en las principales ferias mundiales especializadas en diversos sectores de actividades. Para cumplir con su misión esta área cuenta con una red de colaboradores en toda Europa y América Latina que colabora en la organización de estos encuentros empresariales.

Servicios para empresarios:

a) Organización de ruedas de negocios sectoriales en Chile

Se organizan periódicamente ruedas de negocios en Chile entre empresas chilenas y europeas de un sector de actividad específico. En el desarrollo de las ruedas de negocios, las empresas chilenas se benefician con la posibilidad de tener encuentros bilaterales y personalizados con contrapartes europeas previamente identificadas, a través de una agenda de reuniones, con un servicio de traducción y asistencia del personal de EuroChile para la efectiva creación de acuerdos de cooperación empresarial.

b) Organización de misiones empresariales chilenas:

El área de Cooperación Empresarial participa en ruedas de negocios tanto en América Latina como en Europa. Con este fin, esta área selecciona a las empresas chilenas que formarán parte de la misión empresarial que participará en la rueda de negocios.

Las empresas chilenas que formen parte de la misión reciben los siguientes beneficios:

- organización del viaje y de la estadía con las mejores tarifas.
- Identificación de potenciales contrapartes interesadas en reunirse con las empresas chilenas.
- Agenda personalizada de reuniones bilaterales
- Servicio de traducción y Acompañamiento de parte del personal de EuroChile
- Asistencia durante la rueda de negocios
- Posibilidad de organizar visitas técnicas acompañados del personal de EuroChile.

c) Elaboración de agendas personalizadas de reuniones, con o sin acompañamiento:

Se ofrece la posibilidad de agendar una serie de reuniones con contrapartes chilenas, europeas o latinoamericanas. El servicio le permite, en caso de viaje a Chile o a uno o más países europeos o latinoamericanos, realizar reuniones con empresas preseleccionadas que responden al proyecto empresarial del empresario chileno.

d) Representación de una empresa en una rueda de negocios En el caso que sea un empresario chileno y no pueda viajar para participar en una rueda de negocios, el

personal de EuroChile podría representarlo. El servicio incluye visitas a la empresa por parte de un profesional experto, para conocer a fondo tanto sus productos como sus necesidades, tecnologías y ofertas.

El profesional de EuroChile lo representará en las reuniones previstas, tomando contacto con potenciales contrapartes. Finalizada la rueda de negocios, el experto le entregará un informe con un resumen de todas las reuniones realizadas y las indicaciones de los contactos sostenidos.

Estos encuentros empresariales se llevan a cabo en las principales ferias mundiales especializadas en diversos sectores de actividades. Para cumplir con su misión esta área cuenta con una red de colaboradores en toda Europa y América Latina que colabora en la organización de estos encuentros empresariales.

4.5. CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO

Este organismo del gobierno chileno está relacionado con todos los sectores económicos del país, por lo cual señala todas las actividades y programas que se han ido y se van a realizar para promover el comercio entre Chile y los Países europeos que están dentro de la Unión Europea.

En conjunto con Sernatur y la corporación de Promoción Turística (CPT), se organizó el evento “Discover Chile” cuyo objetivo fue la promoción del turismo. Este evento consistió en traer a Chile a un grupo de tour operadores que comercializan en el exterior los productos turísticos que constituyen la oferta exportable nacional.

En este evento participaron 118 invitados, de los cuales el 46% provenía de la Unión Europea, por la necesidad que se detectó de promocionar a Chile como destino turístico entre los turistas europeos.

Estamos seguros, que el impacto que tendrá este evento en la atracción de turistas hacia nuestro país será un gran primer paso para el conocimiento de Chile entre los ciudadanos europeos.

Con el objetivo de generar mentalidad exportadora hacia la Unión Europea, en el mes de abril del año 2003, se realizará el Encuentro Exportador dirigido hacia este bloque.

En este mismo contexto, se realizará la Feria Exporta, evento dirigido a exportadores nacionales donde se espera desplegar una exhibición de proveedores de servicios para el comercio exterior.

A principios de noviembre se lanzó el Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuario y a principios del mes de diciembre el Fondo Nacional.

En ambos casos, se quiere ampliar el número de programas y empresas exportadoras hacia la Unión Europea por lo que este año (2002) se priorizarán los proyectos que tengan como mercado objetivo a ese megamercado.

Otro instrumento tradicional de promoción de exportaciones son las ferias internacionales que el próximo año presentan un calendario en el que el 60% de los eventos se concentrará en la UE. Este año se ha participado en 6 ferias en la Unión Europea. El año 2003 se participará en 17 ferias, como una forma de reforzar el posicionamiento en los países miembros.

En el año 2003, también tendrán a disposición el “Mapa de las Oportunidades en la Unión Europea”. Este producto tiene como principal objetivo difundir didácticamente los nichos de mercado para la oferta exportable chilena.

En el proceso de detección de dichas oportunidades comerciales participaron las Oficinas Comerciales Chilenas, quienes especificaron si se trata de productos con potencialidad en el corto, mediano o largo plazo. Además, se detallan a aquellos que son prioritarios para el mercado, es decir aquellos que cuentan con un Plan de Trabajo por parte de la Oficina Comercial.

4.6. SOFOFA

Es una federación gremial, sin fines de lucro, que reúne a empresas y gremios vinculados al sector industrial chileno.

Agrupar a cerca de 2.500 empresas, 32 asociaciones sectoriales y 8 filiales regionales, representadas por las Asociaciones Industriales de Arica, Antofagasta, Valparaíso, Curicó, Talca, Concepción, Malleco-Cautín y Valdivia. Todos estos miembros en conjunto engloban el 80% de la actividad industrial de Chile y el 30% del PIB.

Tal representatividad, unida a su independencia política, solidez de principios, enfoque técnico y prestigio de sus dirigentes, le ha permitido a la Sociedad de Fomento Fabril alcanzar un sitio importante en la vida nacional.

Desde su creación, hace ya más de un siglo, se ha erigido en la voz de los industriales chilenos y es escuchada con respeto por gobernantes y sectores políticos, económicos y sociales.

Entre sus principales funciones destaca:

- El estudio y representación del pensamiento del sector industrial ante los poderes Ejecutivo y Legislativo frente a iniciativas y/o reformas de leyes, normativas y reglamentos que afecten de modo directo e indirecto a la industria.
- Asesoría a sus asociados en diversas materias tributarias, aduaneras, medioambientales, reglamentarias y normativas, entre otras.
- Representación del pensamiento industrial ante el gobierno en temas como la modernización del Estado, mejoramiento de instrumentos para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES), con particular énfasis en las regiones.
- Apoyo en la difusión e incorporación, entre los industriales, de medios tecnológicos que les permitan fortalecer sus ventajas competitivas a largo plazo, tales como la

adopción de Internet como herramienta productiva.

Como se ha mencionado esta institución trabaja directamente por el desarrollo de las Pymes frente al tratado de libre comercio entre Chile y la Unión Europea, por lo cual se buscan oportunidades de inversión en las cuales puedan participar activamente, desde que entre en completa vigencia el acuerdo firmado entre las partes señaladas anteriormente.

El Sistema Generalizado de Preferencias SGP es un mecanismo por medio del cual los productos originarios de países en vía de desarrollo o menos desarrollados tienen acceso a tasas arancelarias preferenciales o simplemente están libres de aranceles de internación, al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas. Los productos beneficiados, principalmente son los manufacturados y semimanufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar.

El objetivo principal de este mecanismo es la ayuda unilateral para los países en vías de desarrollo, incrementando el ingreso de divisas a través de las exportaciones, fomentar la industrialización para así acelerar las tasas de crecimiento económico de estos países.

Para informarse si el producto que se va a exportar está beneficiado con el SGP, se debe revisar la lista de los Productos Elegibles y Requisitos de Origen del país al cual se quiere exportar. Cada país otorgante tiene un esquema diferente, excepto la Unión Europea que tiene un esquema para todos sus miembros.

Existe el documento "FORM A" exigido por los países otorgantes del SGP, en el cual se consigna el origen y la expedición directa del producto. Este documento debe ser firmado por la autoridad designada por el gobierno del país receptor de la preferencia. En el caso de Chile, están autorizadas distintas entidades, dependiendo de la naturaleza y grado de elaboración del producto, las cuales son informadas en esta Guía.

Caso exclusivo, son los productos que certifican origen en "FORM A" con destino a la Unión Europea, los cuales deben ser firmados por entidades dependientes del Estado, ya que no son aceptadas por esta Unión Aduanera las firmas de entidades certificadoras privadas, aún cuando tengan el mandato estatal para ello.

Junto con esto, la Unión Europea exige el Certificado de Origen aunque los productos no tengan beneficios arancelarios a través del Sistema Generalizado de Preferencias, para lo cual existen dos formatos: uno es el "FORM A" de color amarillo, para los productos no beneficiados por el SGP y el otro es el "FORM A" de color verde, para los productos beneficiados con el esquema. La diferencia también recae en la trama de cada uno.

La Unión Europea aplica un criterio de la elaboración que considera que los insumos importados han sido objeto de una elaboración suficiente si los productos acabados o finales quedan comprendidos en una partida arancelaria de cuatro cifras del Sistema Armonizado, distinta de la de los diversos insumos utilizados en el proceso: cambio de partida del Sistema Armonizado.

5. ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CHILE Y UNIÓN EUROPEA

Chile ha dado un gran paso y demostrado su madurez política y solidez económica a nivel internacional, al haber concluido exitosamente las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Política y Económica con la Unión Europea (UE). Siendo este acuerdo el más moderno que ha firmado la Unión Europea. La característica destacable del acuerdo guarda relación con que no solo es del tipo comercial, con sus respectivas zonas de libre comercio entre Chile y la UE, sino que además aborda elementos tan significativos como lo son el diálogo político y la cooperación entre ambos socios y en los mas amplios ámbitos.

Este Acuerdo se logró firmar gracias a la tremenda señal de confianza que ha dado Chile al resto del mundo, situándose como una de las economías mas estables y seguras a la hora de invertir en Latino America. Esto gracias a las políticas económicas, sociales, etc., que se han venido implementando, con lo que se ha generado un escenario propicio para profundizar nuestro desarrollo exportador, diversificando las ventas externas, ampliando el universo de empresas exportadoras e incorporando a las PYMES al esfuerzo de modernización e internacionalización.

La Unión Europea en este momento es considerado nuestro principal mercado de exportación, y un acuerdo con la UE podría generar condiciones para obtener tasas de crecimiento más elevadas, mejorando la generación de empleo y abriendo interesantes perspectivas para el fomento de la competitividad y la modernización de nuestra

estructura empresarial y productiva.

La Unión Europea es nuestro primer socio comercial, primer mercado para las exportaciones chilenas, primera fuente de las inversiones extranjeras y el principal origen de la cooperación internacional. La población de sus 15 Estados Miembros significará para Chile acceder a un mercado de 370 millones de potenciales compradores que llevarán a sus mesas nuestro productos de exportación, tales como, manzanas, uvas, espárragos, vinos, productos de la agroindustria, cordero magallánico y las manufacturas que seamos capaces de exportarles. Claro está que dadas las exigencias de éste mercado los productores chilenos se verán en la obligación de mejorar en la calidad de sus productos, mejorar en costos, en resumen ser competitivos, por lo que probablemente se deban readecuar las políticas públicas de fomento a la producción, exportación, y mejorando aún mas la comunicación entre los entes privados y públicos, para lograr con este trabajo mancomunado productos y servicios de calidad.

En el 2001, el comercio entre Chile y la UE sumó US\$7.658 millones, de los cuales US\$4.594 millones correspondieron a exportaciones chilenas. En el caso de las inversiones, entre 1974 y el 2001 los Estados Miembros de la UE invirtieron US\$17.629 millones, donde España, Reino Unido, Italia y Holanda figuraron con importantes negocios en los sectores eléctrico, agua, gas, servicios, transporte y telecomunicaciones.

Este Acuerdo refuerza la posibilidad de establecer alianzas entre regiones de Chile y regiones europeas. En tales alianzas, el socio europeo puede colaborar a posicionar nuestros productos en el mercado europeo, en tanto, mediando inversiones europeas o joint-ventures nacionales y europeas en Chile, nuestro país podría ayudar al socio europeo a colocar sus productos en el resto de América Latina, aprovechando nuestra red de acuerdos comerciales con Canadá, México, Centroamérica, la Comunidad Andina de Naciones, y Mercosur.

Si la inversión europea incrementa su presencia en Chile, podría beneficiarse de inmediato de los acuerdos de desgravación arancelaria que ya tenemos con la región. Considerando la estabilidad macroeconómica, la solidez del sistema financiero y la certidumbre jurídica que nuestro país asegura al inversionista extranjero - y que este Acuerdo consolida -, es posible esperar algún incremento en las inversiones europeas en Chile, tanto orientadas a aprovechar ventajas del mercado local como a explorar los beneficios de los acuerdos comerciales que Chile mantiene con otras economías de la región.

El Gobierno de Chile se encuentra negociando convenios que eviten la doble tributación con varios Estados europeos, de modo que, en un lapso breve, tales acuerdos debieran beneficiar al conjunto de los inversionistas europeos. Esto será un gran paso para estimular la radicación en Chile de inversión europea, orientada a explotar oportunidades de negocios en Chile y beneficios de acuerdos comerciales con el resto de la región.

La Asociación se basa en reciprocidad, interés común y profundización de la relación que existe entre Chile y la UE. De ahí que el área política consagre la cláusula democrática y establezca principios generales como la promoción de una economía sustentable y una distribución equitativa de los beneficios del Acuerdo. El Diálogo Político

que se consagra en la Asociación se realizará a nivel de Gobiernos y Parlamentos, así como también en Foros que reunirán a los empresarios, trabajadores y representantes de la sociedad civil. De igual modo, se define el marco institucional que aplicará y desarrollará el Acuerdo, el cual se basará en un Consejo de Asociación a nivel de Ministros de Relaciones Exteriores y un Comité de Asociación, a nivel de Altos Funcionarios.

En materia de cooperación, se cubren tres áreas: económica y financiera, técnica, y ciencia y tecnología. Uno de los elementos más significativos es un artículo único, denominado cooperación en el contexto de la Asociación o upgrading. Esto significa aumentar el nivel de cooperación entre ambas Partes, dejando abierta la posibilidad de evaluar la participación de Chile en programas a los cuales hoy sólo tienen acceso los Estados Miembros de la UE. En varios de tales programas, situados en la frontera tecnológica y científica, Chile tiene la capacidad como para ser contraparte calificada de la UE y, por esa vía, focalizar nuestro acceso a recursos y conocimientos que, de otra forma, no estarían disponibles para nuestro avance en el desarrollo. Se trata de un instrumento importante para dar un salto en materia de ciencia y tecnología y, por esa vía, reforzar el vínculo entre estas disciplinas y nuestra base productiva y el bienestar de los chilenos.

Diversas misiones empresariales europeas han detectado nichos de interés en la gestión medioambiental en el tratamiento de residuos sólidos y líquidos, en el desarrollo de softwares y en inversiones en vinos, aceites de oliva, ámbito textil, biomédico y biotecnología. Además surgen posibilidades de joint-ventures en diversos rubros tecnológicos, en construcción de viviendas, y en servicios médicos.

En el ámbito comercial, con vistas a diversificar y expandir las relaciones comerciales bilaterales, se liberaliza de forma progresiva y recíproca el acceso a los mercados para los bienes, servicios y compras gubernamentales; se consolida un ambiente de confianza para los inversionistas, abriendo nuevas opciones de negocios y se establece un mecanismo de solución de controversias más expedito y directo que el que hoy rige en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Un primer beneficio del Acuerdo sería asegurar y mejorar el acceso de nuestras exportaciones a este mega-mercado, de alto poder adquisitivo, con un PIB per cápita de US\$21.000; y cuya economía es casi 113 veces mayor que la chilena. Como es conocido, un principio elemental del comercio internacional señala la importancia que economías pequeñas y orientadas a las exportaciones como la chilena, puedan conseguir acuerdos de libre comercio con mercados amplios y estables. La UE cumple exactamente con esas condiciones.

Entre 1996 y 2001, el intercambio comercial entre Chile y la UE ha representado, en promedio, casi un 23% del comercio total de Chile. En ese mismo período, las exportaciones chilenas a la UE crecieron a una tasa promedio anual de 4,5%, lo que supera el 2,8% de las exportaciones al mundo. Sin embargo, presenta un retraso respecto de la evolución de nuestras exportaciones a los países con los que se ha suscrito acuerdos, puesto que éstas crecieron a una tasa promedio de 5,5%. Por lo tanto, siendo un mercado de exportación de alto dinamismo y sin acuerdo comercial, la

experiencia muestra que una vez que empiece a operar el acuerdo, el dinamismo de las exportaciones será mucho mayor.

La composición de las exportaciones chilenas al mercado europeo, clasificadas por sector económico, muestra que alrededor del 67% se concentra en recursos naturales, un 26% son exportaciones de recursos naturales procesados y sólo poco más del 7% corresponde a productos industriales. Esta composición contrasta con nuestras exportaciones a América Latina: 34% son recursos naturales, 34% son recursos naturales procesados y 32% productos industriales. Detrás de estas cifras no está sólo la exigencia de mayor calidad en el mercado europeo; también se trata de aranceles más elevados en la UE.

El Acuerdo con la UE abre una ventana concreta de oportunidades para que la profundización exportadora pueda desplegarse. Sea que se hable de segunda fase exportadora o de profundización de la estrategia exportadora, lo cierto es que el mercado europeo abre espacio a un interesante desarrollo de nuestras exportaciones industriales. Que podamos concretarlo o no, dependerá de la calidad de las políticas y comportamientos públicos y privados y de la coordinación y focalización de ambos esfuerzos.

La existencia del escalonamiento arancelario en el mercado europeo venía reforzando nuestra estructura de ventajas comparativas en recursos naturales, dificultando la exportación de productos con mayor valor agregado. Con la existencia de este Acuerdo, en un plazo máximo de 10 años, se eliminará el escalonamiento de forma total y permanente, por lo que habrá mayores posibilidades de realizar exportaciones industriales y aumentar fuertemente las exportaciones agroindustriales.

De los 20 principales productos exportados a la UE, 14 entran con arancel Nación Más Favorecida (NMF) igual a 0% o gozan de una rebaja arancelaria en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), por lo que una de las principales ventajas de este Acuerdo está en el comercio potencial, es decir, en aquellos productos que hoy no entran a la UE, y también en consolidar esta situación para Chile.

5.1. LIBERALIZACIÓN ARANCELARIA

El Acuerdo negociado con la Unión Europea considera seis categorías de desgravación arancelaria, de las cuales sólo se excluye a algunos productos agrícolas (en casos donde está operando la banda de precio y en lácteos, entre otros) y pesqueros (conservas de jurel).

El 85,1% de nuestras exportaciones a la UE ingresará sin arancel, desde el momento de la entrada en vigencia del Acuerdo. A partir del 4º año, el total de bienes beneficiados con arancel cero, representará un 96,2% del valor de nuestras exportaciones a ese mercado.

Como excepciones a la desgravación arancelaria ha quedado sólo el 0,3% del comercio con la UE. El Acuerdo contempla una "Cláusula de Revisión" para estos

productos, lo que significa que cada 3 años, en conjunto con otros productos agrícolas (por ejemplo, aquellos con cuotas), se examinará la viabilidad de profundizar las concesiones arancelarias.

Algunos de los productos agrícolas básicos que serán beneficiados por el Acuerdo son: uvas, manzanas, peras, frambuesas, paltas, kiwis, carnes de cordero, bovinos, cerdos y aves, quesos, miel, flores frescas, cebollas, ajos, espárragos, setas, hongos y otros hortalizas, nueces, castañas, semillas de frutas, y hortalizas.

También habrán productos pesqueros beneficiados, como salmón, merluza, pescados congelados, filetes de pescados, centollas, langostinos, ostiones y pulpos.

Algunos productos beneficiados en el sector alimentos y bebidas serán los embutidos de aves, preparaciones de salmón, conservas de crustáceos y moluscos, algunas conservas de frutas, y vinos.

En el sector industrial, la negociación final ubicó la mayoría de los productos en la lista inmediata. Se esperan los mayores beneficios en metanol, fertilizantes, sal, madera, muebles de madera, papeles y cartones, textiles y confecciones, calzados y productos químicos como algunos ácidos inorgánicos, algunos cloruros, yoduro y oxiyoduro, cloratos y percloratos, óxido e hidróxido de molibdeno, nitrato de potasio, carbonato de litio, sales de ácidos, abonos minerales y herbicidas. Otros productos beneficiados serán: polímeros de propileno, cueros y pieles, tableros de fibra de madera, madera contrachapada, papeles multicapas, lanas peinadas, ferromolibdeno, productos laminados de hierro, chapas, tubos y otras manufacturas de cobre, máquinas y aparatos para imprimir, partes de muebles y lápices.

5.1.1. Industria y Pesca

Un 99,8% de las exportaciones industriales de Chile podrá ingresar libre de arancel a la Unión Europea en forma inmediata, una vez que el Acuerdo entre en vigencia. El metanol, los fertilizantes, la sal, madera, papeles y cartones, textiles y confecciones, calzados y muebles de madera, entre otros, fueron favorecidos con una desgravación inmediata. Se pactó una lista de desgravación para los productos europeos a siete años, en la cual se incluyeron los bienes sensibles para Chile como son los químicos, pinturas y plásticos, lo que otorga a nuestro país un tiempo prudente para enfrentar el nuevo escenario de competencia y así mejorar su eficiencia productiva.

En la categoría de desgravación a 3 años quedó el 0,2% restante. Ello corresponde a 942 ítems arancelarios, dentro de los cuales existe potencial exportador. En esta categoría de productos existe actualmente comercio en algunos químicos y metales y, por ende, hay espacio para nuevas exportaciones.

El tema pesquero es abordado en tres distintas áreas del acuerdo comercial: en un protocolo relativo a inversiones, en la desgravación arancelaria, y en reglas de origen. No se negoció acceso a puertos ni ninguna autorización a naves de pabellón extranjero (comunitario) para pescar en nuestra Zona Económica Exclusiva.

Del total de productos pesqueros comprendidos en el Acuerdo, alrededor del 75%

será beneficiado con rebajas arancelarias que se aplicarán inmediatamente o en un plazo máximo de cuatro años. Para el resto de los bienes pesqueros, la desgravación se completará en períodos de siete y diez años, salvo para el 4% que queda en excepción.

El Acuerdo también permite inversiones europeas en Chile a través de empresas pesqueras constituidas en Chile y chilenas en las costas europeas en el ámbito pesquero, sujetas a estricta reciprocidad. En el caso chileno, la explotación de los recursos en nuestra Zona Económica Exclusiva marítima se realizará bajo legislación y normas de conservación chilenas.

El acceso a la inversión en pesca sólo explicita una excepción que existe en nuestra Ley de Navegación. Conforme a dicho cuerpo legal, actualmente sólo pueden inscribir naves pesqueras las personas jurídicas constituidas en Chile, cuya mayoría de capital y el manejo de su administración se encuentre en manos de nacionales. La misma Ley agrega que, en virtud del principio internacional de reciprocidad, se puede eximir de estas limitaciones cuando en el país de origen del capital extranjero existan requisitos de inscripción de naves y disposiciones para el desarrollo de actividades pesqueras, a los que se puedan acoger personas naturales o jurídicas chilenas.

El acuerdo comercial en inversiones establece que, en el caso de personas jurídicas constituidas en Chile, con capital mayoritario y manejo de la administración de origen comunitario, podrán inscribir sus naves en Chile, siempre que los chilenos tengan la misma posibilidad en el Estado Miembro de origen del capital. Como consecuencia de ello, las naves inscritas del modo señalado, serán de propiedad de empresas pesqueras chilenas (con aporte de capital extranjero), navegarán bajo el pabellón nacional y podrán acceder a autorizaciones y permisos de pesca, sometidos a la legislación nacional y a las normas de conservación vigentes. En materia de normas de origen, la pesca realizada dentro del mar territorial y la Zona Económica Exclusiva de Chile, tendrá origen chileno.

5.1.2. Agricultura y Agroindustria

Nuestros principales productos agrícolas de exportación a la UE obtienen un mayor acceso y, sobretodo, una garantía de tal acceso. Desde luego, no hay ningún producto que haya quedado en situación más desventajosa que en la actualidad.

En el sector agrícola ha quedado en desgravación inmediata el 47% de nuestras exportaciones a la UE, destacando aquí los espárragos frescos, las manzanas frescas, uvas frescas, y peras frescas. Un 42% adicional de las exportaciones del sector se irá desgravando gradual y linealmente hasta el cuarto año. Es decir, en el cuarto año del Acuerdo, ingresarán con arancel cero a la UE el 89% de nuestras exportaciones agrícolas, incluyendo tomates frescos, pasta de tomates, jugo de uvas, conservas de frutas y vinos.

El 85% de nuestra exportación frutícola quedó liberado de inmediato o con una liberación total a cuatro años plazo. Las manzanas consiguieron desgravación inmediata; las uvas se desgravarán a cuatro años, pero con cuotas libres de aranceles desde el momento de la entrada en vigencia del Acuerdo, lo que significa una rebaja de prácticamente la mitad del arancel actual. Con estas rebajas, Chile ha quedado en una

situación comparativamente favorable respecto a sus competidores más directos. Esto significará más exportaciones en sectores que ya estaban exportando, al mejorar sus condiciones competitivas frente a terceros países.

Productos de gran importancia serán desgravados a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo: cebollas y espárragos frescos, pimentones, manzanas, peras y ciruelas, paltas, frambuesas. A cuatro años quedaron productos como: frutillas frescas y preparadas, moras y la pasta de tomate. Los kiwis se desgravarán en 7 años. Varias de las frutas mencionadas constituyen una parte importante de nuestras exportaciones a la UE y pagan aranceles que fluctúan entre 4% y 8 %. Para los ajos, se obtuvo una cuota de 500 toneladas, con un incremento anual de 25 ton. En la actualidad exportamos algo menos de 400 toneladas y con un arancel del 9.6%.

Para la uva de mesa se consiguió un beneficio consistente en cuotas liberadas para dos períodos de exportación significativos: del 1° de enero al 14 de julio y del 1° de noviembre al 31 de diciembre. Los montos son en cada caso de 37.000 ton. y 3.000 ton., respectivamente, con incrementos anuales de 1.850 ton. y 150 ton. en el mismo orden. El efecto combinado de las mejores posibilidades de exportación en uvas y vinos significa un fuerte estímulo al desarrollo agrícola y de la industria y servicios asociados a estos dos rubros, desde la VI a la IX Región. Junto a las anteriores, se obtuvieron otras cuotas de interés: cerezas preparadas, 1.000 toneladas, con 50 toneladas de incremento anual; champiñones, 500 toneladas, con un incremento de 25 toneladas por año y copos de cereales, con 1.000 toneladas, más 50 ton. anuales de aumento. En todos estos productos, nuestras exportaciones actuales son marginales y están sujetas a aranceles entre 12% y 25%.

Respecto a la agroindustria (congelados, deshidratados, concentrados, jugos y conservas), el grueso de nuestras exportaciones emblemáticas quedó libre de aranceles, a cuatro años plazo. Esto se traduce en una gran ventaja competitiva en relación a los competidores directos, por ejemplo, la pasta de tomate entrará a Europa, libre de arancel, en cuatro años. En otros casos, se ha igualado la situación de acceso de países con los que se compite más directamente.

Casi la totalidad de los derivados concentrados, conservas, pastas y jugos de fruta quedaron en categoría de desgravación a 4 años . Nuestra agroindustria, fundamental en la generación de empleos desde la IV a la VIII Región, verá que sus principales productos se desgravarán completamente al cuarto año de ingreso al mercado europeo. Se trata de una industria clave en las exportaciones chilenas, que enfrenta elevados aranceles en la UE y cuyos principales productos podrán ingresar a ese mega-mercado con un arancel que caerá 25% en el primer día de vigencia del Acuerdo y lo mismo acontecerá en los próximos tres años, hasta ingresar libres de arancel al cuarto año.

Del total de las importaciones agropecuarias chilenas, el 64% proviene del Mercosur, y el 9% de la UE. En tanto, dado el 22% de productos agropecuarios chilenos que son exportados a la UE, es evidente que mejorar el acceso a ese mercado constituía un objetivo estratégico para el desarrollo del sector agrícola. Por razones de competitividad con nuestras economías vecinas, sumado al costo de transporte, la agricultura europea no agrega dificultades para nuestro agro y en aquellos casos en que sí lo pudiese hacer,

las sensibilidades fueron adecuadamente resguardadas. En síntesis, la negociación comercial con la UE no levanta amenazas para la agricultura chilena en sus sectores más sensibles. Al contrario, le abre un notable espacio de desarrollo en sus sectores más dinámicos.

5.2. NUEVAS OPORTUNIDADES

A raíz de este Acuerdo se abren reales posibilidades para incrementar la oferta exportadora chilena de carnes y leche. En materia de carnes rojas, se trata de exportaciones inéditas y que hoy son posibles gracias a los incrementos en eficiencia y competitividad del sector, por una parte, y por otra, a la eficaz política sanitaria y fitosanitaria que nos ha mantenido libre de fiebre aftosa. En el caso del sector lácteo, se abre un espacio para la exportación de quesos, con cuotas crecientes, que significan una auténtica posibilidad para las regiones productoras en el Sur chileno y que pueden dar inicio a un ciclo lácteo exportador que podría repercutir favorablemente en el sector.

El caso de la carne de bovinos es un buen ejemplo de las potencialidades del Acuerdo. En un producto de alta sensibilidad en la UE, Chile obtuvo una cuota arancelaria liberada de aranceles para 1.000 toneladas, con un incremento anual de 100 toneladas. Considerando que nuestro país no exporta este producto, la apertura señalada representará una liberalización completa para futuras exportaciones a ese mercado en pocos años.

La cuota de mil toneladas equivale a cerca de 70 mil cabezas de novillo, en circunstancias que se faena un total de 480 mil novillos por año. Es decir, la cuota equivale a cerca del 15% de la producción local. Nuestro sector privado cree que será muy difícil copar la cuota en el primer año pero, una vez percibidos los beneficios del Acuerdo, más productores se irán sumando.

Aquí hay desafíos para el sector público y para los privados. Los productores requieren adquirir novillos de alta calidad, compatibles con las exigencias del consumidor europeo, incorporando prácticas de buen manejo y de capacitación de personal especializado para mantener las condiciones sanitarias requeridas. Ello permitiría mejorar los precios de los cortes finos en el mercado europeo. El sector público, por su parte, debe perseverar en su eficacia sanitaria y fitosanitaria, unificando sus tipos de inspección para ganar en fluidez comercial y solidez de las inspecciones sanitarias.

En la carne de porcino, se obtuvo una cuota liberada de arancel de 3.500 toneladas, con un aumento anual de 350 toneladas. En la actualidad, nuestras exportaciones de este producto son incipientes y los aranceles fluctúan entre 46,7 y 86,9 euros por cada 100 kg.

La carne de aves tendrá una cuota liberada de 7.250 toneladas, con un crecimiento anual de 725 toneladas. Nuestras exportaciones son actualmente cercanas a las 6.000 toneladas, con aranceles que están en el rango de 6,4 a 102,4 E/100 kg..

La carne de ovinos obtuvo una cuota de 2.000 ton. (por sobre la cuota OMC vigente

de 3.000 ton.), con lo cual la cuota total será de 5.000 toneladas, con incrementos anuales de 200 toneladas. En la actualidad, se ha conseguido copar la cuota OMC vigente y, por consiguiente, lo obtenido abre la posibilidad de seguir creciendo, así como la oportunidad de ingreso a proveedores nuevos.

En el área de los lácteos se acordó una cuota recíproca de 1.500 ton. de quesos, con un crecimiento anual de 75 toneladas. Lo anterior abre la puerta para iniciar exportaciones con destino a Europa que en la actualidad son prácticamente inexistentes. Los aranceles europeos para este rubro fluctúan entre 6,58 E/100 kg. y 221,2 E/100 kg.

5.2.1. Vinos y licores

En vinos y licores, la negociación ha concluido con un Acuerdo que determina la operación comercial futura en base a reglas claras y estables. Ello abre a la industria nacional la posibilidad de mantener y acrecentar su ingreso futuro a la UE, mercado que ya hoy es el principal para nuestros vinos.

Nuestras exportaciones a ese mercado se acercan a los 300 millones de dólares e ingresan con un arancel de 13 a 32 euros por hectolitro. Dichos aranceles serán eliminados en un período de cuatro años.

Los principales resultados de la negociación aseguran estabilidad jurídica en prácticas enológicas, estabilidad jurídica en marcas chilenas no cuestionadas por indicaciones geográficas o expresiones tradicionales, reconocimiento a nuestras menciones especiales de calidad, acceso jurídico cierto de menciones de calidad ampliadas que hoy no contaban con esa certidumbre ("reserva", "gran vino", "clásico", "clos", etc.), y desgravación de nuestras exportaciones de vinos a cuatro años, sin cuotas. Como contraparte, nuestro país deberá renunciar en un período variable entre 5 (en el caso de exportaciones) y 12 años (mercado doméstico) al uso de algunas denominaciones y marcas que pasan a ser de uso exclusivo de la contraparte. De entre ellas, la más sobresaliente es champaña y el total bordea las 15 marcas.

Aspectos sanitarios y fitosanitarios y normas técnicas

Se establecerán comités bilaterales en los ámbitos de medidas sanitarias y fitosanitarias y en obstáculos técnicos al comercio, lo que permitirá reducir el riesgo de barreras proteccionistas por estos motivos, junto con generar condiciones para reforzar la fluidez del comercio y nuestra capacidad de aprovechar oportunidades comerciales. En el caso sanitario y fitosanitario, se gana en transparencia, en reconocimiento gradual y progresivo de equivalencias, en agilización de los procesos de reconocimiento del status de Chile como país libre de plagas o enfermedades específicas, y en el reconocimiento de las agencias reguladoras chilenas del sector como entidades habilitadas para la habilitación, inspección y certificación. En concreto, esto significa menores costos para nuestros exportadores agrícolas y agropecuarios y una ganancia comparativa considerable en términos de oportunidad de acceso a ese mercado, respecto de sus competidores.

En el capítulo de barreras técnicas al comercio, se crea también una instancia bilateral que mejorará la fluidez en el acceso al mercado europeo, desde el punto de vista

de la normativa técnica, pudiéndose trabajar, en conjunto, por ejemplo, los temas de equivalencia de reglamentos técnicos, alineamiento con normas internacionales, la acreditación y los acuerdos de reconocimiento mutuo. Sobre esa base, se puede esperar un efecto favorable sobre el desarrollo de las exportaciones de manufacturas, toda vez que ello exigirá familiaridad con normas internacionales (al estilo de la ISO), equivalencia en regulaciones técnicas y verificación de cumplimiento de normas. Esto significa un desafío al desarrollo de capacidad tecnológica e institucional en materia de reglamentos técnicos, con efectos favorables sobre los procesos de innovación y calidad en la producción, gestando ventajas competitivas que podrán desplegarse también en otros mercados.

5.2.2. Inversión, servicios, y servicios financieros

La UE es el principal inversionista externo en Chile. Al negociar un capítulo de establecimiento en inversiones, se consolida la actual certidumbre jurídica respecto a las condiciones de acceso y establecimiento de la inversión extranjera en nuestro país. Ello debiera redundar no sólo en un incremento de los flujos de capitales hacia Chile, sino también en facilitar que Chile se constituya en plataforma de inversión para terceros mercados. En inversión, se consagra el derecho de acceso a los inversionistas de ambas Partes en aquellos sectores en materia de inversión en bienes. Las inversiones en servicios se regularán por el

5.2.3. Capítulo de Servicios.

El derecho de acceso se concreta en listas de compromisos con las restricciones que las Partes mantienen en vigencia, y que consolidan en la relación bilateral. Las facultades del Banco Central, en materia de transferencias, fueron protegidas de similar manera que lo acordado en los Acuerdos suscritos con Canadá y México. Es la primera vez que la U.E otorga un trato especial de acceso a las inversiones de un país extra comunitario.

El Acuerdo también contiene un capítulo sobre Servicios y otro sobre Servicios Financieros. En materia de Servicios, el Acuerdo contempla una cobertura y normas similares a las del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC (AGCS) que se aplica a los cuatro modos de prestación de servicios, con un sistema de liberalización de lista positiva. Asimismo, establece, entre otras, normas sobre reglamentación nacional, reconocimiento mutuo de títulos profesionales, trato nacional, y acceso a los mercados.

En materia de compromisos de apertura de mercados, ambas Partes profundizaron lo que otorgaron en el marco de las negociaciones de la OMC. Este Capítulo otorga certidumbre jurídica a los inversionistas de ambas Partes para que puedan prestar sus servicios a través de la presencia comercial. Siendo los servicios profesionales el sector con un mayor potencial de exportación para nuestro país, se acordaron disciplinas sobre reconocimiento mutuo que tienen por objeto establecer procedimientos para facilitar el ingreso de nuestros profesionales a Europa.

En Servicios Financieros, el Capítulo pertinente cubre bancos, seguros y valores. Es

decir, principalmente, lo que son los servicios bancarios propiamente tales (cuentas corrientes, depósitos a plazo, préstamos, emisión de tarjetas de crédito y otros), la comercialización de seguros generales y seguros de vida y la intermediación de valores (acciones y bonos) y la administración de fondos (fondos mutuos y fondos de inversión).

El Capítulo es una aplicación del Acuerdo General de Comercio de Servicios (GATS) de la OMC a los servicios financieros. Por tanto, se trata de disciplinas que Chile ya ha aceptado en el marco del GATS y la OMC. El capítulo contiene una obligación recíproca de dar acceso a mercado y otorgar trato nacional sólo en aquellos servicios financieros que se indican en un anexo y en los términos que allí se establecen, pudiendo mantenerse limitaciones si las hubiere. El Capítulo contiene una excepción o reserva de carácter general y amplia, denominada "excepción prudencial", por medio de la cual se protegen las facultades que tienen las Superintendencias y el Banco Central en materia de regulación prudencial de los servicios financieros.

Chile es un importador neto de servicios financieros desde la Unión Europea. Este tema es de alto interés para la UE, por la relevancia que le significa que la primera negociación de este tema fuese con una economía estable, abierta, con solidez financiera, y con el menor riesgo-país entre las economías emergentes. En la práctica, esto puede ser visto como un precedente importante para próximas negociaciones comerciales de la UE.

La negociación de compromisos en esta área dará mayor certeza jurídica a los proveedores de servicios financieros europeos, constituyéndose en un incentivo a la inversión extranjera en Chile en esta industria. Ello traerá beneficios a los consumidores de servicios financieros, al aumentar la competencia y reducir los costos de prestación.

En cuanto a los compromisos específicos, se tomó como base lo que Chile ya comprometió en la OMC y se incorporaron compromisos adicionales que no significarán cambios a la legislación financiera chilena. No se tomó compromiso alguno en lo que dice relación con la seguridad social obligatoria (administración de fondos de pensiones e ISAPRES). Por su parte, la UE hizo una actualización de la apertura internacional en materia de servicios financieros desde la Ronda Uruguay, incorporando estas medidas de liberalización en la oferta que le hizo a Chile.

5.2.4. Propiedad intelectual

Chile dio una nueva señal positiva respecto de sus políticas públicas, reiterando su compromiso de otorgar una protección efectiva a los derechos de propiedad intelectual. Se reafirmaron las obligaciones asumidas en diversas convenciones internacionales y se estableció el compromiso de ratificar algunas de ellas para el 2007 y 2009.

Para una economía abierta como la nuestra, la vocación por la apertura debe ir acompañada por una apuesta nacional por la innovación tecnológica y la difusión del espíritu emprendedor, ámbitos que son cruciales para avanzar en productividad y en competitividad, elementos que a su vez hacen posible conciliar la modernización productiva y la orientación exportadora con la equidad. Para que lo anterior se pueda desplegar, es necesario que los derechos de autor y de la propiedad intelectual estén

adecuadamente protegidos, en consonancia con el conjunto de objetivos de las políticas públicas.

5.2.5. Compras públicas

El objetivo de este Capítulo es asegurar una efectiva y recíproca apertura de los respectivos mercados públicos. Considerando el tamaño de la economía europea y el peso del sector público en ella, es evidente que estamos hablando de un mercado de amplias dimensiones. El Acuerdo busca asegurar a los proveedores de ambas Partes significativas oportunidades de negocios. A nuestros productores y exportadores se les garantizará una participación no discriminatoria en los procesos de contratación pública de los Estados Miembros de la Unión Europea, mediante el otorgamiento de ciertas garantías procesales expresamente pactadas en el Acuerdo.

El capítulo abarca toda medida de contratación de bienes y servicios contratados por las entidades públicas que las Partes comprometieron en el Acuerdo, incluyendo servicios de construcción y concesiones de obras públicas. Previo a este Acuerdo, los proveedores chilenos no tenían la posibilidad de acceder a este gigantesco mercado. La elevada escala de muchas de estas operaciones plantea desafíos de mediano plazo que nuestros productores e inversionistas deberán abordar. Sin embargo, considerando la posibilidad de acceso no discriminatorio a este mercado público, cerrado para la mayoría de las economías del mundo y el hecho que los bienes en cuestión entrarán desgravados, a diferencia de los que provengan de países con los cuales la UE no tiene acuerdo comercial, es evidente que aquí estamos en presencia de un negocio potencial relevante y así lo entiende nuestro sector productivo y nuestros inversionistas. Este es un nuevo ámbito que hoy puede ofrecer Chile para los inversionistas extranjeros, incluidos los propios inversionistas europeos.

5.3. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

El mecanismo acordado tendrá dos etapas: consultas y un panel de tres árbitros neutrales, con plazos breves, los cuales se reducen incluso más en disputas sobre bienes perecederos. El Capítulo aborda la solución de controversias que surjan entre las Partes en la aplicación de la parte comercial del Acuerdo.

El Capítulo señala la forma de cumplir con las resoluciones del panel, el cual sigue, en términos generales, el procedimiento establecido bajo la OMC, si bien con plazos más breves y normas más específicas. En primer lugar, se trata de acordar las medidas específicas requeridas para cumplir con la resolución arbitral; si no hay acuerdo, se verá la posibilidad de una compensación y si ese mecanismo no opera, la Parte demandante puede suspender beneficios otorgados bajo la parte comercial del Acuerdo. Todo este procedimiento tiene plazos y la posibilidad de recurrir al panel arbitral en caso de desacuerdo.

Los árbitros se obtienen de una lista acordada por las Partes con anterioridad a la controversia (dentro de los tres meses de entrada en vigor del Acuerdo) y son sorteados cuando surge la controversia. Ello hace que el sistema sea expedito y los árbitros tengan imparcialidad.

El procedimiento arbitral respeta el debido proceso, y está determinado en forma previa a la controversia en el Capítulo y el Anexo. Además, contiene plazos para que el procedimiento no se entorpezca por una de las Partes.

6. EVOLUCIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CHILE

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) representan, en el caso de Chile, así como prácticamente en la totalidad de los países de América Latina, una realidad económica y socialmente relevante.

Su aporte, en primer lugar a la generación de empleo, pero también en lo referente a la producción, es importante y se ha ido incrementando, en general, a lo largo de los años noventa. Sin embargo a lo largo de los años ochenta las PYME chilenas, que ya habían sido fuertemente golpeadas por el proceso radical de apertura y por la recesión de mediados de los setenta, tuvieron que enfrentarse a un escenario macroeconómico bastante adverso que la llevó a una reducción de su capacidad productiva y al quiebre de muchas empresas. Sólo con la recuperación económica de los años noventa que lentamente empieza a revertirse esta situación.

La experiencia particularmente negativa de las crisis económicas de los años setenta y ochenta y la evidente dificultad que la mayoría de las PYME manifestara para adaptarse a las nuevas reglas del juego que planteó un modelo económico abierto y con una presencia del Estado reducida y diferente, llevaron al gobierno de Chile a plantear una estrategia de apoyo dirigida a eliminar las fallas de mercado que limitaban el acceso de estas empresas a los mercados de factores, así como a incrementar su eficiencia, productividad e inserción internacional.

Al respecto vale la pena mencionar que la experiencia chilena en este sentido ha

conseguido importantes logros, por lo menos en la introducción de instrumentos y enfoques de política novedosos.

Probablemente los resultados han sido menos alentadores en lo referente a la masificación (y por lo tanto al impacto global) de dichos instrumentos y acciones.

La economía chilena pasó en los últimos 25 años, por un profundo proceso de reestructuración a lo largo del cual se alternaron fases de crecimiento y fuertes crisis económicas y se modificaron las características mismas del proceso de desarrollo del país.

Es posible identificar tres diferentes etapas en la historia económica reciente del país.

Una que va de 1973 a 1983 caracterizada por un fuerte proceso de reformas estructurales cuyas consecuencias fueron bastante negativas para el sector industrial; una segunda que va de 1984 a 1989 en la cual se revierten parcialmente algunas de las medidas tomadas en la etapa anterior (y se profundizan otras, como por ejemplo, las privatizaciones) y la producción industrial se recupera notablemente y una tercera etapa caracterizada por un período de crecimiento elevado.

En la primera fase se llevó adelante en primer lugar una política de estabilización cuyos rasgos principales fueron:

- eliminación de los controles de precios
- fuerte devaluación del tipo de cambio para eliminar el déficit de la balanza de pagos
- control estricto de los salarios y desarticulación de los sindicatos
- adopción de una política monetaria contractiva destinada a reducir el déficit fiscal

Como consecuencia de estas medidas la producción industrial entró en una fase de clara recesión por falta de demanda.

Esta recesión se agudizó aún más cuando, a mediados de 1975, el gobierno decidió intensificar la política contractiva disminuyendo el gasto fiscal otro 28% en términos reales.

Al mismo tiempo se implementó una política de apertura comercial que llevó los aranceles de un promedio de 105% en 1973 a 10% en 1979. Sin embargo entre 1973 y 1976 el cambio real subió y este hecho limitó el impacto de la reducción arancelaria sobre las importaciones.

A partir de junio 1976 se realizaron varias reevaluaciones de la moneda nacional, en el marco de una política dirigida hacia el control de la inflación, que llevaron a un notable empeoramiento de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Después de un breve período de recuperación, la economía entró nuevamente en una fase de aguda recesión en 1981. La apreciación cambiaria, las altas tasas de interés internas, el nivel de endeudamiento alcanzado por las empresas (consecuencia de la elevada liquidez internacional en los años anteriores y de la liberalización financiera que experimentó el país) llevaron, en un contexto internacional caracterizado por la crisis de la deuda externa, a una fuerte caída de la producción industrial.

Este conjunto de medidas y las dos recesiones tuvieron un impacto particularmente negativo sobre el sector industrial. El producto cayó en un 22% entre 1972 y 1982 (33% entre 1972 y 1975), miles de establecimientos cerraron, se perdieron alrededor de 180.000 puestos de trabajo y, en sectores que habían sido claves en la etapa de ISI (como la metalmecánica) se llegó inclusive a la exportación de maquinarias que eran parte del *stock* de capital físico.

A partir de 1983 el contexto de política económica se modificó profundamente. Se introdujeron algunas regulaciones en mercados estratégicos (tasa de interés, salario mínimo, bandas de precios agrícolas, tarifas públicas); se realizó una serie de devaluaciones de la moneda nacional; se volvieron a elevar los aranceles de 10% a 25% (hasta 1985). Estas medidas llevaron a un incremento de la protección que claramente favorecieron a la industria que a partir de 1983 volvió a mostrar tasas positivas de crecimiento. Entre 1983 y 1990 el PIB total de la economía se incrementó en un 6,0% anual y el producto industrial en un 6.4% anual.

En el nuevo perfil de producción que ha adquirido en los últimos 20 años el sector manufacturero, son las plantas procesadoras de celulosa, harina de pescado, conservas, alimentos congelados, etc., las que contribuyen de forma significativa al "modelo exportador" chileno.

La tercera y última etapa (1989-1997) se caracteriza esencialmente por un ciclo de crecimiento sostenido del producto interno bruto (PIB) con tasas promedio anuales de 7.7%. Mientras en las fases anteriores el incremento de la producción se basó sobre todo en la utilización de la capacidad ociosa, a partir de fines de los años ochenta se llevaron a cabo importantes proyectos de inversión.

En efecto la formación bruta de capital fijo (FBKF) se incrementó en un 43% entre 1989 y 1997 y la relación entre FBKF y PBI, en el mismo período pasó de 24.5% a 33%.

En el plano de las políticas en cambio, más allá de las declaraciones de principio de los autodenominados gobiernos de "transición democrática" que a partir de 1991 tomaron el lugar del gobierno militar, hay en los hechos una fuerte continuidad después de 1985. Probablemente la principal novedad está representada por la enunciación en 1991 de un Programa Nacional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa. Esto indudablemente representó un cambio en comparación con la visión del gobierno militar que no consideraba necesario un enfoque específico para las unidades productivas de tamaño menor. De esta manera las autoridades públicas reconocían la presencia de fallas de mercado relacionadas con el tamaño de las empresas.

Sin embargo, pese a la definición e implementación de un abanico de instrumentos dirigidos a enfrentar los problemas específicos de las pequeñas y medianas empresas en las áreas de la gestión, articulación productiva, innovación tecnológica y crédito, los resultados parecen haber sido bastante pobres en particular por la imposibilidad de extender de forma masiva esos instrumentos por falta de recursos por parte del Estado.

En general se puede decir que la atención de las autoridades se ha concentrado en el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos y en profundizar la expansión exportadora de la economía chilena. Al respecto hay que decir que se mantuvieron tanto la tendencia a la reducción de los aranceles (11% a partir de 1991, con un compromiso

de reducción posterior) como los instrumentos de fomento exportador.

7. EVOLUCION DE LA UNION EUROPEA

7.1. EL CONGRESO DE LA HAYA Y LA CREACIÓN DEL CONSEJO DE EUROPA.

El “Comité de Coordinación de los Movimientos para la Unidad Europea” se reunió en La Haya en mayo de 1948. Allí ya se notaron las dos grandes corrientes europeístas:

- Aquellos que pretendían una cooperación intergubernamental.
- Los que soñaban con una integración de carácter federal.

Aquellas organizaciones desembocaron en creaciones organizativas distintas:

- La creación del “Consejo de Europa” que satisfacía a las corrientes intergubernamentales, apoyadas por los anglosajones, que no querían ceder soberanía con la creación de instituciones internacionales dotadas de poderes importantes sino una cooperación intergubernamental estrecha y permanente mediante instituciones con poderes consultivos.
- Las corrientes federalistas, partidarias de la cesión parcial de soberanía y, por tanto, insatisfechas con el Consejo de Europa, encontraron un cauce en la propuesta

francesa de creación de la CECA (Comunidad Europea del Carbón y Acero), iniciando así, el actual proceso de integración europea.

7.2. LA CREACIÓN DE LA CECA.

Es la primera de las Comunidades Europeas, aunque muy limitada sectorialmente. El proceso de integración europea, que nace de forma inmediata con la CECA, se desencadena gracias a la histórica “Declaración Schuman” elaborada por Jean Monnet, en mayo de 1950.

El propósito político primordial consistía en poner definitiva fin al antagonismo franco-alemán combinándolo con un objetivo económico. Para Schuman, la unificación política se operaría implícitamente, derivaría de la “solidaridad de hecho”.

Formada por Francia, Alemania, Italia y el Benelux. El Tratado se firmó en 1951 y entró en vigor en 1952. Con el Plan Schuman se ponía fin al régimen de internacionalización de la cuenca del Ruhr accediendo Alemania a su explotación en condiciones de igualdad en el marco de la CECA.

Los pilares básicos de la CECA se fundan en el establecimiento de un mercado común, unos objetivos comunes y en unas instituciones dotadas de poderes efectivos e inmediatos. Este sistema institucional se basaba en:

- Una “Alta Autoridad”, independiente de los estados, formada por seis personalidades nombradas de común acuerdo por los Seis, que gozaba (y goza hoy bajo el nombre de Comisión) de amplios poderes cuasilegislativos y ejecutivos de validez y aplicación inmediata en todos los Estados miembros; está asistida por un Comité Consultivo de representación socio-económica y era (y es) responsable políticamente ante la Asamblea (hoy el Parlamento).
- Un “Consejo especial de Ministros”, con poderes escasos representando a los Estados miembros cuya misión es coordinar la acción de los Estados con la acción de la CECA.
- Una “Asamblea Parlamentaria” formada por parlamentarios nacionales con limitadas competencias de control político.
- Un “Tribunal de Justicia” que velaría por la protección jurisdiccional de los particulares, por la legalidad de los actos de la Alta Autoridad y por el respeto del reparto de competencias entre la CECA y los Estados miembros.

Con la CECA se iniciaba así un proceso irreversible de “federalización parcial o funcional”, basado en la progresividad, que afectaba a un sector bien concreto y limitado, pero decisivo en la estrategia económica y política de esos Seis estados fundadores de la CECA.

7.2.1. El fracaso de la Comunidad Europea de Defensa y de la Comunidad Política Europea.

Militarmente Europa Occidental se vió amenazada entre 1945-1950 por el temor a la invasión soviética y al resurgimiento del militarismo alemán y sin apenas medios para defenderse en caso de agresión. Por ello, en un pacto militar como el “Tratado de Bruselas” (1948, Francia, Gran Bretaña y Benelux) que a partir de 1954 se denominaría “Unión Europea Occidental” (UEO) con el ingreso de Alemania e Italia, se comprometieron expresamente a cooperar lealmente ya coordinar sus esfuerzos para la reconstrucción económica, aunque esa reconstrucción se canalizaría en la práctica a través de la OEEC creada ese año.

En 1949 se firmó el “Tratado del Atlántico Norte” (OTAN) en Washington, creándose una estructura militar integrada con la importante presencia de efectivos norteamericanos. La creación de la OTAN por 10 estados europeos (Reino Unido, Francia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Italia, Dinamarca, Islandia, Noruega y Portugal) y 2 americanos (EEUU y Canadá), sumió en un largo letargo al Tratado de Bruselas (UEO) del que no despertaría hasta 1984 (crisis de los “euromisiles” y actuación de una flotilla de la UEO durante la guerra Iran-Irak).

Esto no quiere decir que la naciente Europa de la ceca no sintiera la necesidad de un sistema de defensa propio como respuesta comunitaria a la “guerra fría”. No se podía pensar en un ejército europeo sin la presencia alemana, por eso Churchill propuso ante la Asamblea Consultiva del Consejo de Europa, y ésta lo apoyó. La creación de un ejército europeo unificado en el que participara Alemania. Así se encarga a Jean Monet un plan similar al Plan Schuman, denominado “Plan Plevén” (Plevén era el presidente de Francia en 1951), mediante el cual se preveía la creación de una Comunidad Europea de defensa (CED). La iniciativa francesa trataba de evitar el resurgimiento de un ejército alemán autónomo mediante la creación de un ejército europeo en el que el ejército alemán quedara absorbido en el conjunto.

¿A qué Estado o poder y a qué política iba a ponerse a su servicio el ejército europeo?. Las carencias de una legitimidad democrática, dieron lugar a una propuesta de creación de una Comunidad Política Europea (CPE) y se encargó por los Seis a una Asamblea formada por parlamentarios de la Asamblea de la CECA y del Consejo de Europa, la redacción del Tratado de esta CPE, cuyas competencias serían en materia de relaciones exteriores, la coordinación de las políticas económicas y el establecimiento de un mercado común fundado en la libre circulación de personas, bienes y capitales, el cual absorbería gradualmente a la CECA y CED. Sin embargo, la Asamblea francesa rechazó la CPE, entonces, se encontró una solución al problema de la defensa permitiendo a Alemania e Italia formar parte del Tratado de Bruselas (UEO en 1954).

La creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA o EURATOM).

Tras el fracaso de la CED se encargó al holandés Beyen y al belga Spaak un proyecto de relanzamiento de la integración sobre las siguientes bases:

- Desarrollo de las instituciones.
- Fusión progresiva de las economías.
- Creación de un mercado común.
- Armonización de las políticas sociales.

Esto condujo a la firma en Roma en marzo de 1957 de los Tratados constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEAA o EURATOM). Formadas por Seis estados, los mismos de la CECA (Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo). Comienzan a funcionar formalmente a partir de 1958. Son Comunidades abiertas.

7.3. LOS OBJETIVOS GENERALES DE LA CEE ERAN

- Promover un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad.
- Una expansión continua y equilibrada.
- Una estabilidad creciente.
- Una elevación acelerada del nivel de vida.
- Relaciones más estrechas entre los estados que la integran.

Los medios generales conducentes a estos fines eran:

- El establecimiento de un mercado común.
- Progresiva aproximación de las políticas económicas.

La noción de mercado común se funda sobre 4 libertades fundamentales para el mercado:

- Libre circulación de mercancías en un régimen de competencia libre y leal.
- Libre circulación de personas y servicios.
- Libertad de establecimiento.
- Libre circulación de capitales.

Estas 4 libertades fundamentales del mercado desbordan la noción de Unión Aduanera.

La CEE no es sólo una Unión Aduanera (libre circulación de mercancías y arancel exterior común como la EFTA/AELC), es además:

- Un mercado común, abarca todos los factores de la producción y políticas comunes (agrícola, de transportes y comercial) y la coordinación y complementación con otras políticas (social, fiscal, etc.).

- Así como prevee una acción común para superar dificultades de la balanza de pagos y una política económica común.

7.3.1. La CEEA tiene como objetivo general

El establecimiento de las condiciones necesarias para la formación y el crecimiento rápidos de las industrias generales.

El Sistema institucional de ambos tratados era y sigue siendo independiente, cada uno tenía su Comisión, su Consejo, su Asamblea y su Tribunal de Justicia.

Las competencias en su versión fundacional eran las siguientes:

La Comisión: Formada por personalidades nombradas de común acuerdo, dotada del poder de iniciativa normativa (legislativa y reglamento) y de algunos poderes de gestión, ejecución y de control del cumplimiento de los Tratados y de los actos de las instituciones. Pero con menos poderes que la Alta Autoridad de la CECA.

El Consejo: Donde están representados los gobiernos de los estados miembros por uno de sus miembros. Disponía del poder de decisión y de coordinación de la política económica general.

El Asamblea: (Hoy Parlamento Europeo) Formada por los diputados elegidos entre los parlamentarios nacionales. Control político, incluida la interposición de una moción de censura sobre la Comisión. Hoy han aumentado estos poderes.

El Tribunal de Justicia: Garantiza la protección de los derechos de los particulares, el respeto de la legalidad y el control de la uniformidad en la interpretación y aplicación de los Tratados y de los actos del Derecho Derivado (similar al Tratado CECA).

Gran Bretaña se había interesado inicialmente por la CEE, pero se retiró porque no quiso formar parte de la Unión Aduanera y menos de un mercado común con políticas comunes. Quería formar en la OECE una zona de libre comercio sin protección común frente al exterior, pero los estados miembros de las comunidades europeas, especialmente Francia, se opusieron. Entonces Gran Bretaña mediante el Tratado de Estocolmo en 1960 creó la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA) junto con Austria, Noruega, Suecia, Dinamarca, Portugal y Suiza.

Las sucesivas reformas.

Las tres Comunidades (CECA, CEE, CEEA) se reforman por distintas razones, por una parte porque a la primera organización se la unen otras dos. Ello planteaba un problema de carácter operativo, ya que cada una tenía su estructura organizativa.

Primera reforma:

- Fue una simplificación de su estructura institucional:
- Se agrupan los Parlamentos y los Tribunales.

La Comisión y el Consejo continúan separados, hasta 1965 que se unifican separados bajo el nombre de Comunidades Europeas.

Esta reforma se llevó a cabo en 1965 bajo el Tratado de fusión de los ejecutivos.

Segunda reforma:

Hacia 1970, tenía que ver con cuestiones financieras, la autofinanciación. Se quería que los estados no fueran quienes financiaban la organización, sino que ésta consiguiera autofinanciarse.

La primera cuestión era ver si existía la posibilidad de recaudar impuestos a los ciudadanos, y en segundo lugar si existía un órgano capaz de recaudarlos, como el único capaz de llevar a cabo esta tarea era el Parlamento y éste seguía dependiendo de los estados, había que reformar el Parlamento para que pasara de ser una representación de intereses nacionales a una representación de los ciudadanos europeos como tales.

La solución fue la reasignación de las contribuciones de los ciudadanos, cada ciudadano paga a su estado según los servicios que este le da. Como ya hay aspectos que no gestionan los estados (carbón y acero, derechos arancelarios...) son las Comunidades las que tienen que recibir los impuestos por lo que gestionan las Comunidades pasan a tener recursos propios.

Así a partir de 1970 se establece un sistema de recursos propios, con los que elaboran su propio presupuesto y decidir como se gasta ese presupuesto.

A partir de 1975 se decide que ese Parlamento que está funcionando será el último, y el siguiente que comenzaría en 1979 convocan elecciones en junio de 1979 para el Parlamento. Ese Parlamento tendrá capacidad real para aprobar los presupuestos comunitarios.

Tercera reforma:

Tras sucesivas reformas parciales, en 1984 se convocó una Conferencia Internacional para poner en marcha una gran reforma y en 1985 se firmó la primera reforma externa, el Tratado de Acta Única Europea, fue el resultado de fusionar en un único documento los mecanismos que estaban por separado. El Acta Única firmada en febrero de 1985 entró en vigor en julio de 1987, fue una reforma importante fundamentalmente en tres aspectos:

- Abordaba lo que se llamó “la correlación de los desequilibrios”, con la idea del “Mercado Único”. Ese mercado común de la CEE funcionaba mal porque cuando se diseñó se introdujeron cláusulas de excepción a la hora de liberalizar las mercancías. Las excepciones se fueron haciendo cada vez más frecuentes, y esto dificultaba la circulación de mercancías a través de barreras no arancelarias que dificultaban el mercado común. De ahí que se lanzase el reto de Mercado Único para 1992.
- La institucionalización de la cooperación política europea, que consistía en qué países miembros cooperaban en materia de política exterior. Se creó el Consejo Europeo y se estableció la manera de desarrollar esa cooperación política entre los europeos.
- Avance en la integración, para ello se integran nuevos sectores, por ejemplo nuevas políticas en materia de educación, tecnología, protección al consumidor... y otros que fueron surgiendo como una necesidad, como la política de Medio Ambiente.

Además el Acta Única iba acompañado de adaptaciones a los cambios cualitativos. También aportó una novedad, estableció el principio de que por lo menos cada cinco años se convocaría una Conferencia Internacional de los estados miembros para analizar las reformas.

Cuarta reforma:

Así en 1991 se convocó una Conferencia Internacional que dio lugar a la segunda gran reforma, que fue el Tratado de Maastricht, que ha supuesto hasta la fecha la modificación más profunda de las Comunidades Europeas, cambio el nombre genérico por el de Unión Europea, y además supuso la mayor reforma tanto en términos de competencias, como incluso en la propia base estructural de la Comunidad, la CEE pasa a ser la CE.

Además ha añadido casi todo lo último que le faltaban a las comunidades para lograr una integración plena, fundamentalmente los aspectos relacionados con la economía de los estados, es decir, la política económica de los estados, y los aspectos relacionados con la política exterior de los estados.

En el ámbito de la Unión Europea los Tratados son Tratados Internacionales cerrados, solo afectan a los estados que forman parte de la Unión y todos debían ratificar el Tratado puesto que se aplica a todos. Esto se plantea a la hora de que Dinamarca por referéndum denegó la ratificación de Maastricht, pero se repitió el referéndum y se terminó aprobando, esto retrasó la entrada en vigor del Tratado de Maastricht.

Este tratado es el resultado de dos proyectos, en 1991 la idea era poner en marcha únicamente la unión monetaria. En 1990 el "Informe Cechini" o el "coste de la no Europa" que reflejaba cuanto costaba a los europeos que la comunidad no funcionase verdaderamente como mercado único, y se vio que una de las trabas era que no hubiera una unión monetaria. Por ello en 1991 se arranca en Maastricht con la idea de conseguir una unión monetaria.

Por otra parte, también se decidió poner en marcha la unión política europea. Ambas ideas, la unión política y monetaria convergen en Maastricht.

De este Tratado surge una reforma institucional (Comisión, Consejo, Parlamento, Tribunal de Justicia y Tribunal de Cuentas). Sin embargo de una manera encubierta aparece un "Consejo Europeo" dotado de competencias que hasta entonces no tenía.

Por otra parte, Maastricht dedica bastantes artículos a la Europa de los ciudadanos, se refiere a la ciudadanía europea, aparece la figura del defensor del pueblo, y también el derecho de petición. La ciudadanía europea hay que completarla con un aspecto exterior, esto es, la llamada protección diplomática y consular.

Considera además mecanismos de cooperación ya que aparece la PESC (Política Europea de Seguridad y Cooperación) y la CAJAI (Cooperación en materia de Justicia e Interior).

La unión monetaria supone la revisión del sistema financiero europeo, así se crea la figura de la Autoridad Monetaria, el Banco Central Europeo y la moneda única.

Quinta reforma:

Maastrich dejó muchos aspectos inacabados, de ahí que en 1993 se convocase otra nueva Conferencia que dio como resultado el Tratado de Ámsterdam, que completa el Tratado de Maastricht.

- Ha supuesto una reorganización de los Tratados.
- Ha sacado a la luz, ha institucionalizado aquél “Consejo de Europa”.
- La Comisión pasa a ser la Comisión de la Unión Europea.
- Redefine la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) que va a tener una cabeza visible, el Secretario General de Política Exterior y Seguridad Común (“Mr. Pesc”), que agiliza mucho más la presencia activa de la UE en el ámbito internacional.

Los procesos de ampliación.

Comenzaron casi al mismo tiempo de la Comunidad. Con la demanda de adhesión de Gran Bretaña en 1962 se ponen en marcha los procesos de ampliación. Supone una especie de situación de vértigo porque muchos querían ingresar, y el problema era que no había una base jurídica en los tratados que hiciera de filtro de accesos. La Comunidad no había establecido criterios políticos sobre los estados que querían entrar, aunque sí había una cierta filosofía. Había que clarificarse y esa clarificación vino con el informe Birkelbach que establecía los criterios de carácter político que debían reunir los estados de la Comunidad, así establecía un filtro, sólo aquellos estados cuyas instituciones políticas y sociales sean homologables a las de los países miembros de la Comunidad Europea, y aparte se consideran los ajustes económicos para que no lo sufran los estados miembros. Así se puso en marcha el procedimiento de ingreso a la Unión Europea:

- Instituciones homologables: países democráticos.
- Economías preparadas que accedieron.

7.3.2. Países con necesidad de modificaciones económicas:

Países asociados (Grecia, Turquía, Chipre y Malta).

1ª ampliación:

9 miembros, Reino Unido, Dinamarca e Irlanda.

Quedaron Dinamarca, Irlanda, Reino Unido y Suecia. El ingreso en la Comunidad se hace en virtud de un Tratado Internacional entre el estado y la Comunidad. Un Tratado que hay que negociar, son tratados de suma positiva pero rígidos, donde los estados candidatos deben aceptar y someterse a todo lo que la Comunidad Europea sea. Lo que se negocia es la fórmula de que el candidato puede llegar a cumplir todas esas exigencias que necesariamente tiene que cumplir. Sin embargo las negociaciones para la 1ª ampliación duraron 10 años, porque se añadió un problema de carácter político: De Gaulle no quería al Reino Unido en la Comunidad Europea.

Es la primera crisis institucional que supone una reforma política de la Comunidad. En 1964 la CEE se quedó paralizada, las instituciones dejaron de funcionar porque el Consejo para poder funcionar debe reunirse con todos sus miembros; de tal modo que se un miembro no acude, el Consejo no puede funcionar.

Francia se negó a ir al Consejo. En 1964 eran los últimos meses para poner en marcha aspectos de la CEE. El 1 de enero de 1965 tenía que entrar en vigor la última fase de la unión aduanera y las decisiones pasaban a ser adoptadas por mayoría.

En los 60 Francia se salió de la OTAN y pone en marcha su propio sistema de defensa, al liberalizarse las aduanas (industria, aeroespacial...) Francia dice que pone en peligro su autonomía de defensa. Así paraliza el avance de la CEE mediante la política de "silla vacía" (dejó de acudir a las reuniones del Consejo).

Esto se desbloqueó mediante el "Compromiso de Luxemburgo" (no es un Tratado sino un acuerdo entre caballeros), que introdujo una serie de reformas tácitas pero sin ningún tipo de apoyo jurídico, pero como era un compromiso entre las partes todos lo aceptaron. Este Compromiso estuvo en vigor hasta la reforma del Acta Única y finalizó con el Tratado de Maastricht. Este Compromiso no modificó la toma de decisiones, dice que en todos los casos en los que haya que tomar una decisión por mayoría y la decisión pueda afectar al interés de un estado, los estados miembros se comprometen a tomar la decisión por unanimidad. Esto fue una imposición francesa. Así se desbloqueó la crisis institucional.

El veto francés terminó con la muerte política de De Gaulle y Pompidou acaba con esa política francesa. Gran Bretaña entró en la CEE en 1973. Noruega pese a haber firmado el Tratado, no ingresó porque el referéndum popular así lo decretó.

Con la primera ampliación se llegaba a 9 miembros: Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Reino Unido, Dinamarca e Irlanda.

Acabó con una de las filosofías de la CEE, acabar con la rivalidad franco-alemana.

2ª ampliación: 12 miembros, Grecia, España y Portugal.

La segunda ampliación es la ampliación mediterránea o al sur, se lleva a cabo en la segunda mitad de la década de los 70. Es un solo proceso de ampliación pero con dos etapas, incluía a tres nuevos estados (Grecia, España y Portugal), los tres eran países mediterráneos, provenían de regímenes dictatoriales, y en líneas generales tenían un nivel de desarrollo económico por debajo de la media de la CEE.

La demanda de adhesión de Grecia fue en 1976, y la de España y Portugal en 1977. Sus adhesiones se enfrentan a dificultades.

El problema del sistema económico español, era muy proteccionista, había que desmantelarlo. Por otro lado España era altamente competitivo con la CEE en la agricultura (contra Francia) y en la pesca (contra Gran Bretaña). En la pesca, España es la primera pescadora mundial, y la segunda consumidora mundial.

Grecia 1978-79 vio amenazada su estabilidad política, con apoyo alemán, consigue forzar un ingreso muy rápido, como necesidad para estabilizar su política. Así Grecia ingreso primeramente en 1979-80 y posteriormente España y Portugal.

3ª ampliación: 15 miembros, Finlandia, Suecia y Austria.

La ampliación hasta la fecha se pasa de 12 a 15. Ingresaron fundamentalmente la Europa continental o Europa nórdica; Finlandia, Suecia, Noruega y Austria. Hubo una consulta sobre el ingreso de Suiza pero por referéndum no quiso entrar. Este proceso no tuvo ninguna dificultad, y culmina en 1995, salvo un conflicto entre España y Noruega por la pesca. Pero tras el referéndum el pueblo noruego volvió a negar la entrada en la CE, algo que no previno el gobierno noruego.

Candidatos a ingresar son Polonia, Hungría, la República Checa y Lituania. Los demás son potencialmente candidatos, excepto Suiza e Islandia.

7.4. LA NATURALEZA DEL PROCESO DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA

7.4.1. La naturaleza política del proceso de integración europea y su carácter unitario.

La integración económica europea ha sido y es un fenómeno político, en el que lo económico no es más que un medio. Era mucho más difícil o imposible iniciar la integración directa y exclusiva de los elementos políticos. Las Comunidades se rigen por unos principios de Derecho también comunes y se inspiran en un horizonte final de unión política. Por ello, el ingreso de todo Estado se ha producido necesaria y simultáneamente respecto de las tres organizaciones ya que las Comunidades Europeas representan un proceso unitario de integración política. Además, las Comunidades Europeas han subordinado siempre el ingreso y la permanencia en las mismas a condiciones políticas: democracia pluralista y respecto a los derechos humanos.

El precio que los estados deben pagar es la cesión parcial de sus soberanías, cuyo ejercicio se transfería en los ámbitos regulados por los Tratados a las Instituciones careadas en común. Frente a la obsesiva identidad y soberanía nacional, la Europa comunitaria realza la identidad común como condición de paz y de bienestar.

La naturaleza jurídica del proceso de la integración europea. Entre el regionalismo internacional y la federalización de funciones.

Es innegable que las Comunidades Europeas y el Derecho Comunitario han surgido de Tratados Internacionales. En los Tratados constitutivos se contiene el denominado "Derecho Originario", la parte más esencial en la que se enuncian y se condensan los órganos y se regula su funcionamiento. Las Comunidades Europeas se fundan pues, en Tratados Internacionales, están sometidas al Derecho Internacional general y convencional y regulan, entre una pluralidad de relaciones jurídicas, relaciones entre los Estados miembros. El respeto a la soberanía e independencia de los estados es la base de las relaciones entre los Estados miembros de las Comunidades. Así pues, estas no

han sustituidos las viejas reglas del Derecho Internacional clásico entre sus miembros.

Mediante Tratados Internacionales los Estados miembros han creado tres organizaciones internacionales que responden, a pesar de la especificidad y originalidad de sus objetivos y medios de acción, a los caracteres del fenómeno más amplio del regionalismo internacional. Pero como organizaciones internacionales se caracterizan, a diferencia de las estructuras estatales, por el principio de especialidad que rige su actividad. Lo que singulariza a las Organizaciones Internacionales es su función, orientada hacia la consecución de una finalidad determinada y exterior a quien la realiza o finalidad funcional. Al igual que el resto de sujetos de base funcional las instituciones comunitarias sólo poseen competencias de atribución. Los Tratados constitutivos operan una distribución de competencias entre los Estados y las instituciones que crean. Sus competencias son limitadas. El Consejo es la institución de representación y defensa de los intereses particulares de los Estados, por lo que el poder político está en mano de los Estados miembros.

5.7. CON RESPECTO A LA EVOLUCIÓN QUE HA TENIDO EL ACUERDO DEL LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y LA UNIÓN EUROPEA SE PUEDE SEÑALAR

Este Tratado responde a uno de los cuatro objetivos que se han planteado, por más de una década, los gobiernos de la Concertación: crecimiento económico, equidad social, democracia política e integración internacional.

En efecto, cabe señalar que este Tratado es la consecuencia de la acción coherente de tres gestiones consecutivas, que comenzó en 1990, bajo el Gobierno del Presidente Patricio Aylwin, con la firma de Acuerdo de Cooperación entre Chile y Europa.

Continuó esta labor el 21 de junio de 1996, en Florencia, con la suscripción del Acuerdo Marco de Cooperación entre Chile y la Unión Europea. Posteriormente, con la reunión de junio de 1999, en Río de Janeiro, entre los Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión y de Chile, que acordaron iniciar las negociaciones, dando de esta forma el paso decisivo en tal sentido; y, luego, en noviembre de 1999, en que se definió la estructura, calendario y metodología de trabajo para las negociaciones, todo ello bajo el Gobierno del Presidente Eduardo Frei.

En abril de 2000, en Santiago de Chile, se iniciaron las negociaciones en todos los ámbitos que contiene el Acuerdo, es decir político, de cooperación y de comercio, a las que siguieron discusiones en torno a diversos aspectos, desarrollando 10 rondas, que concluyeron el 26 de abril de 2002, en Bruselas.

En esa oportunidad, se cerraron las negociaciones con Pascal Lamy, Jefe Negociador de la Comisión Europea.

La conclusión de este importante acontecimiento para Chile se ratificó, con solemnidad y en el marco de la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno el 17 de

mayo de este año, en Madrid, donde se firmó la Declaración Solemne entre el Presidente de Chile, Ricardo Lagos, el de España, José María Aznar; y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi.

Posteriormente, el Acuerdo siguió con la inicialización, es decir la firma página por página del Acuerdo, fase previa a su traducción en 11 idiomas, tarea que correspondió por parte nuestra al Subsecretario de RR.EE., Cristián Barros.

Enseguida, el 3 de octubre, se dio un paso más en el proceso, cuando la Comisión Europea adoptó el Acuerdo, enviándolo al Consejo de Ministros para su aprobación.

El lunes 18 de noviembre la Canciller Soledad Alvear tuvo el honor de firmar, junto a los Ministros de Relaciones Exteriores de la UE, el Acuerdo, culminando así el proceso de negociación en forma oficial.

Y el jueves 21 de dicho mes se concretó la ceremonia de firma del Mensaje para su envío al Congreso Nacional, de manera que ahora depende de los tiempos de este Poder del Estado para que se logre su más pronto despacho y aplicación.

8. COMPETITIVIDAD COMO FENOMENO Y LA GLOBALIZACION

8.1. COMPETITIVIDAD

Cuando se habla de competitividad lo que primero se viene a la mente es la asociación de ésta palabra con las de eficiencia y eficacia de la organización, pues bien, competitividad se refiere a la capacidad que tiene una organización, sea ésta de índole pública o privada con o sin fines de lucro, de tener de manera persistente ventajas comparativas, las que le permitirán alcanzar y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. Competitividad como terminología es muy utilizado por los más diversos sectores, tales como, empresariales, políticos y social, etc. Fenómeno que se puede entender debido al cambio de mentalidad y actitud que han adquirido los agentes económicos, haciéndose esta más abierta, expansiva, proactiva.

La competitividad ha provocado un verdadero cambio en la manera de hacer negocios, en el modelo de empresa y de los empresarios. La ventaja comparativa hoy en día se basa en la habilidad para realizar los negocios, los recursos con los que cuenta, conocimientos y atributos que pudiera tener una empresa, entre diversos factores más.

Estos factores llevan a aquellas empresas que cuentan con una mayor cantidad de

estos a obtener rendimientos superiores a los de aquellas empresas que los tienen en menor medida, que los manejan de manera ineficiente o simplemente que no poseen estas cualidades antes descritas.

En cualquier clase de organización, el tema de la competitividad las ha llevado a orientarse al entorno que las circunda, y no solo del entorno regional, nacional sino que del internacional. Este fenómeno atañe tanto a las PyME como a las grandes empresas, obligándolas a tomar una actitud estratégica ante cualquier toma de decisiones.

La competitividad no sólo está presente en las empresas, cuando nos referimos a mercados internacionales se confrontan sistemas de producción, organizaciones sociales, esquemas políticos, esquemas institucionales, sistemas educativos, infraestructura tecnológica, las relaciones laborales, sistemas financieros, etc. Dentro de los cuales la empresa constituye un elemento de suma importancia al estar integrado con todos estos sistemas que a la vez compiten entre sí.

En el mundo actual los productos no solo compiten, sino que en ellos se manifiesta la competencia de los sistemas productivos, tecnológicos y educacionales

La competitividad no es sencillamente un fenómeno económico ni un fenómeno impulsado por el mercado. La eficiencia pasiva no es la experiencia de países como Finlandia, que ha tenido un buen desempeño en la economía mundial. Leyes, costumbres, hábitos en los negocios, y otras peculiaridades propias del país han sido determinantes en que Finlandia sea competitivo a nivel mundial. Para ello es necesario que los países tengan una perspectiva amplia y globalizadora, es decir, "Actuar local y pensar global".

La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

Una organización, cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica". La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Para explicar mejor dicha eficiencia, consideremos los niveles de competitividad, la competitividad interna y la competitividad externa. La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la competitividad interna nos viene la idea de que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continuo esfuerzo de superación.

La competitividad externa está orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o el sector a que pertenece. Como el sistema de referencia o modelo es ajeno a la empresa, ésta debe considerar variables exógenas,

como el grado de innovación, el dinamismo de la industria, la estabilidad económica, para estimar su competitividad a largo plazo. La empresa, una vez ha alcanzado un nivel de competitividad externa, deberá disponerse a mantener su competitividad futura, basado en generar nuevas ideas y productos y de buscar nuevas oportunidades de mercado.

El mundo vive un proceso de cambio acelerado y de competitividad global en una economía cada vez más liberal, marco que hace necesario un cambio total de enfoque en la gestión de las organizaciones. En esta etapa de cambios, las empresas buscan elevar índices de productividad, lograr mayor eficiencia y brindar un servicio de calidad, lo que está obligando que los gerentes adopten modelos de administración participativa, tomando como base central al elemento humano, desarrollando el trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad y responda de manera idónea la creciente demanda de productos de óptima calidad y de servicios a todo nivel, cada vez mas eficiente, rápido y de mejor calidad.

Para comprender el concepto de calidad total, es útil hacerlo a través del concepto denominado "paradigmas". Un paradigma se entiende como modelo, teoría, percepción, presunción o marco de referencia que incluye un conjunto de normas y reglas que establecen parámetros y sugieren como resolver problemas exitosamente dentro de esos parámetros. Un paradigma viene a ser, un filtro o un lente a través del cual vemos el mundo; no tanto en un plano visual propiamente, sino más bien perpetuo, comprensivo e interpretativo.

La calidad total es un concepto, una filosofía, una estrategia, un modelo de hacer negocios y está localizado hacia el cliente. La calidad total no solo se refiere al producto o servicio en sí

Para que la calidad total se logre a plenitud, es necesario que se rescaten los valores morales básicos de la sociedad y es aquí, donde el empresario juega un papel fundamental, empezando por la educación previa de sus trabajadores para conseguir una población laboral más predispuesta, con mejor capacidad de asimilar los problemas de calidad, con mejor criterio para sugerir cambios en provecho de la calidad, con mejor capacidad de análisis y observación del proceso de manufactura en caso de productos y poder enmendar errores.

La estimulación necesaria para que un país, una empresa nacional, una transnacional etc, sea más competitivo, son resultado de una política fomentada por el estado que produzcan las condiciones para proveer la estabilidad necesaria para crecer y se requiere de la construcción de un Estado civil fuerte, capaz de generar, comunidad, cooperación y responsabilidad.

Algunas de las condiciones requeridas para que un país sea competitivo, es que el Estado debe fomentar en sus políticas de gobierno las condiciones necesarias para garantizar la actividad comercial que permita el normal desenvolvimiento de la actividad comercial de estas empresas. Las acciones de refuerzo competitivo deben ser llevadas a cabo para la mejora de ciertos puntos, estos podrían ser :

- La estructura de la industria turística.
- Las estrategias de las instituciones públicas.

- La competencia entre empresas.
- Las condiciones y los factores de la demanda.
- Transparencia y reglas claras que se hagan respetar, dentro de un ambiente donde las finanzas estén en orden.
- Establecer reglas tributarias adecuadas
- Una política macroeconómica que sea capaz de fomentar la inversión de capitales, dentro de un marco económico donde no exista la regulación y control de precios (Precios acordes a la oferta y la demanda).
- Planes de reestructuración de la educación de tal forma que el sector educativo este acorde con las necesidades reales del sector productivo. Favoreciendo muy especialmente al sector de la Educación Pública de bajos recursos. Las nuevas empresas requerirán de personal calificado que esté a la altura de las nuevas tecnologías.
- El establecimiento de una sólida y comprometida asociación Gobierno-Sector Privado, para fomentar el crecimiento de la tecnología, productividad, etc , a fin de ofrecer competitividad a nivel internacional dentro de un marco de ventajas igualitario para todos.

8.2. ¿ QUE ES LA GLOBALIZACIÓN ?

La globalización es una realidad diaria. Vemos que los periódicos están llenos de noticias que nos recuerdan que las organizaciones han adoptado un enfoque global. Los noticieros hablan, con frecuencia de asuntos como las balanzas comerciales internacionales y las fluctuaciones de las monedas. No es raro leer acerca de empresas japonesas que están avanzando en los mercados de Estados Unidos ni de empresas estadounidenses que están progresando en los mercados de Japón. Se nos informa de administradores de los países que estaban tras la "cortina de hierro" que ahora se preparan en Europa Occidental o Estados Unidos y de empresas estadounidenses y británicas que se unen para ofrecer nuevos servicios de telecomunicaciones y viajes en avión. Hoy, ningún gerente se puede dar el lujo de suponer que su organización esta aislada de todas estas actividades mundiales.

Hoy, no es nada raro encontrar una organización global, con oficina matriz en Estados Unidos, que cuente con operaciones fabriles en Alemania y Singapur; que venda sus productos en docenas de países llamados "Cuatro Tigres" Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán.

Las grandes organizaciones no son las únicas que han optado por la vía global, también es cada vez mayor la cantidad de PYMES que lo hacen., se puede hablar de la globalización del mundo entero, de un país, industrias específicas, empresas, hasta de un modelo económico y político.

A escala mundial, la globalización se refiere a la creciente interdependencia entre los países, tal como se refleja en los flujos internacionales de bienes, servicios, capitales y conocimientos. A escala nacional, se refiere a la magnitud de las relaciones entre la economía de una nación y el resto del país.

En la economía mundial moderna, las relaciones entre las personas, las regiones y los países no son accidentales, sino que son mecanismos de integración activos que intensifican y cambian la vida económica internacional.

La globalización ha transformado la forma en que las empresas llevan a cabo sus organizaciones sus operaciones, pero sobre todo, ha tenido un impacto muy importante en la organización misma, por lo que el perfil de sus integrantes es distinto.

En nuestro país hoy en día no es suficiente contar con estudios de licenciatura, para ser competitivo, es necesario especializarse, conocer las estrategias internacionales, dominar varios idiomas y estar abierto a oportunidades de empleo.

La formación de bloques económicos complementan y no obstruyen el proceso de globalización, la apertura de los mercados y la liberación de flujos de capital iniciaron un movimiento entre cada bloque y se ha extendido gradualmente. Esto ha transformado la realidad del sector productivo a nivel mundial, las empresas, como motor de cada economía modifican la forma de llevar a cabo sus operaciones, a fin de adaptarse al nuevo entorno.

Existen 3 importantes mecanismos que van a originar paradigmas de eficiencia, estos son el Comercio Global, Producción Global y Finanzas Globales.

El comercio internacional se mide con las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. Al crecimiento de la producción y venta mundial se ha unido un crecimiento del comercio internacional desde principios del siglo XIX, por lo que se considera que el comercio internacional es un motor de crecimiento económico, ya sea como una causa de este crecimiento o como un factor favorecedor del mismo. Actualmente el dinamismo del comercio es un elemento esencial del crecimiento económico; la principal característica del actual comercio internacional es la multilateralidad, que contrasta con los acuerdos bilaterales entre los países. Esta característica es la que confiere al comercio internacional su carácter de fenómeno global. El comercio multilateral requiere la eliminación de los acuerdos bilaterales entre los países.

Es común pensar que el comercio internacional se reduce al intercambio de bienes finales, pero lo cierto es que un elevado porcentaje de las transacciones se produce intercambiando bienes producidos en varios países y ensamblándolos en otros, que a su vez exportan el bien final a otros. Este proceso refleja la globalización del proceso de producción y se debe a la planificación de esta por parte de grandes corporaciones multinacionales que producen cada componente del bien final para su fabricación.

Esta división productiva ha sido motor importante de los cambios generados en la división internacional del trabajo, ya que la mano de obra de cada país, se ha especializado en la realización de componentes y piezas de un determinado producto.

Las finanzas son la fuerza vinculante más poderosa de la economía mundial, pero también la más volátil, ya que los flujos financieros se desplazaron y varían más rápido

que los bienes manufacturados o las instalaciones productivas.

En los últimos años los gobiernos han eliminado los controles y restricciones a los movimientos de capital entre países, liderizando los mercados financieros mundiales. Aunque existen argumentos para defender que el crecimiento de las finanzas internacionales igualara los tipos de intereses y los precios de los activos financieros de muchos países, la complejidad de los mecanismos financieros ha impedido que se creen relaciones estables, por lo que algunos consideran que los mercados financieros internacionales actúan en forma irracional.

Entre los efectos más importantes de la globalización se encuentran la estandarización de productos y servicios, lo cual significa que estos tienen poca o nula variación entre los distintos países o regiones donde se distribuye. Si un producto necesita ser modificado significativamente para introducirse en otra región, este ya no es un producto estándar. La seducción de barreras arancelarias ha introducido el llamado consumo de productos masivos, permitiendo que tengan acceso a estos muchos países.

La economía a escala puede hacer a los más competitivos con estrategias poco costosas, utilizando la capacidad de plantas aciosas, aumentando la productividad y distribuyendo los costos fijos entre un mayor número de unidades.

La globalización ha provocado la creación de grandes corporaciones en ciertos sectores industriales, haciendo que las pequeñas y medianas empresas sean vendidas a esas corporaciones o más bien absorbidas por las grandes conglomerados transnacionales.

Otro de los fenómenos que tiene su origen en la globalización, es la integración de las empresas, se trata de empresas que se desarrollan exitosamente en mercados importantes.

También se pueden apreciar innumerables alianzas entre países a raíz de la globalización. Europa viene desarrollando nuevas e interesantes formas de organización política administrativas durante las últimas décadas. Espacios y competencias económicas tradicionalmente reservados al estado nacional, han sido liberados y conscientemente adjudicados a ese singular estado supranacional que es la Unión Europea (políticas comunes en el ámbito agrícola, protección al consumidor, e industria del gas natural, entre otros).

La política exterior de un país en vías de desarrollo, como es el caso de Chile de medianas dimensiones económicas y de extenso territorio, no puede estar ausente de tan trascendentales procesos simultáneos de integración supranacional y de regionalización cultural en el viejo continente, máximo cuando nuestras propias instituciones son hijas del ordenamiento político administrativo europeo.

La globalización entrega condiciones y ofrece posibilidades extraordinarias de progreso en términos de organización, eficacia, productividad, difusión de los conocimientos, mejora del nivel de vida y acercamiento entre los hombres. En suma, puede contribuir a que se produzca en un contexto mundial un crecimiento más fuerte, mejor equilibrado y más propicio para el desarrollo de los países pobres.

La globalización plantea la oportunidad de mejorar las condiciones de acceso a

mercados que anteriormente se hallaban mas fragmentados. Los flujos de información, tecnología y capital de cartera han sido los que más han incrementado su movilidad y por consiguiente, constituyen los mercados donde más han mejorado las condiciones de acceso para economías con menor capacidad relativa de generación endógena. Sin embargo las condiciones para aprovechar estas oportunidades esta heterogéneamente distribuidas entre países.

La notable reducción de los costos del transporte y las comunicaciones ha facilitado la división del proceso productivo, permitiendo la participación de un mayor numero de localizaciones geográficas según las ventajas que cada una aporta a la cadena de valor agregado. Este hecho ha ampliado las oportunidades para que economías individuales participen mas activamente de las redes internacionales de producción administradas por las grandes compañías multinacionales.

El proceso de globalización también crea nuevas oportunidades en tanto incrementa la competencia, sienta las bases para el establecimiento de nuevas alianzas empresarias y sociales, y contribuye a la desarticulación de los oligopolios establecidos.

Pero ante la globalización no todo es beneficio, la economía global destruyen los lazos de solidaridad entre los ciudadanos, enriquecen aun más a los mejores calificados a la vez que condenan a los demás al empeoramiento de su nivel de vida, particularmente a quienes detentan un empleo de producción o de servicio de carácter personal, condenado a una mayor precariedad y a remuneraciones más débiles. Este riesgo de marginamiento de los más pobres se ve aumentado por el hecho de que los países mas avanzados tienden a concentrar la existencia para el desarrollo en los países pobres que menos manifiestan una voluntad de movilizar todos sus recursos para salir adelante por sí mismos. Dos de sus elementos importantes son la presión demográfica y las presiones migratorias masivas.

Pocas organizaciones empiezan siendo multinacionales. Es más común que la organización pase por varias etapas para su internacionalización, y cada etapa representa una manera de realizar negocios, con mayor proximidad y contacto con los clientes de otros países. Las dos primeras etapas implican la Exportación, es decir, vender, en mercados extranjeros, bienes producidos en el país. En la primera etapa de la internacionalización, las empresas sólo tratan en forma pasiva con las personas y las organizaciones del extranjero. En la segunda etapa las compañías tienen trato directo con sus intereses en el exterior, aunque quizás sigan usando a terceros para hacerlo. En la tercera etapa los intereses internacionales dan forma a la composición global de la compañía en un sentido muy importante. Aquí pueden recurrir a licencias o franquicias que son un tipo de licencia especial en la que la compañía vende un paquete que contiene una marca registrada.

9. EVALUACIÓN Y PROYECCIÓN

Sin duda que, en primer término, debemos considerar que lograr un Acuerdo de Asociación Política y Económica con una de las dos principales potencias económicas y políticas mundiales es una muestra de la madurez política y solidez económica de Chile. Confirma y refuerza la estrategia de inserción en un mundo crecientemente globalizado.

Crea nuevas oportunidades y empleos para estudiantes, trabajadores, empresarios y académicos; al tiempo que incentiva mediante un mayor crecimiento económico, el desarrollo del país y de su gente.

La existencia del escalonamiento arancelario en el mercado europeo venía reforzando nuestra estructura de ventajas comparativas en recursos naturales, dificultando la exportación de productos con mayor valor agregado. Con la existencia de este Acuerdo, en un plazo máximo de 10 años, se eliminará el escalonamiento de forma total y permanente, por lo que habrá mayores posibilidades de realizar exportaciones industriales y aumentar fuertemente las exportaciones agroindustriales.

El 85,1% de nuestras exportaciones a la UE ingresará sin arancel, desde el momento de la entrada en vigencia del Acuerdo. A partir del 4º año, el total de bienes beneficiados con arancel cero, representará un 96,2% del valor de las exportaciones chilenas en ese mercado.

A raíz de este Acuerdo se abren reales posibilidades para incrementar la oferta exportadora chilena de carnes y leche. En materia de carnes rojas, se trata de exportaciones inéditas y que hoy son posibles gracias a los incrementos en eficiencia y

competitividad del sector, por una parte, y por otra, a la eficaz política sanitaria y fitosanitaria que ha mantenido libre de fiebre aftosa a Chile. En el caso del sector lácteo, se abre un espacio para la exportación de quesos, con cuotas crecientes, que significan una auténtica posibilidad para las regiones productoras en el Sur chileno y que pueden dar inicio a un ciclo lácteo exportador que podría repercutir favorablemente en el sector.

El caso de la carne de bovinos es un buen ejemplo de las potencialidades del Acuerdo. En un producto de alta sensibilidad en la UE, Chile obtuvo una cuota arancelaria liberada de aranceles para 1.000 toneladas, con un incremento anual de 100 toneladas. Considerando que Chile no exporta este producto, la apertura señalada representará una liberalización completa para futuras exportaciones a ese mercado en pocos años.

La cuota de mil toneladas equivale a cerca de 70 mil cabezas de novillo, en circunstancias que se faena un total de 480 mil novillos por año. Es decir, la cuota equivale a cerca del 15% de la producción local. El sector privado cree que será muy difícil copar la cuota en el primer año pero, una vez percibidos los beneficios del Acuerdo, más productores se irán sumando.

En el área de los lácteos se acordó una cuota recíproca de 1.500 ton. de quesos, con un crecimiento anual de 75 toneladas. Lo anterior abre la puerta para iniciar exportaciones con destino a Europa que en la actualidad son prácticamente inexistentes. Los aranceles europeos para este rubro fluctúan entre 6,58 E/100 kg. y 221,2 E/100 kg.

La UE es el principal inversionista externo en Chile. Al negociar un capítulo de establecimiento en inversiones, se consolida la actual certidumbre jurídica respecto a las condiciones de acceso y establecimiento de la inversión extranjera en el país. Ello debiera redundar no sólo en un incremento de los flujos de capitales hacia Chile, sino también en facilitar que Chile se constituya en plataforma de inversión para terceros mercados.

9.1. IMPACTO REGIONAL

La firma del Acuerdo de Asociación trae consigo importantes resultados que cada vez irán quedando más en evidencia para los productores nacionales y para los trabajadores. Para graficar el impacto que tendrá el Acuerdo con la UE en las regiones de Chile, a continuación se presentan varios ejemplos, con énfasis en el área agrícola:

a.- El incremento de 3.000 a 5.000 toneladas de la cuota de carne de cordero, con aumentos de 200 toneladas anuales por un plazo indefinido, significa copar la actual oferta exportadora de Chile, con claros beneficios para la XII Región. Se abre un importante espacio para que se incorporen otras regiones del país, en particular la XI Región, a la exportación de carne de cordero a la Unión Europea. La XII región no sólo se beneficiará con el cordero magallánico, también lo hará con el metanol, responsable del 75% de las exportaciones de la región al mundo y del 87% de las exportaciones de la región a la UE. El metanol ingresaba a la UE con un arancel de 7.8% y ahora ingresará libre de arancel. El efecto inmediato en el primer año de operación del acuerdo, y

suponiendo que no varían los montos exportados, sería una rebaja arancelaria de US\$ 12 millones.

b.- La producción chilena de vinos se concentra en las regiones Metropolitana, VI, VII y VIII, y en menor medida en la IV y en V. Las condiciones generales del acuerdo y las ventajas específicas obtenidas en vinos, ejercerán un efecto muy importante en esas regiones. La protección al pisco en el mercado europeo y las ofertas de las principales cadenas distribuidoras de licores en Europa de incorporar al pisco en sus actividades, abren una oportunidad para el despliegue exportador de esta industria, con favorables impactos sobre la IV Región.

c. La producción frutícola chilena de exportación se realiza desde las regiones III hasta la VIII. Para todos los productos más importantes: manzanas, peras y kiwis, se han obtenido beneficios muy importantes de acceso. Habrá un impacto muy significativo sobre la producción y el empleo en esas regiones.

d.- La producción de carnes blancas se concentra en las regiones Metropolitana y V. Con este acuerdo, se otorga una proyección de largo plazo a las carnes blancas que tienen influencia directa sobre la cadena agroindustrial completa, esto es, la producción de maíz, principal insumo de las carnes blancas. Con ello, se estimula la producción de alimentos, más el desarrollo industrial asociado a las carnes blancas. El impacto favorable se apreciará en las regiones VI y en parte de la VII.

e.- Los principales productos de exportación agroindustrial: tomates, pastas de tomates, jugos y concentrados de frutas, se producen en las regiones V, VI, VII y VIII; cuyas zonas se verán favorablemente impactadas.

9.2. ARANCEL A IMPORTACIONES CAERÁ 1% CON ACUERDO UE

Según la CCS, llegará a 3.4% efectivo el 2003

La liberalización de aranceles para los productos provenientes de la Unión Europea (UE) incidirá en la disminución de 1% del arancel efectivo, si se suscribe el acuerdo con el bloque de los 15 países, según un estudio de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS). A lo anterior, agrega que se le debe añadir la baja del arancel general de 7% a 6% y las desgravaciones adicionales previamente acordadas en los tratados comerciales firmados por Chile que entrarán en vigencia a partir de enero del 2003, dejando el arancel efectivo en una tasa cercana al 3.4%.

Después de alcanzar el mínimo histórico en febrero pasado, en marzo de 2002 el arancel promedio pagado por las importaciones chilenas se incrementó 0.1%, situándose en 5.0%, variación que corresponde al cambio de la composición de las importaciones relevantes, asociadas principalmente a fenómenos estacionales del comercio exterior nacional.

Según la CCS, la diferencia entre el arancel efectivo y el general se origina en los

menores derechos que cancelan algunos productos, ya sea por estar acogido a preferencias bilaterales, o por la liberación tarifaria que beneficia a algunos productos específicos, independientemente de su origen, como los del área informática y algunas partidas del rubro editorial.

Según zonas de comercio, las importaciones provenientes del MERCOSUR incrementaron sus tarifas ad valorem desde 2.0% a 2.1%, debido al aumento en los cuatro países signatarios del bloque. En tanto, las tarifas efectivas de América latina aumentaron de 1.7% a 2.1%.

Los aranceles a las importaciones provenientes de Europa se elevaron de 6.75 a 6.8%, debido principalmente por las alzas en los gravámenes pagados por Inglaterra.

Distinta fue la situación de los gravámenes pagados por las internacionales del Nafta (Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica), que disminuyeron de 4.9% a 4.8% asociado a la menor ponderación de las importaciones llegadas desde Estados Unidos. Cayeron también los aranceles aduaneros promedios de los países del continente asiático, de 6.7% a 6.6%, en respuesta a las bajas observadas en los niveles pagados por China.

El bajo arancel existente en Chile impedirá que el bolsillo perciba grandes caídas en los precios cuando éste sea eliminado en el comercio con la UE, pero así y todas las empresas importadoras identifican algunos sectores en los que se espera un auge comercial mayor.

9.3. COSMETICOS

Uno de los sectores de consumo masivo que será beneficiado con el acuerdo con la UE es el de los productos cosméticos, donde artículos como cremas faciales, perfumes, o de cosmética capilar llegarán sin arancel a partir del primer año de operación del acuerdo.

Las importaciones totales del rubro actualmente alcanzan a los US\$ 117,4 millones, según datos del presidente de la Cámara de la Industria Cosmética, René Haug, de las cuales unos US\$ 30 millones provienen del bloque comunitario. Francia es el principal proveedor europeo de este tipo de artículos, con envíos por cerca de US\$14 millones. Le sigue España, con US\$8 millones, y luego Alemania, con US\$3,6 millones.

Perfumes como Puig, Giorgio Armani, Bennetton, Paco Rabanne o cremas y cosméticos como Nivea Visage, L'oreal, Oriflame o Estee Lauder, por nombrar solo ejemplos, se verán beneficiados. Sobre todo dado que la industria cosmética en su conjunto está tratando de potenciar el consumo de éste tipo de productos, que hoy tienen una incidencia muy baja en su negocio. Si bien en Chile el consumo per cápita de productos cosméticos es uno de los más altos de América Latina, de US\$ 45 anuales y con expectativas que lleguen a US\$50 el 2005, lo cierto es que aún está muy concentrado en artículos de aseo. Éste segmento, que incluye jabones, champú, desodorantes y pasta de dientes, entre otros, representan el 51% de las ventas, mientras las cremas, cosméticos decorativos y perfumes tienen sólo una participación del 18%,

10% y 12%, respectivamente, según cifras de Nielsen.

9.5. MUEBLES

En el área industrial, serán los muebles de oficina los más favorecidos, puesto que el sector en su conjunto logró arancel cero al primer año de vigencia del acuerdo. Datos aportados por la Asociación de Industriales de la Madera (Asimad) muestran que la importación de muebles desde la UE (principalmente provenientes de Italia, España y Alemania) llegó el 2001 a US\$16,6 millones, lo que representa el 37% del total de las internaciones del sector.

Las rebajas arancelarias a juicio del presidente de Asimad, Sergio Goitía, podría incentivar el ingreso de más muebles de estilo y confección, que competirán con empresas chilenas, como Llull, que se especializa en este tipo de artículos.

9.6. AUTOMOVILES

Actualmente el 18,5% de los vehículos que ingresan al país son de procedencia europea (el 2001 ingresaron 98.000 unidades) y, por ende, se trata de un segmento importante que se verá beneficiado en una desgravación a cero a contar del primer año de vigencia del acuerdo. En un automóvil de unos \$6 millones, el efecto puede ser considerable (una disminución del costo de importación de unos \$420 mil).

Claro que el presidente de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (Anac), Roberto Maristany, “no prevé grandes variaciones, dado que en Chile hay un problema estructural de caída en la demanda por bienes durables. Además, con lo apretados que han estado los márgenes en sector, podría ocurrir que los distribuidores no traspasarán la totalidad de la baja en los costos al precio, como una forma de aliviar la complicada situación por la que han atravesado”.

Pero la desgravación es sólo para los vehículos, no para sus partes y piezas, por lo que hay que considerar que los repuestos, en cambio, tendrán que esperar entre cinco y siete años para ingresar al país con arancel cero.

9.6. QUESOS

Además apertura de una cuota de importación de 1500 toneladas para los quesos (con un alza anual de 75 toneladas), hace prever algún aumento, aunque no drástico, en el ingreso de este tipo de producto, especialmente en lo que respecta a las variedades más finas. En la actualidad Europa esta lejos de ser la principal procedencia de las

internaciones de quesos, que al año alcanzan los US\$7,4 millones en unas 3000 toneladas. Nueva Zelanda, Argentina, Estados Unidos y Brasil, en cambio monopolizan este nicho. Alemania recién aparece con una participación del 4%.

No sólo autos, sino también perfumes y cremas; muebles y quesos finos son algunos de los productos que, para deleite de los consumidores, ingresarán más baratos al país una vez que entre en vigencia el acuerdo oficializado con la Unión Europea, lo que se espera que ocurra a partir del 1 de Enero de 2003.

Pero si alguien esta esperando un carnaval de rebajas los importadores de estos productos se encargan de aclarar que nadie verá una caída a la mitad del precio de su perfume favorito.

Los gremios afectados recuerdan que el arancel chileno actualmente en 7%, el próximo año llegará al 6%. De modo que es poca la diferencia que notará el bolsillo de los chilenos por efecto de su eliminación. Por ejemplo, si la disminución de este impuesto se traspasara íntegramente a los consumidores, en el caso de un producto de \$20.000 implicará una reducción de sólo unos \$1.400, aproximadamente.

Además existen unos artículos en los que se lograron desgravaciones arancelarias más lentas. Es el caso de los repuestos de autos (a cinco años), detergentes para la ropa (siete años), pinturas (cinco y siete años, dependiendo de las glosas específicas) y el cemento (siete años).

Sin embargo, de todas formas importadores reconocen que el público verá algunas bajas de precios, en particular para los productos de elite y que ahora estarán un poco más al alcance de los bolsillos de los chilenos.

El acuerdo en materia de cooperación da un salto cualitativo mayor: Chile podrá participar en los programas comunitarios que a los cuales hoy sólo tienen acceso los Estados miembros de la Unión Europea.

En el ámbito comercial, con vistas a diversificar y expandir las relaciones comerciales bilaterales, se liberaliza de forma progresiva y recíproca el acceso a los mercados para los bienes, servicios y compras gubernamentales, se mejora el ambiente para los inversionistas y se establece un mecanismo de solución de controversias efectivo.

9.7. LAS OPORTUNIDADES QUE ABRE ESTE TRATADO SON MÚLTIPLES.

- Chile accedera con sus productos industriales al mercado europeo, es decir aquellos con mayor valor agregado, desde el primer día de vigencia del acuerdo sin aranceles. Esto significa que no serán penalizados con el escalonamiento arancelario, lo que significará una mayor competitividad para el país. También podrán acceder a bienes de capital y tecnología europea, que también beneficiará a la industria.
- Los productos agrícolas podrán competir en condiciones más favorables en frutas,

carnes y leche. Esto permite dar una seguridad importante a los productores agrícolas que han debido afrontar dificultades importantes últimamente. También permitirá la reconversión de algunas áreas de la agricultura tradicional, aliviando de esta manera la situación de pequeños agricultores y campesinos que pueden aprovechar también los beneficios de este tratado.

- El sector agroindustrial podrá también beneficiarse gracias al desmantelamiento arancelario, que permitirá la desgravación en un periodo de cuatro años de prácticamente la totalidad del comercio del sector con Europa.
- El vino podrá consolidar su situación en el mercado más maduro y exigente.

La homologación de las prácticas enológicas, la mantención de expresiones de calidad reconocidas por EUROPA, acompañará el proceso de rebaja arancelaria que permitirá tener totalmente liberado el sector en cuatro años.

Como pueden apreciar los beneficios son muchos y los desafíos importantes.

Creemos que esta primera etapa que ha culminado con tanto éxito, permite poner en evidencia que cuando Chile se une tras un objetivo, por ambicioso y complejo que sea, los resultados que se alcanzan siempre son favorables.

En el 2001, el comercio entre Chile y la UE sumó más de 7.600 millones de dólares, de los cuales cerca de 4.900 millones, correspondieron a exportaciones chilenas. Este bloque es el destino del 26% del total de nuestros embarques.

No obstante lo anterior, todavía se aprecia una baja participación de las exportaciones no tradicionales; sólo el 21% corresponde a envíos no tradicionales versus el 38% que es el promedio nacional.

Además, se registra una alta concentración en el sector minero y especialmente en pocas empresas provenientes de este sector.

9.8. DESAFÍOS

Los desafíos que debemos enfrentar son múltiples:

9.8.1. Desarrollar Inteligencia De Mercado

Las oportunidades que se les abren son múltiples y variadas, pero deben ser capaces de concentrar esfuerzos y recursos para lograr aprovecharlas.

El conocimiento fino y acabado del mercado europeo, con las exigencias derivadas de consumidores muy bien informados y exigentes, obligan a nuestras empresas a conocer en profundidad el funcionamiento de los mercados, las características de la competencia y las reglas del juego para competir exitosamente, no debemos olvidar que todos los países desean consolidar su posición en el mercado más atractivo del mundo y de allí que la estrategia chilena debe orientarse hacia ese objetivo.

9.8.2. Avanzar En La Cadena Del Valor

El Acuerdo con Europa les permite a Chile iniciar una penetración más explícita en los mercados de destino.

Para capturar los beneficios de manera más precisa y ganar en conocimiento de mercado, dejando de depender de manera estructural de las redes externas, el esfuerzo debe orientarse a lograr avances significativos en la cadena del valor para pasar desde las tecnologías y procesos de base hasta llegar a los más avanzados como son la comercialización y distribución en los mercados de destinos. Esto supone mejorar dos aspectos que presentan una debilidad mayor en Chile.

El primero se refiere al capital humano, ya que es común que al revisar esta variable para el caso chileno, el valor de la variable que pretende medir esta dimensión es sustancialmente menor que la que acompaña a países con ingresos iguales o superiores al chileno o competidores directos. Igualmente nos ocurre con la tecnología. En diversos estudios acerca de la capacidad de adaptar tecnologías, al comparar el desempeño de Chile dentro de un conjunto de países competitivos se observa que la ubicación es de la mitad hacia abajo, es decir, bastante mala.

Por este motivo, se considera que éste es uno de los puntos en que el país puede tener ganancias en aumentar su tasa de crecimiento de manera significativa, teniendo en cuenta, no obstante, que los cambios en este tipo de aspectos no son inmediatos, sino que demoran un tiempo en tener resultados visibles.

De ahí el énfasis que el Gobierno da a la inversión en educación de calidad como compromiso vital con el país.

9.8.3. Adecuar Oferta Exportable

La firma del Acuerdo constituye sólo el primer paso para avanzar en la acción chilena. Propiciar el aprovechamiento de las ventajas que les ofrece este Tratado es el mayor desafío económico-comercial que tendrán que enfrentar como país, sector público y sector privado, en los próximos años.

Adecuar su oferta exportable a los altos estándares técnicos y de calidad y a los exigentes gustos de los consumidores, son sólo algunos de los desafíos que deben enfrentar.

9.8.4. Enfrentar Desconocimiento De Chile

El parcial desconocimiento de Chile en la UE, corroborado por últimas encuestas de percepción, podría ser un impedimento para el ingreso de sus productos a ese mercado.

Ampliación De UE

A esto se suma el hecho de la gran competencia que se enfrenta en esta zona, la que será mucho más agresiva el 2004, año en el que ingresan 10 nuevos socios a la UE

y que son altamente competitivos con Chile. Esto les obliga a lograr un rápido posicionamiento durante el próximo año.

9.8.5. LAS TAREAS QUE ESTA HACIENDO EL GOBIERNO PARA ENFRENTAR CON ÉXITO ESTOS DESAFIOS

Frente a estas múltiples oportunidades y los desafíos que surgen de la firma del Acuerdo, la Dirección de Promoción de Exportaciones, ProChile, está realizando una serie de acciones tendientes a encarar de manera proactiva el posicionamiento económico comercial de Chile en la Unión Europea.

En primer lugar, se han editado las guías "Cómo exportar a la Unión Europea" que difunden el conocimiento acumulado en sus oficinas comerciales. Contienen toda la información práctica, económica, social, legal y comercial que hay que tener en cuenta al momento de realizar negocios con estos 15 países.

En segundo lugar, con el fin de difundir los alcances del Acuerdo con la Unión Europea, se han realizado Jornadas de Difusión en prácticamente todas las regiones de Chile, con una alta participación de los sectores productivos del país. En estas Jornadas se ha contado con la participación de PROCHILE y AGCI, quienes han realizado talleres de trabajo para profundizar el conocimiento de este tratado.

Durante estas actividades se ha realizado además visitas a empresas, constatando en terreno la realidad exportadora de la región y destacando los puntos que es necesario abordar para tener éxito en el desarrollo exportador de la respectiva región.

En tercer lugar, PROCHILE ha realizado una revisión total de su estrategia comunicacional en Internet. En este sentido, esta institución creó un módulo especial acerca del Acuerdo y todos los elementos que se relacionan con él.

Otro instrumento con el que se ha respondido rápidamente a las necesidades empresariales de acercamiento entre ambos mercados ha sido la organización de las misiones empresariales. En el año 2001, se ha visitado España, Portugal e Inglaterra y en el año 2002, Italia, Alemania, España y Francia.

En total, han participado 277 empresarios chilenos en las misiones hacia países miembros de la UE, de los cuales el 65% corresponde a Pymes.

En quinto lugar, PROCHILE desarrollo el proyecto de módulos del vino que se realizó exitosamente en dos países de la Unión Europea. Este nuevo instrumento de ProChile, consiste en un conjunto de acciones de promoción de exportaciones que se realizan en los mercados externos, con el objetivo de posicionar el vino chileno genéricamente, y a el país como un exportador de vinos premium.

En este marco, se realizaron en Holanda y Suecia seminarios con charlas temáticas sobre el vino Chileno, Food & Wine Pairings donde se combinó comida local con distintas variedades de vino chileno y una degustación General con showroom de las viñas participantes.

En sexto lugar, y pasando al tema de los servicios, ProChile realizó recientemente un

mega-evento como parte de una nueva etapa exportadora, caracterizada por una fuerte promoción de la "marca - país".

Con el objetivo de generar mentalidad exportadora hacia la Unión Europea, en el mes de abril del año 2003, se realizará el Encuentro Exportador dirigido hacia este bloque.

En este mismo contexto, se realizará la Feria Exporta, evento dirigido a exportadores nacionales donde se espera desplegar una exhibición de proveedores de servicios para el comercio exterior.

Lo que se intenta es ampliar el número de programas y empresas exportadoras hacia la Unión Europea por lo que este año se priorizarán los proyectos que tengan como mercado objetivo a ese megamercado.

Otro instrumento tradicional de promoción de exportaciones son las ferias internacionales que el próximo año presentan un calendario en el que el 60% de los eventos se concentrará en la UE. Este año se ha participado en 6 ferias en la Unión Europea. El año 2003 se participará en 17 ferias, como una forma de reforzar el posicionamiento en los países miembros.

El año 2003, también tendrán a su disposición el "Mapa de las Oportunidades en la Unión Europea". Este producto tiene como principal objetivo difundir didácticamente los nichos de mercado para la oferta exportable chilena

10. CONCLUSIÓN

Chile ha dado una muestra de madurez política y solidez económica a nivel internacional, al haber concluido exitosamente las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Política y Económica con la Unión Europea (UE). Un Acuerdo que a juicio de muchos profesionales del ámbito empresarial chileno es de cuarta generación y es el más moderno que ha firmado la Unión Europea. El Acuerdo de Asociación, además de ser comercial, que instaura una zona de libre comercio entre ambos socios, aborda el diálogo político y el ámbito de la cooperación.

Este Acuerdo es una señal de confianza en la calidad de las políticas e instituciones y genera un escenario propicio para profundizar nuestro desarrollo exportador, diversificando las ventas externas, ampliando el universo de empresas exportadoras e incorporando a las PYMES al esfuerzo de modernización e internacionalización. Un acuerdo comercial de vastas proporciones con el principal mega-mercado de exportación genera condiciones para obtener tasas de crecimiento más elevadas, mejorando la generación de empleo y abriendo interesantes perspectivas para el fomento de la competitividad y la modernización de nuestra estructura empresarial y productiva.

El Acuerdo es también el producto de una estrecha y continua labor de coordinación entre el sector público y el sector privado. El "cuarto adjunto" no es sólo la presencia de la CUT y de agrupaciones empresariales y de la pequeña y mediana empresa en el edificio donde se realizan las negociaciones. Es una experiencia de muchos meses de trabajo conjunto, de intercambio de puntos de vista, de información sobre ritmo y contenido de las negociaciones y, en fin, es la construcción de confianza para elaborar escenarios de

negociación y opciones alternativas. En este sentido, el esfuerzo y el logro fue del conjunto de los actores públicos y privados involucrados durante meses en esta negociación.

La Unión Europea es el primer mercado para las exportaciones chilenas, primera fuente de las inversiones extranjeras y el principal origen de la cooperación internacional. La población de sus 15 Estados Miembros significará para Chile acceder a un mercado de 370 millones de potenciales compradores que llevarán a sus mesas manzanas, uvas, espárragos, vinos, productos de la agroindustria, cordero magallánico y las manufacturas que seamos capaces de exportarles. Por cierto, se trata de un mercado sofisticado, en donde las exigencias de calidad y competitividad son elevadas y para ello puede ser necesario readecuar políticas públicas de fomento productivo y exportador, persistiendo en el esfuerzo de coordinación público-privado para mejor aprovechar las ventajas comerciales y de inversión que este Acuerdo genera.

Las negociaciones, que se iniciaron en abril del 2000, cuando representantes de Chile y la UE comenzaron las conversaciones para una Asociación Política y Económica, cumplen con la constitución de una alianza estratégica que permitirá consolidar los lazos existentes y ampliar considerablemente las oportunidades de negocios, de estímulo a las exportaciones, la inversión, el empleo, el crecimiento y la modernización productiva, particularmente en las regiones chilenas.

Esta alianza estratégica se irá reflejando también en los aspectos comerciales. En efecto, este Acuerdo refuerza la posibilidad de establecer alianzas entre regiones de Chile y regiones europeas. En tales alianzas, el socio europeo puede colaborar a posicionar los productos chilenos en el mercado europeo, en tanto, mediando inversiones europeas o joint-ventures nacionales y europeas en Chile, además podría ayudar al socio europeo a colocar sus productos en el resto de América Latina, aprovechando la red de acuerdos comerciales con Canadá, México, Centroamérica, la Comunidad Andina de Naciones, y Mercosur.

11 ANEXOS

SALDO COMERCIAL CLASIFICADAS POR PAIS					
(Monto en Millones de Euros de cada año)					
País	Año 1997	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001
Reino Unido	€ 744,21	€ 721,36	€ 577,33	€ 650,92	€ 764,30
Holanda	€ 617,75	€ 603,25	€ 481,06	€ 452,51	€ 486,40
Polonia	€ 540,51	€ 502,17	€ 300,11	€ 462,15	€ 510,31
Grecia	€ 443,42	€ 604,94	€ 300,29	€ 429,00	€ 639,09
Luxemburgo	€ 310,06	€ 217,75	€ 253,19	€ 305,57	€ 201,32
Finlandia	€ 282,78	€ 227,26	€ 169,95	€ 191,36	€ 216,28
Portugal	€ 123,09	€ 86,90	€ 66,27	€ 93,08	€ 93,46
Dinamarca	€ 116,84	€ 93,38	€ 91,11	€ 106,30	€ 122,38
Irlanda	€ 95,91	€ 97,13	€ 77,24	€ 100,56	€ 110,50
Austria	€ 70,06	€ 56,86	€ 46,87	€ 79,75	€ 73,47
Francia	€ 48,13	€ 30,33	€ 33,00	€ 51,04	€ 44,33
Alemania	€ 40,71	€ 40,96	€ 38,81	€ 45,73	€ 47,29
Italia	€ 40,01	€ 40,74	€ 40,60	€ 54,83	€ 59,26
Suecia	€ 5,05	€ 1,07	€ 1,09	€ 2,00	€ 7,26
España	€ 5,01	€ 0,20	€ 1,30	€ 0,14	€ 5,79
Unión Europea	€ 3.494,37	€ 3.417,66	€ 2.653,06	€ 3.070,10	€ 3.399,19

INTERCAMBIO COMERCIAL CLASIFICADAS POR PAIS						
(Monto en Millones de Euros de cada año)						
País	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Fine Sept 2001	Fine Sept 2002
Alemania	€ 317,02	€ 280,64	€ 289,77	€ 387,21	€ 1.027,95	€ 961,93
Reino Unido	€ 325,33	€ 305,72	€ 334,81	€ 452,93	€ 1.238,97	€ 819,49
Italia	€ 311,65	€ 293,20	€ 334,51	€ 396,92	€ 1.111,98	€ 1.005,39
España	€ 219,31	€ 183,96	€ 216,74	€ 254,20	€ 689,54	€ 680,98
Francia	€ 260,44	€ 230,11	€ 209,76	€ 307,09	€ 1.055,64	€ 1.000,71
Holanda	€ 110,73	€ 149,91	€ 145,50	€ 200,35	€ 580,44	€ 544,10
Suecia	€ 81,85	€ 85,19	€ 109,44	€ 83,80	€ 226,98	€ 241,43
Bélgica	€ 109,37	€ 97,94	€ 127,51	€ 111,63	€ 305,14	€ 306,88
Finlandia	€ 34,23	€ 30,85	€ 39,87	€ 38,81	€ 100,62	€ 112,57
Dinamarca	€ 24,00	€ 24,36	€ 33,07	€ 30,90	€ 101,60	€ 104,01
Grecia	€ 18,36	€ 7,05	€ 13,76	€ 15,76	€ 49,07	€ 62,76
Austria	€ 8,48	€ 11,17	€ 19,75	€ 16,88	€ 46,22	€ 38,60
Portugal	€ 13,11	€ 16,82	€ 18,72	€ 23,26	€ 69,11	€ 56,75
Irlanda	€ 12,02	€ 14,93	€ 16,07	€ 21,35	€ 53,70	€ 59,96
Luxemburgo	€ 0,55	€ 0,51	€ 0,76	€ 2,30	€ 6,70	€ 12,94
Unión Europea	€ 1.849,14	€ 1.761,97	€ 1.982,93	€ 2.427,90	€ 6.681,96	€ 5.983,80

IMPORTACIONES CLASIFICADAS POR PAIS							
(Monto UI en Millones de Euros de cada año)							
País	Año 1997	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Ene-Sept 2001	Ene-Sept 2002
Alemania	€ 194,21	€ 221,28	€ 277,33	€ 520,92	€ 494,30	€ 500,86	€ 619,79
Italia	€ 617,35	€ 680,75	€ 401,06	€ 452,54	€ 405,19	€ 303,07	€ 290,25
España	€ 548,51	€ 282,17	€ 383,11	€ 462,15	€ 218,31	€ 389,99	€ 290,12
Francia	€ 447,42	€ 684,94	€ 786,29	€ 449,60	€ 639,69	€ 499,07	€ 492,23
Suecia	€ 318,66	€ 217,75	€ 253,19	€ 305,57	€ 201,32	€ 154,38	€ 123,25
Reino Unido	€ 282,48	€ 221,26	€ 189,95	€ 191,36	€ 215,28	€ 186,37	€ 171,80
Finlandia	€ 123,99	€ 46,90	€ 66,27	€ 93,08	€ 92,16	€ 84,42	€ 73,66
Dinamarca	€ 116,04	€ 90,30	€ 91,41	€ 106,70	€ 122,70	€ 98,48	€ 115,53
Holanda	€ 95,91	€ 91,13	€ 77,24	€ 104,56	€ 118,58	€ 84,31	€ 78,93
Unión Europea	€ 48,56	€ 98,89	€ 46,84	€ 49,49	€ 63,44	€ 24,47	€ 55,93
Austria	€ 48,13	€ 10,33	€ 33,00	€ 21,04	€ 44,33	€ 24,28	€ 10,30
Irlanda	€ 38,41	€ 40,56	€ 38,81	€ 35,43	€ 37,19	€ 34,42	€ 32,73
Portugal	€ 48,61	€ 46,74	€ 45,65	€ 54,03	€ 59,05	€ 58,08	€ 46,97
Luxemburgo	€ 5,65	€ 1,87	€ 1,69	€ 2,60	€ 2,26	€ 5,08	€ 12,80
Grecia	€ 5,03	€ 6,23	€ 1,50	€ 2,14	€ 5,69	€ 2,25	€ 10,26
Unión Europea	€ 2.484,37	€ 2.411,66	€ 2.653,06	€ 2.079,15	€ 2.399,19	€ 2.599,61	€ 2.471,74

EXPORTACIONES CLASIFICADAS POR PAIS							
(Monto ECU en Millones de Euros de cada año)							
País	Año 1997	Año 1998	Año 1999	Año 2000	Año 2001	Ene-Sept 2001	Ene-Sept 2002
Reino Unido	€ 918,63	€ 1.028,87	€ 996,63	€ 1.451,60	€ 1.377,52	€ 1.042,58	€ 881,89
Alemania	€ 662,17	€ 286,21	€ 326,29	€ 397,09	€ 396,26	€ 357,09	€ 242,74
Italia	€ 428,06	€ 686,85	€ 590,06	€ 891,26	€ 948,29	€ 728,51	€ 287,44
Francia	€ 302,57	€ 280,69	€ 461,10	€ 684,30	€ 638,09	€ 526,57	€ 581,58
Finlandia	€ 345,09	€ 361,38	€ 474,00	€ 302,93	€ 607,53	€ 518,12	€ 463,17
España	€ 286,37	€ 249,14	€ 292,93	€ 408,52	€ 376,51	€ 298,56	€ 210,87
Dinamarca	€ 242,24	€ 388,47	€ 269,59	€ 405,92	€ 278,43	€ 205,86	€ 151,21
Finlandia	€ 101,38	€ 46,27	€ 34,89	€ 67,07	€ 35,10	€ 26,78	€ 38,89
Suecia	€ 12,38	€ 98,21	€ 60,55	€ 134,04	€ 93,54	€ 42,68	€ 118,18
Grecia	€ 28,46	€ 61,67	€ 29,14	€ 32,12	€ 36,01	€ 16,22	€ 92,80
Unión Europea	€ 28,47	€ 36,14	€ 42,04	€ 53,10	€ 62,53	€ 46,08	€ 49,20
Portugal	€ 4,04	€ 9,87	€ 16,31	€ 28,37	€ 22,00	€ 14,31	€ 14,77
Irlanda	€ 7,24	€ 9,34	€ 14,12	€ 22,43	€ 27,36	€ 18,58	€ 23,83
Austria	€ 4,95	€ 3,53	€ 0,40	€ 12,24	€ 15,07	€ 11,03	€ 0,20
Luxemburgo	€ 8,09	€ 0,27	€ 0,19	€ 8,43	€ 1,12	€ 1,08	€ 0,11
Unión Europea	€ 2.602,64	€ 2.721,36	€ 3.034,71	€ 4.886,18	€ 5.114,28	€ 4.082,33	€ 3.512,86

12 BIBLIOGRAFÍA

Alarcón C y G Stumpo “Pequeñas y Medianas empresas industriales en Chile”, serie Desarrollo Productivo N° 78. Santiago: CEPAL 2000

Asimet. II Encuentro de la pequeña y mediana empresa industrial. Santiago: Asimet. 2001.

Cabrera. A. S. De la Cuadra. A. Galetivic y R. Sanhueza, “Financiamiento de las Pymes, mitos y realidades”, informe preparado para la Sociedad de Fomento Fabril, 2002

Coase, R. “The Nature of the Firm” . Económica 4. 386-405, 1937

Fisher. R. Las nuevas caras del proteccionismo. Santiago: Dolmen, 1997

Fisher. R. Latin America and the Global Economy: Export Trade and the Treta of Protectionism. Londres: Macmillan, 2001a

Fontaine. B. “Créditos más baratos ahora”. Puntos de referencia N° 252 Santiago: CEP

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

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

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

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

<http://www.minecon.cl>