

La IP de Chile, a favor de la firma de más TLC: Baierlein (El Financiero 29/04/08)

La IP de Chile, a favor de la firma de más TLC: Baierlein (El Financiero 29/04/08) Isabel Becerril / enviada Martes, 29 de abril de 2008 "Los empresarios están dispuestos a pagar los costos". Sin embargo, como en todos los países de América Latina, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) chilenas no han gozado gran cosa de los beneficios de los TLC firmados por su gobierno. Hugo Baierlein, gerente de comercio exterior de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), indicó que Chile cuenta con seis mil pequeñas negocios, de los cuales sólo tres mil 400 exportan sus productos. La problemática que viven las Pymes chilenas no es tan diferente de la del resto del continente, ya que no sólo cuentan con baja tecnología, sino que el volumen de producción es insuficiente para poder exportar y la calidad de los artículos aún no es de primera. Además, la mayoría no cuentan con certificados de calidad para poder tener acceso principalmente a los mercados europeos. En entrevista en sus oficinas, Baierlein aceptó que Chile se encuentra entre las economías más abiertas del mundo, aunque en estos momentos todos los productos con que cuenta para ofrecer al exterior son commodities, como frutas, fertilizantes, celulosa y cobre. Acusó que la firma de acuerdos comerciales por parte de su país se ha hecho en forma desordenada, y aun así los empresarios desean que continúe la expansión en el número de TLC. El encargado de representar al sector privado en el "cuarto de junto" en las negociaciones que realiza el gobierno chileno en la suscripción de pactos mercantiles, dijo que en la actualidad su país cuenta con 19 tratados, en los cuales es superavitario en 16. Chile presenta déficit comercial con sus socios en el Mercado Común del Sur (Mercosur), que son Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, ubicándose en casi cuatro mil millones de dólares. El acuerdo en que mejor le ha ido es el que tienen con México, apuntó. Refirió que una encuesta que realizó la Sofofa entre sus agremiados, en torno a cuál era el mejor convenio suscrito por Chile, arrojó que el más importante para el sector privado era el de México y el peor con el Mercosur, por todas las trabas mercantiles que se tienen, fundamentalmente con Argentina. Socio clave Aunque México no es el principal socio comercial de Chile en materia de exportación, ha sido el más importante para los empresarios de este país, porque han tenido la oportunidad de vender una gran diversidad de productos. Reconoció, no obstante, que la relación mercantil bilateral no se ha incrementado porque los sectores privados de ambas naciones no han realizado alianzas para ver cómo se puede aprovechar más el tratado. -¿Los organismos empresariales de los dos países han tenido contacto para aumentar el comercio? -Los convenios suscritos datan de los ochenta, pero no se ha dado más seguimiento, porque los privados estamos preocupados por seguir el curso para donde nos está llevando nuestro gobierno. Por ejemplo, hoy en día Chile negocia acuerdos comerciales con Vietnam, Malasia y Australia, entre otros. Aceptó que la apertura en Chile se ha dado en forma desordenada, además de que la mayor parte de las empresas de menor tamaño no han podido incorporarse a esta política de apertura, por las deficiencias que presentan. Citó como ejemplo que las compañías reciben pedidos de calzado de calidad o productos de elite, pero no pueden cumplir con esos requerimientos.