

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 18, NÚMERO 5 - SEPTIEMBRE 2017



Relaciones público-privado: decifrando las agendas para la integración

ALIANZA DEL PACÍFICO

Integración diferenciada: la Alianza del Pacífico y el sector privado

MERCOSUR

La perspectiva de la agricultura: el sector privado brasileño y la integración regional

ARGENTINA

El campo argentino y la vocación por la inserción internacional



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 18, NÚMERO 5 - SEPTIEMBRE 2017

PUENTES

Plataforma global para el intercambio de análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible en América Latina.

PUBLICADO POR:

ICTSD

Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible
Ginebra, Suiza

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

COORDINACIÓN
Fabrice Lehmann

EQUIPO EDITORIAL
Manuela Trindade Viana
Daniela Alfaro
Bruno Varella Miranda
Rodrigo Fagundes Cezar

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

PUENTES agradece sus comentarios y sugerencias en puentes@ictsd.ch

Para eventuales contribuciones consulte nuestra página web
<http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/overview>

ALIANZA DEL PACÍFICO

4 Integración diferenciada: la Alianza del Pacífico y el sector privado

Luis Fernando Vargas-Alzate

CHILE

8 Actores no gubernamentales y la integración regional: la Alianza del Pacífico en Chile

Marcelino Teixeira Lisboa

PERÚ

12 La participación del sector empresarial en la Alianza del Pacífico: el caso peruano

Hugo Reyes

MERCOSUR

15 La perspectiva de la agricultura: el sector privado brasileño y la integración regional

Camila Nogueira Sande

ARGENTINA

19 El campo argentino y la vocación por la inserción internacional

Luis Miguel Etchevehere

21 Publicaciones

Una interdependencia compleja



Cada vez más y con un mayor protagonismo, empresas y asociaciones comerciales participan de la definición de las agendas y negociaciones de tratados comerciales. Las negociaciones involucran a actores con diversos intereses y posiciones. Por consiguiente, el establecimiento de reglas claras exige un trabajo coordinado entre los gobiernos y aquellos que lidiarán con las múltiples repercusiones de un acuerdo comercial. Sin el aporte de los distintos grupos de interés de la sociedad, a los gobiernos les resultaría aún más difícil fijar prioridades o presentar solicitudes fundamentadas en datos concretos.

De hecho, la ampliación y profundización de un acuerdo comercial influyen sobre numerosas dimensiones económicas y sociales – por ejemplo, el nivel de empleo, inversión y comercio o la provisión de bienes y servicios ambientales y culturales. Afectada directamente por estas decisiones, a la comunidad empresarial le resulta fundamental el diálogo con las instituciones que negociarán los textos que reglamentan el flujo de bienes, inversiones, servicios y personas entre países. Por otro lado, el acercamiento entre gobierno y sector privado exige una reflexión sobre los términos y efectos de esta relación sobre grupos menos influyentes en el proceso de negociación, y sobre la concepción de desarrollo en una sociedad.

En América Latina coexisten modelos heterogéneos de promoción del diálogo entre los sectores público y privado. Algunos países de la región, pertenecientes a foros comerciales más dinámicos, poseen mecanismos institucionalizados de consultas público-privado y son respaldados por un cuerpo sólido de profesionales dedicados al tema en forma permanente. El continuo avance en las negociaciones refleja la agilidad y regularidad de estas instancias de coordinación, que se diferencian del carácter ad hoc que ha caracterizado a los procesos de integración regional latinoamericanos desde mediados del siglo XX.

La presente edición de Puentes reúne expertos que analizan la participación del sector privado en la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Además, los autores invitados discuten la dinámica de consulta interna de países de América Latina como Argentina, Brasil, Chile y Perú para los diferentes foros comerciales – incluida la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Equipo Puentes

ALIANZA DEL PACÍFICO

Integración diferenciada: la Alianza del Pacífico y el sector privado

Luis Fernando Vargas-Alzate

En este artículo, el autor identifica aspectos que hacen de la Alianza del Pacífico un proceso de integración novedoso, principalmente debido a un diseño institucional que favorece la agilidad de las negociaciones, la interacción entre gobierno y sector privado, la cooperación internacional y políticas concretas de apoyo a las PyMES.

Mucho se ha escrito sobre los avances significativos que ha tenido la Alianza del Pacífico desde el momento en que se formalizó hasta la fecha. Menos se ha escrito sobre las dificultades o momentos de poco éxito de la misma. Sin embargo, la realidad es que excesivas líneas en múltiples medios han obligado el esquema integrador en el que hoy se sitúan México, Perú, Colombia y Chile. Además, el hecho de que la mayor parte de los análisis, reseñas o comentarios se hayan inclinado por resaltar las bondades de su funcionamiento obedece a que realmente sus avances son notoriamente mayores a sus dificultades.

Desde su origen, la Alianza del Pacífico ha estado fundamentada en unas características que han hecho de ella un proceso de integración diferenciado. Al compararla con los numerosos intentos latinoamericanos propuestos para consolidar la cooperación entre naciones (sea económica, política o de cualquier otra índole), es fácil observar que la velocidad de sus logros, como el avance progresivo hacia la obtención del objetivo general que se planteó de lograr un Área de Integración Profunda, es mucho mayor que la expuesta por la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur) o el Mercado Común Centroamericano, entre otros casos.

Señalará el más escéptico que no son procesos comparables – y en ello tendrá razón –, pero es precisamente en lo que radica el relativo éxito de la Alianza del Pacífico, en que no pretendió hacer lo mismo que ya se había demostrado difícil de alcanzar. En breves líneas, analicemos algunas diferencias.

Alianza del Pacífico: integración diferenciada

Desde 1948, cuando se dio inicio al primer proceso de integración política que involucró a América Latina – la Organización de Estados Americanos (OEA) –, hasta el más reciente de los procesos – la Alianza del Pacífico –, la región no había experimentado un compromiso y una voluntad política tan fuertes para sacar adelante un diálogo entre naciones de la región.

Cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena en 1969, en lo que maduraría décadas más adelante como la CAN, se planteó un proceso de integración que difícilmente terminaría mal. Había institucionalidad y compromiso – incluso a pesar de las dificultades políticas de los años 1970 y 1980. Sin embargo, faltó la voluntad e identificación homogénea de intereses. Igual sucedió en los años 1990 cuando se planteó la creación de Mercosur. Aunque no con la ambición del Pacto Andino, sí se visualizó algo más sólido y dinámico de lo que hay. Sin embargo, de nuevo, se falló en la carencia de principios, valores e intereses homogéneos.

Así las cosas, la Alianza del Pacífico tiene lo que no han tenido los procesos de integración que la antecedieron: identificación de intereses, conjunción de valores y convergencia de principios. Con simplemente ir al Acuerdo Marco, se perciben fácilmente estos aspectos. Textualmente se reafirman “como requisitos esenciales para la participación en la Alianza del Pacífico la vigencia del Estado de Derecho y de los respectivos órdenes constitucionales, la separación de los Poderes del Estado, y la promoción, protección, respeto y garantía de los derechos humanos y las libertades individuales”.

La Alianza del Pacífico en números

Población total

224,6 millones

Tasa media de desempleo

5,4%

PIB per capita

US\$ 8.319

Fuente: ALADI (2015)

Esto en realidad es trascendental, pues además de trazarse una línea económica y comercial de liberalización, lo que se plasma en esa declaración de principios es la viabilidad de la Alianza del Pacífico en materia política. De hecho, en la revisión de resultados actuales del mecanismo en cuestión, una particularidad es empezar a notar avances reveladores en temas de cooperación internacional, ciencia, tecnología e investigación, en beneficio de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y programas conjuntos en materia de seguridad y defensa, entre otros no menos importantes.

Por tanto, si se establece un paralelo entre, por ejemplo, la CAN y la Alianza del Pacífico, las diferencias en beneficio de la segunda van a sobresalir. Entre otras cosas porque, lastimosamente, la burocracia e institucionalidad del otrora Pacto Andino lo perjudica notablemente. Ventajoso para la Alianza del Pacífico es ver que no se ató a ninguna institucionalidad, ni le preocupa tal fenómeno. Por tanto, carece de burocracia que ralentice sus procesos. Aunque se le acuse de mediática, a raíz de notar que los cuatro presidentes salen en más fotografías que en cualquier otro mecanismo, pues la realidad es que sin burocracia ha sido más eficiente que los intentos integracionistas que sí la tienen. Es lo mismo que ocurre cuando se compara con Mercosur.

Establecido desde los años 1990, el Mercosur entró en crisis a principios de los años 2000 y fue relanzado por Luiz Inácio Lula da Silva y Néstor Kirchner. Pero de poco sirvió tal relanzamiento, pues, dado su esquema burocrático y la carencia de homogeneidad de principios y valores políticos, presenta un grado de incumplimiento tan elevado que no ha faltado quién cuestione su existencia en el tiempo.

Más aún, cuando se analiza la Alianza del Pacífico como fruto de una reacción política frente a la coyuntura regional de implementación del socialismo del siglo XXI versus la defensa de la democracia liberal, algunos intentos integracionistas como la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) o la Unión de Naciones Suraamericanas (UNASUR) resultan tan ambiguos, ineficaces y burocráticos, que hasta en ello la unificación de principios constitucionales de los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico los pone en ventaja.

Hoy – y desde hace varios años – UNASUR es cuestionada porque luce absolutamente ineficaz e inoperante frente a situaciones en las que los órdenes constitucionales se ven resquebrajados. Y sobre la CELAC, sólo resta señalar que mientras Cuba y Venezuela, sus grandes promotores, estén viviendo las delicadas coyunturas en las que se han involucrado, es un proyecto casi inexistente. Además, porque a muchos de sus miembros les tiene sin cuidado que funcione.

El proceso diferenciado

Con ese panorama, la Alianza del Pacífico es un proceso *sui generis*. Firmado el Acuerdo Marco y aprobado el Protocolo Adicional (conocido como "Protocolo Comercial"), entre otros documentos oficiales, el proceso avanzó en diferentes áreas. El tema comercial no amerita un análisis a profundidad, pues es el más citado en los medios de comunicación y análisis hechos en torno a la Alianza¹. Particularmente se resume en el 92% del universo arancelario liberado y acuerdos claros para que el 8% restante se logre a la mayor brevedad.

Pero existen otras particularidades de la Alianza del Pacífico que sí ameritan mayores líneas. Entre ellas, y dado que el espacio es limitado, hay dos factores que bien vale la pena

la Alianza del Pacífico tiene lo que no han tenido los procesos de integración que la antecedieron: identificación de intereses, conjunción de valores y convergencia de principios.

La Alianza del Pacífico en el ranking *Doing Business*

Chile 57°

Colombia 53°

México 47°

Perú 54°

Fuente: Banco Mundial (2017)

analizar: de un lado el tema de la cooperación internacional y, del otro, el papel que ha venido desempeñando el sector privado en el mecanismo integrador.

En materia de cooperación internacional, es menester señalar algunos de los progresos del diálogo que se ha venido madurando al interior de la Alianza del Pacífico. Quizá, cuando ésta se creó, poco de lo que ahora se viene haciendo en materia cooperativa se había visualizado. En las directrices de la alianza no se trabajó directamente en trazar líneas de ejercicios conjuntos en materia de seguridad y defensa; lucha contra el narcotráfico; asistencia técnica y conocimiento en materia de ciencia y tecnología que benefician a las PyMEs; y movilidad académica, entre muchos otros factores. Valga insistir que esos aspectos se están cuantificando con resultados progresivamente positivos.

En relación con el papel que desempeña el sector privado en las dinámicas integradoras de la Alianza del Pacífico hay importantes asuntos que bien vale la pena mencionar. Es tan relevante su rol que amerita lo que resta de estas líneas para abordar ese tema específico: el sector privado en la Alianza del Pacífico.

En primer lugar, desde la perspectiva meramente económica de la iniciativa, resulta inadmisble pensar la Alianza sin el aliento que le imprime el sector privado. Esto se explica, primero, porque a éste se le dio participación directa desde un comienzo (cuando se desarrollaba su antecedente básico: el Foro Arco) en cada una de las naciones involucradas. Luego, porque ha sido un sector dinámico – aunque más en unos países que en otros – que ha querido hacer parte de las negociaciones sugeridas por los gobiernos. Valga anotar una particularidad que se presenta en algunas de las naciones latinoamericanas del siglo XXI: al empresario, ya le está interesando lo que pasa más allá de las fronteras nacionales. Este aspecto no era tan común un par de décadas atrás.

En el contexto de la Alianza del Pacífico, los empresarios y los gremios de la producción de los cuatro miembros mantienen vínculos a través de un mecanismo creado para tal efecto. Se trata del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), en el que cada país tiene su capítulo. Para su conformación, cada país extendió la invitación a varios de los empresarios más reconocidos en su entorno y se propuso crear el mecanismo con el objeto de promover la Alianza del Pacífico en sus países y la región, participando directamente con recomendaciones y sugerencias que permitan “la mejor marcha del proceso de integración y cooperación económico-comercial (...), así como impulsar y sugerir visiones y acciones conjuntas hacia terceros mercados, particularmente con la Región de Asia Pacífico”².

La existencia del CEAP, y su consecuente labor en beneficio del diálogo entre estos importantes actores del sector privado, se ha convertido en un factor que hace más estrecho el vínculo entre las economías que actualmente participan de la Alianza. Por medio de dicho Consejo, se ha logrado avanzar en aspectos relacionados con la competitividad de las empresas, a la vez que se han presentado importantes avances en materia de homologación de normas y reglamentos técnicos, facilitación del comercio y promoción y apoyo a las exportaciones. Otros temas no menores han sido resultado de la interacción empresarial, tales como el logro de documentación que impide la doble tributación, el significativo resultado en materia de integración financiera a través del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), y la gradual implementación de tecnologías de la información en beneficio de la comunicación entre los sectores empresariales de los miembros de la Alianza del Pacífico.

Sumado a estos avances, debe anotarse que, a diferencia de lo que sucede en otros procesos de integración regional, la manera como se ha concebido tanto la Alianza del Pacífico como el CEAP ha permitido que los procesos sean más ágiles y expeditos. Al no existir una amplia burocracia en medio del esquema de integración, los contactos entre empresarios y gobiernos son más fluidos y arrojan verdaderos resultados.

Sin embargo, también debe anotarse que al acercarse al detalle de los diferentes comités que vienen trabajando para lograr avances en productividad y competitividad, quedan todavía varios pendientes que, vistos desde lo macro, suelen perderse de vista. Frente a

ello, por ejemplo, una iniciativa valiosa liderada por los empresarios desde el año 2016 gira en torno a la realización de talleres y actividades para el desarrollo de agendas público-privadas en temas tales como integración financiera, infraestructura, comercio de servicios, homologación de normas mercantiles, líneas de financiamiento útiles a las PyMEs, inversiones, buenas prácticas y comercio electrónico.

Realmente el papel que desempeña el sector privado al interior de la Alianza del Pacífico le ha permitido convertirse en un actor clave en lo que respecta a la integración regional. Quizá un tanto a la manera como se planteó el funcionamiento de la integración regional en Europa, la Alianza del Pacífico tiene de particular que, con un sector privado activo, interesado e interactuando constantemente con grupos de interés y tomadores de decisión, ha logrado posicionarse como el diálogo latinoamericano por excelencia, en materia de cooperación.

❶ Algunos líderes gremiales entrevistados recientemente para el desarrollo de un proceso de investigación de amplio espectro, han coincidido en que el tema comercial no representa grandes novedades en realidad, puesto que lo que se hizo fue tratar de establecer una convergencia de los acuerdos ya existentes. Entre otras cosas, esto explica que la decisión de formar la Alianza del Pacífico hubiese tenido un componente político más fuerte que la misma variable comercial. La coyuntura política regional hizo que las cuatro naciones fundadoras reaccionaran a lo que políticamente se estaba viviendo y, no habiendo importantes avances en el marco del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, la Alianza del Pacífico surge entonces como una nueva vía de diálogo político-económico.

❷ Disponible en <<http://bit.ly/2hBCwDU>>.



Luis Fernando Vargas-Alzate
Profesor asistente de
carrera académica y analista
internacional de la Universidad
EAFIT, Medellín (Colombia).

CHILE

Actores no gubernamentales y la integración regional: la Alianza del Pacífico en Chile

Marcelino Teixeira Lisboa

Con detalles rigurosos, el autor analiza los canales de participación y la agenda del sector privado chileno en la conformación de la Alianza del Pacífico y del Consejo Empresarial creado en el ámbito del bloque.

Después del fin de la Guerra Fría, tanto en el desarrollo de los proyectos de integración como en otros temas de política exterior, se produjo una diversificación de la agenda y de los actores participantes en los procesos de formulación y ejecución de las políticas. En ese cuadro, este texto expone algunas reflexiones sobre la participación del sector privado en la aprobación de la Alianza del Pacífico en Chile, buscando comprobar el papel que los actores privados tuvieron en moldear el proceso de negociación o influenciar la toma de decisiones.

El inicio formal de la Alianza del Pacífico se produjo con la firma de la Declaración de Lima en abril de 2011 por los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú. En esta reunión, se acordó la formación de un Grupo de Alto Nivel, compuesto por viceministros de Relaciones Exteriores y de comercio exterior, cuya tarea sería la elaboración de una propuesta para la proyección internacional y la relación externa con otras organizaciones o grupos regionales, principalmente aquellos de la región Asia-Pacífico. Además, se crearon Grupos Técnicos de Trabajo para orientar el avance del proceso. Estos grupos realizaron tres reuniones durante el 2011, con la participación de emisarios diplomáticos y de altos representantes del Ejecutivo. Es de notar que en esta fase se apreció una centralización de agentes del poder Ejecutivo en las negociaciones y en la toma de decisiones.

En Chile, el protagonismo en política exterior reside en el Ministerio de Relaciones Exteriores, incluso en lo que se refiere a la política económica comercial, uno de los temas más presentes en la política exterior chilena. Sin embargo, en la estructura del Ejecutivo, es posible encontrar algunos arreglos institucionales que permiten la participación de la sociedad principalmente en lo que se refiere a la política exterior. Estos espacios de participación permanente dentro de la estructura estatal son ocupados mayoritariamente por sectores empresariales.

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), creada en enero de 1979, es el principal espacio destinado a la participación empresarial. Se trata de una institución pública, vinculada al Ministerio de Relaciones Exteriores, con la función de ejecutar y coordinar la política gubernamental chilena en los asuntos de Relaciones Económicas Internacionales.

Vinculado a la DIRECON, se encuentra el Instituto de Promoción de Exportaciones de Chile (ProChile), órgano que posee un cuerpo administrativo predominantemente de funcionarios estatales, dentro del cual existe un espacio exclusivo para la participación del sector privado. Aunque la planificación y las acciones de ProChile tienen un carácter más estatal, las actividades realizadas, talleres y seminarios, responden a las necesidades de promoción de exportaciones de la iniciativa privada. En la Alianza del Pacífico, las actividades de las que ProChile participó fueron realizadas conjuntamente con ProColombia, ProMéxico y PromPerú, agencias congéneres con objetivos similares, que actuaron dentro del Grupo Técnico de Comercio e Integración, sirviendo como enlace entre la burocracia estatal y los actores privados que, en esta ocasión, fueron principalmente del sector empresarial.

Comercio exterior de Chile en 2016

Agricultura

US\$ 5,8 mil millones

Minería

US\$ 31,4 mil millones

Industria

US\$ 23,2 mil millones

Fuente: Banco Central de Chile (2017)

El grupo no gubernamental de mayor relevancia que pasó a actuar en la formación de la Alianza del Pacífico en 2012 fue el sector privado. El 29 de agosto de 2012 se creó el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), formado por catorce empresarios de los cuatro países. El CEAP es un grupo de empresarios que, de forma individual y voluntaria, tienen como objetivo promover la Alianza del Pacífico. En enero de 2013, el CEAP presentó a los ministros de Estado involucrados en la Alianza del Pacífico, la "Declaración del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico".

En este documento, los empresarios destacaron primeramente que estaban conscientes de los avances realizados por los gobiernos involucrados en la Alianza del Pacífico y expresaron su reconocimiento a sus gobiernos por lo que está siendo construido. Considerando los avances en las acciones gubernamentales, el CEAP se sintió motivado a contribuir con el logro de las metas de la Alianza y presentó una agenda de trabajo para el primer semestre de 2013, orientada a temas como movilidad de personas, promoción comercial, educación en áreas técnicas y homologación de normas tributarias. El objetivo de esta agenda era colocar a disposición de los gobiernos las discusiones y las conclusiones de la clase empresarial sobre estos temas, así como fortalecer la comunicación y el trabajo conjunto del sector privado con sus respectivos gobiernos, con el fin de aunar esfuerzos para obtener mejores resultados¹.

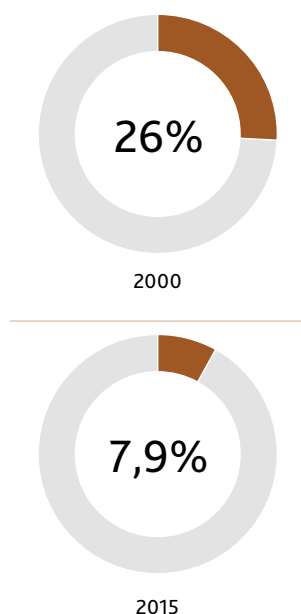
En el caso chileno, los empresarios que pasaron a formar parte del CEAP en el momento de su creación fueron Lorenzo Leocadio Constans Gorri, presidente de la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) de Chile, Jorge Errázuriz, presidente del Consejo Empresarial Chile-Colombia, y Juan Eduardo Errázuriz, que presidía el Consejo Empresarial Chile-Perú. Posteriormente, se incorporó a este cuadro el empresario John Graell, presidente del Consejo Empresarial Chile-México². Los tres consejos empresariales binacionales son asociaciones entre la Confederación de la Producción y del Comercio de Chile con sus congéneres en los otros países. La formación del CEAP como órgano representativo de los empresarios y las características de su constitución, demuestran que el empresariado chileno deseaba tener una participación mayor en las negociaciones de la Alianza del Pacífico.

En este proceso, la inserción de la CPC, que coordina las actividades empresariales en los consejos empresariales bilaterales, es un factor fundamental, debido al papel histórico que la institución ha desempeñado en la política chilena. En las décadas de 1940 y 1950, el presidente chileno, Jorge Alessandri, era miembro de la CPC, e incluso fue presidente de la Confederación. En la fase desarrollista de los años 1960, la CPC fue muy crítica de las medidas propuestas para América Latina por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En el período del gobierno militar (1973-1990), varias asociaciones empresariales intentaron influir en la política exterior, pero sólo la CPC logró que varios de sus miembros fueran nombrados para desempeñarse en los Ministerios por el presidente Pinochet. Al final del gobierno militar, la CPC firmó acuerdos con sindicatos de trabajadores, con el objetivo de promover la estabilidad social en el nuevo régimen³.

Avanzando en el proceso decisorio, el 7 de enero de 2013, fue sometido a la Cámara de Diputados un documento firmado por el presidente chileno, el ministro de Relaciones Exteriores y el ministro de Economía, Fomento y Turismo, proponiendo la aprobación del

En la Alianza del Pacífico, las actividades de las que ProChile participó fueron realizadas conjuntamente con ProColombia, ProMéxico y PromPerú, (...) que actuaron dentro del Grupo Técnico de Comercio e Integración, sirviendo como enlace entre la burocracia estatal y (...) [el] sector empresarial.

Proporción de la población chilena considerada pobre



Fuente: Banco Mundial (2017)

Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico por el Legislativo. El 24 de enero de 2013, el proyecto fue remitido a la Comisión de Relaciones Exteriores, Asuntos Interparlamentarios e Integración Latinoamericana⁴. La Comisión legislativa celebró tres sesiones de discusión durante los días 12 de marzo, 2 y 9 de abril de 2013.

En la primera sesión participaron el ministro de Relaciones Exteriores, Alfredo Moreno Charme, y el director de la DIRECON, Álvaro Jana Linetzky, quienes realizaron sus pronunciamientos para los parlamentarios de la Comisión. Durante estas discusiones, se decidió celebrar una sesión de audiencias públicas antes de la votación de la Comisión y se marcó una nueva ronda de debates para el 2 de abril de 2013.

En la sesión del 2 de abril, participaron los miembros del Legislativo y algunas instituciones no gubernamentales. Entre estos últimos participaron la Fundación Jaime Guzmán, la Fundación Chile 21, el Instituto Igualdad, el Instituto de Ciencias Alejandro Lipschutz (ICAL) y la Fundación Chilena del Pacífico⁵. Los representantes de la Fundación Jaime Guzmán, vinculada a la Unión Democrática Independiente, y de la Fundación Chilena del Pacífico – órgano con gran presencia gubernamental – se pronunciaron a favor de la adhesión de Chile a la Alianza del Pacífico.

Por su parte, los representantes de la Fundación Chile 21, próximos a los partidos de la Concertación, del Instituto Igualdad (creado por el Partido Socialista) y del ICAL (fundado por el Partido Comunista), manifestaron un posicionamiento contrario o dudoso sobre los beneficios de la adhesión de Chile al proceso de integración, alegando que era necesaria una discusión más amplia. Se acordó marcar una nueva ronda de discusiones, con la presencia del representante del órgano del Ejecutivo que presentó la propuesta.

La tercera sesión de la Comisión fue celebrada el 9 de abril de 2013, con la presencia de los miembros del Legislativo y del ministro de Relaciones Exteriores, quienes dirimieron sus dudas sobre el proceso. Votado y aprobado por la Comisión el mismo día, el proceso fue encaminado el 30 de abril al plenario de la Cámara de Diputados y, posteriormente, a la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado⁶. El 14 de mayo de 2013, la propuesta fue discutida y aprobada por unanimidad en la Comisión, con la presencia del ministro de Relaciones Exteriores y del director de DIRECON y sin la presencia de representantes no gubernamentales. De esta forma, se finalizó el proceso de aprobación del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico en el Legislativo de Chile.

Analizando el caso desde la perspectiva de los actores no gubernamentales, es posible percibir tres momentos diferentes que involucran al sector privado y al Estado en las negociaciones iniciales de la Alianza del Pacífico, hasta su aprobación en el Legislativo chileno. Un primer momento fue el acercamiento entre los altos miembros del Ejecutivo, con la firma de la Declaración de Lima y las primeras reuniones del Grupo de Alto Nivel y de los Grupos Técnicos de Trabajo. Esta fue una fase en la que los actores no gubernamentales y el legislativo no estaban presentes en el proceso institucional.

El segundo momento fue la creación del CEAP y la participación de la cúpula de la CPC en la institución, demarcando el mayor protagonismo del empresariado en la fase inicial de la Alianza del Pacífico. El tercer momento fue la tramitación del proceso en el Legislativo, cuando ocurrió un embate político-partidario, pero sin la presencia oficial de representantes de la CPC o del CEAP, con el Ejecutivo participando sólo en los momentos en que fue accionado para realizar aclaraciones.

En el proceso de aprobación de la Alianza del Pacífico en Chile, la participación del sector privado, representado por los empresarios organizados del CEAP y de la CPC, se concentró en la fase anterior a la discusión en el Legislativo. En primer lugar, estos actores participaron en acciones convocadas por DIRECON y ProChile, o sea, actuaron en espacios ofrecidos por los actores estatales. Posteriormente, después de la organización conjunta con las instituciones empresariales congéneres de los otros países involucrados, pasaron a actuar de manera activa, proponiendo agendas y generando demandas institucionales,

tales como la creación de un grupo de trabajo específico para analizar las reivindicaciones del empresariado, a solicitud del presidente chileno, en mayo de 2013.

Sobre este período, es importante destacar que la participación de agentes privados en los procesos de integración regional no requiere la acción de tales actores en todas las fases del proceso. El hecho de que los empresarios, a través de la CPC, no estuviesen presentes en las sesiones del Legislativo, no significa que este espacio decisorio esté vedado a estos actores. En el caso en cuestión, la CPC optó por no participar del proceso Legislativo, ya que sus demandas estaban siendo atendidas en otros espacios. Importante resaltar también que tanto la DIRECON, como órgano estatal que hace la conexión entre el sector privado y el Estado, como la CPC, principal actor privado del empresariado chileno, no son instituciones nuevas – todo lo contrario: desde hace varias décadas participan en la política chilena, lo que genera credibilidad en las decisiones tomadas por tales actores.

En cada modelo de integración, en cada región y en cada período de tiempo, los objetivos y el nivel de profundidad de la integración, son diferentes. Sin embargo, a pesar de la multiplicidad de factores involucrados, se puede afirmar que la relación entre entes privados y el Estado en los procesos de integración regional es complementaria, y en cada instancia existirá un espacio para la actuación de cada uno de ellos, dentro de la arena política correspondiente. La Alianza del Pacífico, así como gran parte de los procesos de integración regional, se inició vislumbrando objetivos económicos, pero son las decisiones políticas que, en última instancia, posibilitan la efectividad de esos procesos.

-
- ❶ Véase: Declaración del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico.
 - ❷ Véase: Memoria Anual 2011-2012 de la Confederación de la Producción y Comercio
 - ❸ Véase: Monteiro, C. El actor empresarial en transición. In: *Colección Estudios Cieplan*, Santiago, Vol. 37, No. 1, 1993, pp. 37-68.
 - ❹ Véase: Sesión 132 de la Cámara de Diputados (24 de enero de 2013).
 - ❺ Véase: Sesión 15ª de la Cámara de Diputados (16 de abril de 2013).
 - ❻ Véase: Sesión 20ª de la Cámara de los Diputados (30 de abril de 2013).



Marcelino Teixeira Lisboa
Investigador del Núcleo de
Investigación en Política Externa
Latinoamericana (NUPELA),
Universidad Federal de la
Integración Latinoamericana
(UNILA).

PERÚ

La participación del sector empresarial en la Alianza del Pacífico: el caso peruano

Hugo Reyes

Al analizar la participación del empresariado peruano en las negociaciones de la Alianza del Pacífico, el autor identifica la agenda y los canales por medio de los cuales el sector privado influyó la gestación y el desarrollo de este bloque.

En América Latina, y en el caso específico de Perú, el proceso de formulación y operacionalización de la política exterior se ha visto significativamente influenciado en las últimas décadas por la acción de actores tanto públicos como privados. Dentro de estos "nuevos actores", se destaca el sector empresarial, el cual, a través de diversos mecanismos de presión o mediante pautas gubernamentales, ha logrado hacer con que sus intereses sean representados en el ámbito internacional por medio de la actuación estatal.

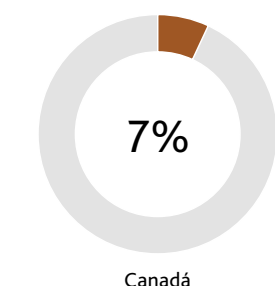
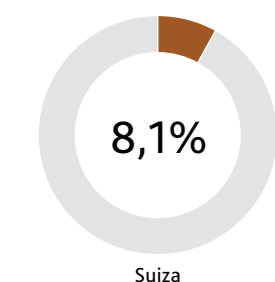
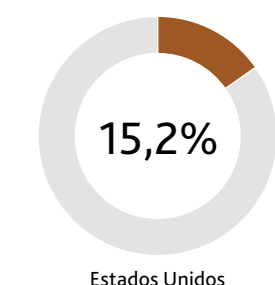
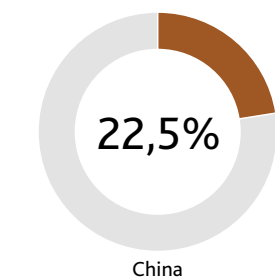
En el caso específico de Perú, la apertura para la participación de esos actores en la política exterior se dio posteriormente al fin de los gobiernos militares, en 1980. Este nuevo contexto de actuación de grupos no tradicionales dentro del proceso decisorio de la política exterior es de gran importancia para el presente texto, en que se busca reflexionar sobre la participación de grupos empresariales en la aprobación de la Alianza del Pacífico en Perú.

La iniciativa para la conformación de la Alianza del Pacífico es atribuida al presidente Alan García, quien instó a sus contrapartes de Chile, Colombia, Ecuador y Panamá a conformar un área de integración profunda mediante un proceso de articulación política, económica y de cooperación. Esa iniciativa vino a concretizarse en abril de 2011, con la realización de la I Cumbre Presidencial, en la cual los presidentes de Perú, Chile, México y Colombia suscribieron la Declaración de Lima, estableciendo la Alianza del Pacífico para la conformación de un área de integración profunda en el marco del Arco del Pacífico Latinoamericano. Del mismo modo, se comprometieron a conformar Grupos Técnicos de Trabajo y un Grupo de Alto Nivel integrado por los viceministros de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior, para supervisar los avances de los Grupos Técnicos y preparar propuestas para la proyección y relacionamiento externo con otros organismos regionales, especialmente del Asia Pacífico.

Aun en diciembre de 2011, los mandatarios se reunieron en Mérida para la II Cumbre Presidencial, en la cual se instruyó a los ministros de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior a concluir los trabajos del Acuerdo Marco con el fin de suscribir un tratado fundacional de la Alianza del Pacífico. También se destacaron los avances en el proceso de integración desde la reunión en Lima, como la cooperación realizada entre ProColombia, ProChile, PromPerú y ProMéxico. Luego una Cumbre Virtual fue desarrollada entre los mandatarios, en marzo de 2012. En esta, se destaca la conclusión de las negociaciones para el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, firmado en Antofagasta por los presidentes de Chile, Perú, Colombia y México el 6 de junio de 2012.

En el periodo que va de la realización de la I Cumbre Presidencial hasta la firma del Acuerdo Marco, pueden identificarse dos ámbitos de actuación del sector empresarial peruano. El primero, de forma más directa, a través de PromPerú. Esta comisión, en conjunto con sus homólogas (ProColombia, ProChile y ProMéxico), idealizó y desarrolló un plan de trabajo orientado a promover la presencia de bienes y servicios de los países de la Alianza del Pacífico en los mercados internacionales. Dicho trabajo fue reconocido por los jefes de gobierno de los Estados parte, tanto en la II como en la IV Cumbre de la Alianza del Pacífico.

Principales destinos de las exportaciones de Perú



Fuente: Banco Mundial (2017)

El segundo ámbito está relacionado a una participación más indirecta del sector empresarial por medio de la Dirección General de Promoción Económica (DPE) del Ministerio de Relaciones Exteriores y del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Respecto a este último, debe destacarse que, de acuerdo con su reglamento de organización y funciones, PromPerú es una comisión adscrita al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, pasando el titular de esta cartera de Estado a ser el presidente del Consejo Directivo de la comisión. La participación de los empresarios en los dos ámbitos posibilitó que algunas de sus demandas fueran incorporadas durante el proceso.

De lo anterior se puede observar que, aunque la institución encargada de la formulación e implementación de la política exterior en Perú sea el Ministerio de Relaciones Exteriores, actores no gubernamentales, como el empresariado, encuentran determinados espacios de actuación para influenciar el proceso decisorio de la misma – sobre todo en lo que respecta a temas como asuntos económicos globales, proyección e integración regional y promoción económica. Uno de estos espacios es la DPE del citado Ministerio, la cual es la responsable de ejecutar acciones de política exterior para promover el comercio, las inversiones y el turismo, en coordinación con los sectores públicos y privados estratégicos, tales como PromPerú, la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP) y la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

El otro espacio de actuación de estos actores no gubernamentales es el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el cual define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y turismo, además de ser el responsable, en conjunto con el Ministerio de Relaciones Exteriores, de la promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales. De ahí que, a pesar de constituidas por un cuerpo administrativo con predominancia de actores estatales, es notable la existencia dentro del Ejecutivo de arreglos institucionales que facilitan la participación del sector empresarial en aspectos relativos a los temas de la política exterior.

En el proceso de creación de la Alianza del Pacífico, posteriormente a la firma del Acuerdo Marco y previo a la tramitación en el Congreso para su aprobación, una instancia central de actuación del empresariado peruano fue el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP). Constituido en agosto de 2012, el CEAP es formado por cuatro empresarios de cada país miembro, con el objetivo de promover la Alianza del Pacífico y elevar a los respectivos gobiernos recomendaciones y sugerencias para mejorar la marcha del proceso de integración. El Consejo pasó a ser uno de los mayores ámbitos de actuación e influencia del sector empresarial en la Alianza.

En el caso peruano, los empresarios que pasaron a constituir el CEAP fueron Carlos Chiappori, presidente de la Sociedad de Comercio Exterior de Perú (COMEXPERÚ), Juan Varillas, miembro del Consejo Directivo de PromPerú, en representación de la Asociación de Exportadores (ADEX) y parte del Consejo Directivo de la CONFIEP, y Samuel Gleiser Katz, presidente de la CCL. De cierta forma, la conexión en el ámbito económico-comercial entre las instituciones representadas por estos empresarios tiende a facilitar y cualificar el trabajo realizado por estas instituciones dentro de la Alianza del Pacífico, pues no debe desconsiderarse que tanto COMEXPERÚ y ADEX como la CCL están inseridas dentro de un ámbito más macro de actuación como lo es PromPerú, ya que cada una de ellas tiene representación dentro del Consejo Directivo de esta comisión.

A propósito del trabajo realizado por el CEAP, una declaración emitida en enero de 2013 manifiesta su respaldo a las iniciativas de los gobiernos de los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico. Además, reconoce el fuerte impulso alcanzado como resultado de estas iniciativas y pone de manifiesto su interés por trabajar con mayor fuerza y rapidez para que el sector privado contribuya de igual manera con la materialización de propuestas claras para avanzar en la integración entre los países miembros. Como parte de ello, el Consejo acordó una agenda de trabajo para ser desarrollada durante el primer trimestre de 2013, comprendiendo temas como competitividad y promoción comercial, integración financiera y homologación de normas técnicas y tributarias.

Habiendo superado esta etapa de la fase inicial, el tema pasó a ser tratado en el Legislativo, tal como lo establecen los Artículos 55 y 56 de la Constitución, el punto 1.f del Artículo 76 del Reglamento del Congreso y la Ley No. 26.647, sobre los actos relativos al perfeccionamiento nacional de tratados. Este proceso tuvo inicio el 14 de mayo de 2013, con la remisión al Congreso de la Resolución Legislativa No. 2266/2012-PE firmada por el presidente de la República, el presidente del Consejo de Ministros y el ministro de Relaciones Exteriores, conteniendo la documentación relativa al Acuerdo Marco. Ya en el Congreso, el 28 de mayo, la Resolución fue encaminada para la Comisión de Relaciones Exteriores, en la cual fue aprobada por unanimidad el 10 de junio de 2013. Del mismo modo, la Resolución Legislativa No. 2266/2012-PE fue encaminada para la Comisión de Comercio Exterior y Turismo, siendo también aprobada por unanimidad en la sesión desarrollada el 10 de junio de 2013.

Habiendo sido aprobada por ambas comisiones, la Resolución Legislativa No. 2266/2012-PE pasó a sesión plenaria del Congreso para la decisión final sobre su aprobación. Siendo así, dicho proceso se llevó a cabo en la sesión del 20 de junio de 2013, teniéndose como resultados 83 votos a favor, 2 en contra y 3 abstenciones. De esa forma, el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico fue aprobado en el Congreso Nacional de Perú mediante Resolución Legislativa No. 30.050, del 27 de junio de 2013. Por su vez, la ratificación del Acuerdo por el presidente de la República se llevó a cabo mediante Decreto Supremo No. 031-2013-RE, del 10 de julio de 2013. Finalmente, el Acuerdo Marco entró en vigencia el 12 de julio de 2013.

Según el informe de la 6ª Sesión Plenaria en el que constan los participantes y los debates relativos a la aprobación del Acuerdo Marco, no hubo participación concreta del sector empresarial en dicho proceso: las discusiones y la aprobación involucraron únicamente los miembros del Congreso. Esa observación es válida tanto para la aprobación en la Comisión de Relaciones Exteriores como en la Comisión de Comercio Exterior y Turismo.

No obstante lo anterior, es posible identificar la influencia del empresariado peruano durante la tramitación del Acuerdo Marco en el Congreso. Esta actuación, indirecta, se daría dentro de la Comisión de Comercio Exterior y Turismo, ya que la misma dio la pauta para la participación de este sector, al tener como estrategia involucrar a los actores públicos y privados en el debate de las propuestas de ley orientadas a fortalecer y direccionar el desarrollo competitivo del comercio exterior y del turismo. Inclusive, contempla la realización de debates en torno a temas de interés común con el sector empresarial. Debido a la alta especialidad de las materias involucradas, la comisión cuenta con un Consejo Consultivo *Ad Honorem*, conformado por personalidades y representantes de los gremios vinculados a aquellos sectores, entre los cuales se encuentran ADEX, CONFIEP, COMEXPERÚ y CCL. En ese sentido, se considera que el empresariado peruano tuvo cierto margen de actuación e influencia a través de esta instancia del Legislativo durante el proceso de tramitación del Acuerdo Marco.

Consideraciones finales

Es posible identificar una participación e influencia de los empresarios peruanos en el proceso de toma de decisiones relativas a determinados temas de la política exterior del país y, de forma específica, en la creación de la Alianza del Pacífico.

Como visto, esta participación se ha dado en tres etapas diferentes: en las negociaciones iniciales para la firma del Acuerdo Marco, en la conformación del CEAP y en la tramitación del Acuerdo Marco en el Congreso. En dos instancias diferentes del sector público, esta participación fue más significativa: a través de la DPE, del Ministerio de Relaciones Exteriores y por medio del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. De ahí que la participación del sector empresarial en el proceso inicial de la Alianza del Pacífico estuvo dada, sobre todo, por pautas gubernamentales, más que por medio de mecanismos de presión ideados por estos actores.



Hugo Reyes

Director de la Sociedad para la Cooperación y Desarrollo Latinoamericano (SOCODELA) en El Salvador. Investigador del Núcleo de Pesquisa en Política Externa Latinoamericana (NUPELA), Universidad Federal de la Integración Latinoamericana (UNILA).

MERCOSUR

La perspectiva de la agricultura: el sector privado brasileño y la integración regional

Camila Nogueira Sande

Citando iniciativas de nuevas alianzas privadas del Mercosur como el GPS y MAIZAL, la autora alienta a las gremiales agropecuarias nacionales a continuar el esfuerzo de consolidar una agenda regional para atender los niveles de producción de cereales y proteína animal que el mundo va a consumir al 2050.

La agropecuaria brasileña, por vocación, será responsable de atender parte del crecimiento de la demanda global por alimentos, que deberá crecer un 70%¹ más de lo que se produce hoy, de acuerdo con las estimaciones de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por su sigla en inglés). Este escenario genera una serie de oportunidades, pero también desafíos para las entidades representativas del sector – en especial para la Confederación de Agricultura y Ganadería de Brasil (CNA), que ha liderado la inserción internacional del agronegocio del país y trabajado para transformar en resultados concretos esas posibles oportunidades para el productor rural brasileño.

Sin embargo, ese trabajo necesita estar alineado y coordinado con entidades representativas de las cadenas productivas, tanto en Brasil como en el Mercado Común del Sur (Mercosur). Solamente así será posible enfrentar conjuntamente el desafío de proveer gran parte de las 3 mil millones de toneladas de cereales y cerca de 200 millones² de toneladas de proteína animal adicionales al año que el mundo va a consumir hasta 2050³.

Para que ese potencial de la agropecuaria brasileña sea alcanzado, sin embargo, se hace necesaria una agenda de trabajo nacional y regional que defina políticas agrícolas y comerciales específicas para el sector, insertando el país de forma mucho más estratégica en el comercio global. Esto se debe a que, a pesar de Brasil ser una fuerza agrícola, el país representa sólo el 6,7%⁴ de las exportaciones mundiales de productos agropecuarios – posición muy inferior a la que podría ocupar.

En la esfera nacional, la CNA, que históricamente participa en la elaboración de la política agrícola brasileña, se está involucrando recientemente de forma más directa con las políticas de comercio exterior. En 2015 trabajó junto al gobierno brasileño en el desarrollo del Plan Nacional de Exportaciones (PNE)⁵, oportunidad en la que presentó la visión del sector en relación a temas estratégicos para las exportaciones del agronegocio, así como definió otras cuestiones de acceso a mercados, como negociaciones de barreras al comercio y de acuerdos comerciales. La entidad también ha actuado en consejos y grupos de trabajo estratégicos, involucrando al sector privado nacional en políticas de promoción de imagen, de defensa del interés público y en la definición de mercados prioritarios para sus exportaciones.

En los últimos años, sin embargo, los temas de integración regional no han pautado esta agenda de forma significativa. Con excepción de las negociaciones comerciales realizadas en bloque por decisión del Mercosur del año 2000, las tratativas intra-bloque, por diferentes motivos, parecen bien distantes para el sector agropecuario. Entre las causas, cabe citar como principal motivo, el hecho de que los países del Mercosur son grandes competidores en la exportación de alimentos – lo que, de forma errónea, distanció al sector de una agenda regional.

El agro brasileño, aún siendo ofensivo en términos de apertura comercial, casi siempre tiende a ver al Mercosur con ojos proteccionistas. Tradicionalmente, sectores productores

Estimación de la población mundial en 2050

9,8 mil millones

Fuente: ONU (2017)

de leche en polvo, arroz y trigo, por ejemplo, traban batallas para contener la influencia de las exportaciones de los países vecinos en el mercado nacional.

Sin embargo, ante los desafíos enfrentados en la apertura de terceros mercados y con la creciente necesidad de evacuar los excedentes creados por la gran productividad de los socios del bloque, la integración regional pasó a ser una opción táctica, que si fuese coordinada de forma inteligente, puede ampliar las perspectivas de los países del Mercosur.

En este nuevo escenario, la idea sería disminuir los conflictos en el comercio intrarregional a través de una asociación para definir una estrategia conjunta para conquistar mercados, en especial en el continente asiático. Esta alineación fue el tema central del 1º Diálogo Agrícola Brasil-Argentina, realizado por la CNA en agosto de 2017. El encuentro fue sólo el puntapié inicial para una serie de alianzas regionales que entidades privadas de los dos países deben poner en práctica, integrando también los sectores privados de Paraguay y Uruguay a esas actividades.

Asociaciones en el ámbito regional

El Mercosur completa 26 años de existencia en un año de turbulencias políticas en la región. Estas inquietudes atribulan las agendas y continúan colocando la profundización de la integración regional al margen de las prioridades nacionales. Sin embargo, a pesar de la inestabilidad en las instituciones gubernamentales, el sector privado de los países miembros ha buscado llevar a cabo acciones conjuntas que aprovechen el potencial de la región en lo que se refiere al crecimiento de la demanda mundial por alimentos.

Iniciativas como el Grupo de Países Productores del Sur (GPS) y la Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur (FARM) fueron creadas para alinear posicionamientos entre los países del Mercosur en aquellos temas de interés común. Buscan adoptar un lenguaje único, donde la producción agropecuaria de la región debe ser reconocida como de excelencia y desempeña un papel fundamental para alimentar a la población mundial, hoy y en el futuro.

El GPS surgió en 2012, con el objetivo de articular las instituciones privadas del Cono Sur y así construir una visión estratégica del mundo y de la región. En la perspectiva del grupo, América del Sur es una región privilegiada, responsable del 29,4%⁶ de las exportaciones globales de alimentos. Además, posee la mayor cantidad de tierras cultivables que pueden ser incorporadas a la agricultura y la más alta disponibilidad de agua dulce del mundo por persona. Si a eso agregamos la gran eficiencia en la producción y la utilización de las más avanzadas tecnologías, el GPS defiende que no hay otra región en el mundo que pueda asumir el protagonismo en el desafío de alimentar a su población.

Más allá de esa defensa regional, el GPS trabaja para estimular el potencial productivo de los países y dirigirlo hacia el mercado internacional. Esto es porque no basta con que sus miembros tengan la evidente vocación para producir alimentos. Es necesario también alinear una estrategia de inserción para así aprovechar las oportunidades y generar desarrollo económico.

Por su parte, la FARM trabaja para construir consensos en temas que abarcan el territorio de los países miembros del Mercosur ampliado. Como ejemplo de cuestiones conducidas por la FARM, se destacan las políticas regionales para la erradicación de la fiebre aftosa y otras enfermedades animales y vegetales, los posicionamientos de las cadenas agropecuarias del bloque en las negociaciones internacionales y la actuación de la Federación en la Organización Mundial de Salud Animal (OIE), ámbito en el que se toman las principales decisiones de interés de la ganadería regional.

La agricultura como motor económico del futuro

Es de notorio conocimiento que, para todos los países de la región, la actividad agrícola y pecuaria presenta una gran importancia económica y, por ello, es fundamental el fortalecimiento y la mayor actuación de instituciones como el GPS y la FARM. En el caso de Brasil, el sector del agro es responsable del 46% de las exportaciones, número que es

Cosecha de soja en el MERCOSUR

185,5 millones de toneladas

Fuente: USDA (2017)

aún mayor en los países vecinos, llegando a casi el 70% del total de las exportaciones paraguayas y el 80% de las de origen uruguayo⁷.

Teniendo esta perspectiva en vista y sabiendo que el protagonismo será cada vez más relevante en el comercio global de alimentos, el agronegocio del Mercosur parece haber despertado para las grandes oportunidades que pueden tener si trabajan en una inserción más cualificada de sus productos. Y ahí nuevamente la integración puede generar más beneficios de lo que se imagina.

Ejemplo de éxito de esta acción integrada fue la construcción de la Alianza Internacional del Maíz (MAIZALL). Fundada en 2013 por las asociaciones representativas del sector en Brasil y Argentina – Abramilho y MAIZAR, respectivamente –, en sociedad con asociaciones estadounidenses, procuraron crear un lenguaje común y entender mejor el espacio que cada uno de sus miembros podría ocupar en el comercio global del maíz.

Aunque sus miembros son competidores en ese comercio, pensar de forma estratégica y usar la fuerza y las características del producto de la región puede atraer a consumidores que buscan calidad y eficiencia para garantizar su seguridad alimentaria. Por razones obvias, Asia es el foco del trabajo de MAIZALL, pero, así como esa iniciativa, pueden surgir otras en diversos sectores y mercados fruto de la coordinación de esfuerzos públicos y privados para la ampliación de mercados vía integración regional.

De los tres frentes mencionados como experiencias exitosas en América del Sur, la CNA, que es miembro fundador de la FARM, participa en las iniciativas del GPS y ha incentivado iniciativas como MAIZALL, incluso para otros sectores. Otra línea de actuación de la CNA que también demanda integración con sus vecinos, es la del posicionamiento ante las negociaciones internacionales para ampliar aún más la apertura comercial.

La integración y las negociaciones comerciales

A diferencia de países como Perú, Chile y Colombia, los miembros fundadores del Mercosur estuvieron durante mucho tiempo aislados de la red global de acuerdos comerciales. Aunque tardío, el despertar para la necesidad de integrarse vino con cambios en los paradigmas políticos de las dos mayores economías del bloque – en especial en Argentina, tras la elección del presidente Mauricio Macri y con la unión de fuerzas del sector privado para cobrar avances en la agenda comercial.

Aunque los intereses entre la industria y la agricultura no siempre son convergentes, la mayor complementariedad económica, generada en gran parte por la explosión del agronegocio brasileño, acercó la agenda de ambos sectores en Brasil. Unidos, comenzaron a presionar juntos por respuestas más eficientes a la política comercial del país, mismo en el gobierno de Rousseff, y con mayor avidez en el gobierno de Michel Temer. Estos esfuerzos fueron liderados por la CNA y la Confederación Nacional de la Industria (CNI), respaldados por la gran mayoría de sus asociaciones sectoriales y federaciones estatales.

En el ámbito regional, el papel de entidades representativas como la CNA ha sido llevar un poco su modelo de interacción con los organismos gubernamentales involucrados en las negociaciones comerciales. Es cierto que la apertura proporcionada por el gobierno brasileño a su sector privado en el proceso negociador es única en el bloque y debería incentivar modelos similares en los países vecinos. Este diálogo abierto permite que las cadenas productivas nacionales direccionen la elección de mercados y prioricen los temas de interés en las negociaciones. Se aspira con esa transparencia traer previsibilidad y disminuir los riesgos de impactos negativos en los sectores con la apertura mutua que se espera como resultado de ese proceso.

Entre los socios privados de la región, sin embargo, existe una coordinación de posicionamientos, principalmente entre instituciones congéneres, como es el caso en el agro de la asociación entre la CNA, la Sociedad Rural Argentina (SRA), la Asociación Rural del Uruguay (ARU) y la Asociación Rural del Paraguay (ARP). Miembros de la FARM y del Foro Mercosur de la Carne (FMC), esas instituciones comparten información y se reúnen

para construir consensos y proveer a los negociadores del bloque en la línea de frente. Estas posiciones son cada vez más sólidas y deben guiar otros aspectos de la llamada inserción calificada de la región en el mercado internacional.

Consideraciones finales

Brasil y sus socios del Cono Sur serán líderes en el aumento de la producción agropecuaria mundial una vez que van a abastecer y alimentar hogares en todos los rincones del planeta. La expectativa es que estos alimentos sean cada vez más seguros y sostenibles y no hay otra región capaz de cumplir este papel como América del Sur.

En ese sentido, la integración de políticas y acciones conjuntas a nivel regional pasa a ser cada vez más estratégica para diseñar la forma en que esa oportunidad será aprovechada por los países miembros del Mercosur. Muchas iniciativas como el GPS y la FARM ya trabajan en esa dirección, pero es necesario fortalecer y calificar la inserción internacional de los productos de la región de forma alineada e inteligente.

La CNA se está involucrando regionalmente con los socios en la construcción de una agenda que eleve el potencial exportador de sectores estratégicos de la región, para que juntos puedan conquistar y ampliar su presencia en mercados prioritarios, como es el caso de Asia.

La tendencia es que esta agenda sea fortalecida, con los cambios y reformas que se están poniendo en práctica tanto en Brasil como en Argentina, con políticas más liberales, que permitieron una mayor integración del sector privado regional en el direccionamiento de la inserción internacional de sus países. La actuación privada será determinante para que los intereses del sector agropecuario sudamericano sean defendidos y sus productos lleguen, de hecho, a la mesa del exigente consumidor global.

❶ Disponible en: <<http://bit.ly/2yKFOsB>>.

❷ Fuente: EMBRAPA.

❸ Fuente: FAO.

❹ Fuente: Ministerio de Agricultura Pecuaria y Abastecimiento (MAPA).

❺ El Plan Nacional de Exportaciones (PNE) forma parte de la política comercial brasileña para el período 2015-2018. Su objetivo es promover el crecimiento económico del país a través de la diversificación de los mercados y productos y de un mayor valor agregado en las exportaciones brasileñas. Para saber más: <<http://bit.ly/2k69kWy>>.

❻ Disponible en: <<http://bit.ly/2k8yXGh>>.

❼ Fuente: UNComtrade y CNA.



Camila Nogueira Sande
Asesora en el Departamento de Relaciones Internacionales de la Confederación de Agricultura y Ganadería de Brasil (CNA).

ARGENTINA

El campo argentino y la vocación por la inserción internacional

Luis Miguel Etchevehere

En este artículo, el autor discute el rol y la táctica de la SRA en la búsqueda por mejores condiciones de acceso a mercado, seguridad alimentaria, producción sostenible y eficiencia de las normas sanitarias en los diferentes foros de negociación comercial, incluida la próxima MC11.

Hace ya 151 años, la Sociedad Rural Argentina (SRA) nació con una gran vocación por la apertura y el diálogo internacional. Desde el comienzo, esta entidad incentivó el perfeccionamiento genético de la ganadería, a través de los registros genealógicos que llevamos hace más de 150 años. Y la excelencia que hoy distingue al rodeo argentino es fruto de una selección de décadas, que supieron consolidar criadores visionarios, que trajeron a nuestro país lo mejor de cada una de las razas, a quienes hemos acompañado por más de un siglo y medio.

También, en sus primeros años, la SRA tuvo un rol central para conseguir las inversiones necesarias y el marco legal propicio para que se instalara la tecnología y las empresas que pudieran llevar adelante el transporte de carne en buques frigoríficos desde la Argentina a los mercados europeos, que en ese momento eran el principal destino del país.

Esa vocación por la apertura internacional fue guiando nuestras acciones a lo largo de toda nuestra historia. Es por eso que la entidad trabajó y trabaja para profundizar la inserción de la Argentina en los mercados externos y lograr no sólo mejores condiciones de comercio sino también continuar contribuyendo a la seguridad alimentaria, la producción sostenible y la eficiencia y eficacia de las normas sanitarias.

La SRA es miembro desde sus inicios de los Líderes Agropecuarios del Grupo Cairns y, como tales, acompaña a los ministros en cada una de sus reuniones, elaborando documentos con recomendaciones para los temas de relevancia.

En el ámbito bilateral la agenda está centrada en la negociación entre el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Unión Europea (UE) y en el diálogo con Asia-Pacífico. El objetivo es lograr resultados en el corto plazo, y la SRA colabora con los negociadores en un diálogo permanente.

A nivel regional, la SRA participa en instituciones como la Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur (FARM), la Federación Panamericana de la Leche (FEPAL) y el Foro Mercosur de la Carne (FMC).

Productores de todo el mundo con una agenda común

Otro espacio donde la entidad tiene mucha actividad es la Organización Mundial de Agricultores (OMA), que está integrada por más de 70 entidades rurales de todo el mundo y tiene como objetivo impulsar políticas y mejorar las condiciones de los productores, sus familias y sus comunidades. La OMA tiene sede en la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por su sigla en inglés).

Esta semana he sido designado allí como vicepresidente, cargo que me honra muchísimo. Los productores de todo el mundo están unidos por los mismos desafíos, representados por el cambio climático, la seguridad alimentaria, el libre acceso a los mercados y la participación justa en la cadena de valor – y esa agenda conjunta es prioridad en la OMA.

A partir de su acción en el marco de la OMA, la SRA estuvo presente en las distintas reuniones de Naciones Unidas sobre cambio climático – particularmente en 2015, donde

se aprobó el llamado Acuerdo de París. En esa oportunidad, la SRA tuvo la responsabilidad de representar la posición de los productores a nivel mundial.

Es sabido que el cambio climático se consolida como una amenaza a la seguridad alimentaria y, por eso, la estrategia para su mitigación y adecuación debe estar orientada a aumentar la producción y la productividad.

Para trabajar sobre este tema, hemos participado del Comité de Seguridad Alimentaria de la FAO y del debate de las Naciones Unidas sobre la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible.

Además, la SRA recibe regularmente visitas de delegaciones extranjeras, interesadas en intercambios comerciales con la Argentina en materia de genética bovina, vitivinicultura, lechería y tecnología aplicada al agro. También se destaca el potencial exportador argentino y la vuelta al mundo del país.

La agenda del campo para la OMC en Buenos Aires

En el ámbito multilateral, desde la SRA estamos trabajando de manera proactiva en la próxima reunión Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se realizará en diciembre, en Buenos Aires, para lograr resultados concretos. Es por eso que, junto al gobierno y representantes de cámaras empresarias nacionales y regionales, se busca generar consensos en distintos temas, principalmente en los relacionados a ayuda interna y, en particular, a los subsidios a la producción más distorsivos, que terminan consolidándose como barreras no arancelarias.

Dada la importancia de este tema, en la última Exposición de Ganadería, Agricultura e Industria Internacional, que organiza la SRA anualmente, se realizó un seminario en el que se abordaron los posibles escenarios para la XI Conferencia Ministerial de la OMC (MC11, por su sigla en inglés). Estuvo representada la visión del gobierno; de los *think tanks*; y de los productores, donde compartieron miradas los líderes agrícolas del Grupo Cairns y de la FARM.

El común denominador fue la necesidad de disciplinar las ayudas internas para evitar distorsiones y avanzar en el acceso a mercados, en especial, en aquellas cuestiones que afectan el comercio de productos agroindustriales, como las barreras para-arancelarias, aranceles progresivos y salvaguardias.

Todos los espacios internacionales en los que la SRA viene actuando y los nuevos desafíos que la entidad asume tienen como meta mejorar en cantidad y en calidad la producción de alimentos.

La Argentina tiene una producción que puede abastecer a más de 400 millones de personas. El objetivo es aumentar la producción en un 50% en los próximos años y así llegar a producir alimentos para más de 600 millones de personas. El campo argentino es un sector joven, dinámico, abierto a la innovación y los avances tecnológicos.

La innovación viene de la mano de la competencia. Por lo tanto, tiene que haber acceso a los mercados, sin barreras, para incentivar la sana competencia. De esa manera gana no sólo el productor, sino también el consumidor, que termina accediendo a una oferta en cantidad y calidad.



Luis Miguel Etchevehere
Presidente de la Sociedad Rural
Argentina (SRA).

Publicaciones

Puentes recomienda publicaciones de ICTSD y otras instituciones que están contribuyendo al estudio y una mejor comprensión del comercio internacional y el desarrollo sostenible, con implicaciones también para América Latina.



Alianzas Actuales en el Derecho Internacional de la Propiedad Intelectual: surgimiento e Impacto de los Mega-Regionales ICTSD – agosto 2017

Editado por Pedro Roffe y Xavier Seuba, este estudio explora el impacto del plurilateralismo en el derecho de propiedad intelectual. Los capítulos que componen la publicación revisan aspectos sistémicos, sustantivos y relacionados con el cumplimiento que ha sido objeto de atención de los acuerdos comerciales negociados después del establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1994. Desde entonces, el número de acuerdos de libre comercio ha crecido. El nuevo volumen analiza el pasado, el contexto actual y los acuerdos plurilaterales negociados más recientemente. Es importante destacar que considera el impacto y los posibles escenarios provocados por el actual impase que rodea el futuro de estos acuerdos y, de manera más general, las consecuencias del plurilateralismo y las implicaciones de estas tendencias para el sistema internacional. Para acceder al documento en inglés, pulse [aquí](#).



Acciones Compartidas y Disciplinas para los Subsidios de la Pesca: Definiciones, Capturas e Ingresos ICTSD – septiembre 2017

Esta nota informativa expone cómo se ha establecido la distinción entre poblaciones de peces compartidas y no compartidas en la literatura académica. Además, discute cuáles son las implicaciones potenciales de tales distinciones en el contexto de las disciplinas sobre subsidios en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Con diferentes propósitos, varias propuestas en las negociaciones sobre subsidios pesqueros de la OMC tratan de hacer la diferenciación entre la pesca nacional de recursos bajo la jurisdicción de un Estado ribereño y la pesca compartida en áreas fuera de la jurisdicción nacional. En este estudio publicado por International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), los autores proponen una distinción similar para alinear los incentivos de la cooperación internacional. Para acceder al documento en inglés, pulse [aquí](#).



Aprovechando el Sector de Servicios para Cadenas de Valor Inclusivas en los Países en Desarrollo ICTSD – septiembre 2017

Este artículo analiza cómo el aumento de la competitividad en los servicios puede impulsar oportunidades de desarrollo sostenible en las cadenas de valor de los países en desarrollo. Al organizar los componentes de servicios de las cadenas de valor de una forma social y económicamente óptima, pueden surgir nuevas oportunidades para el sector privado, mejorar la capacidad de oferta interna y adoptar medidas para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible. La naturaleza de la producción, los procesos de negocio y la interdependencia económica han sido fundamentalmente alteradas por la aparición de cadenas de valor regionales y globales. Los cambios de este alcance y escala representan oportunidades y desafíos en términos de avanzar en los resultados del desarrollo. Es de vital importancia no solamente asegurar la participación de las empresas de los países en desarrollo en las cadenas de valor, sino también – y quizás lo que es más importante – la mejora de las condiciones para el desarrollo dentro de estos países. Para acceder al artículo, pulse [aquí](#).

SIGA EXPLORANDO EL MUNDO DEL COMERCIO Y EL DESARROLLO
SOSTENIBLE EN LA RED BRIDGES DE ICTSD

PONTES

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible
para el mundo de habla portuguesa- *Idioma português*
www.ictsd.org/news/pontes

BIORES

Análisis e información sobre comercio y ambiente
para una audiencia global- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/biores

BRIDGES

Noticias relativas al comercio mundial desde una
perspectiva de desarrollo sostenible- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible
para el mundo de habla china- *Idioma chino*
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Análisis e información sobre comercio y desarrollo
con enfoque en los países del CEI- *Idioma ruso*
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible
con énfasis en África- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible
con énfasis en África- *Idioma francés*
www.ictsd.org/news/passerelles



Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

La producción de PUENTES es posible
gracias al apoyo generoso de todos nuestros
donantes, que incluyen:

**DFID – Departamento para el Desarrollo
Internacional del Reino Unido**

**SIDA – Agencia Sueca para el Desarrollo
Internacional**

**DGIS – Ministerio de Relaciones
Exteriores de Holanda**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Dinamarca**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Finlandia**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Noruega**

**Departamento de Relaciones Exteriores
y Comercio de Australia**

PUENTES recibe publicidad y patrocinios
para apoyar el costo de la publicación e
incrementar su impacto a nivel global y
en Latinoamérica. La aceptación de las
propuestas queda a discreción de los editores.
Las opiniones expresadas en los artículos son
responsabilidad exclusiva de los autores y no
necesariamente reflejan el punto de vista de
ICTSD.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative
Commons de Atribución-NoComercial-
SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

ISSN 1563-0013

