

CUÉNTA PÚBLICA AÑO 2009

DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

Teatinos 180 Piso 12, Teléfono 827 5100
www.direcon.cl, www.prochile.cl

1. Presentación

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), es un Servicio Público dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. Tiene como misión ejecutar y coordinar la política de Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, para promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales y la promoción de exportaciones de bienes y servicios.

Para ello ha definido una estructura organizacional que agrupa sus principales áreas de negocios en las Direcciones de Asuntos Económicos Bilaterales, Multilaterales, y de Promoción de Exportaciones, a las que se unen departamentos de apoyo transversal. Se suman 15 Oficinas Regionales y 56 Oficinas Comerciales, ubicadas en los principales mercados del mundo.

Durante el año 2009, la DIRECON coordinó y ejecutó acciones en dos grandes áreas: a) negociaciones comerciales e implementación y administración de acuerdos y b) promoción de exportaciones.

En el área de **negociaciones comerciales**, se amplió significativamente la relación con el área del Asia Pacífico. Se firmó un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Australia y se continuó negociando con Malasia y Vietnam, esperando concluirlos en 2010. Junto a ello, se amplió el TLC con China mediante la suscripción de un Acuerdo Suplementario sobre Comercio de Servicios y se avanzó en las negociaciones para un Acuerdo sobre Inversiones, cumpliéndose así el objetivo fijado al momento de la firma del TLC con nuestro principal socio comercial. Además, se completaron estudios de factibilidad para evaluar la conveniencia de iniciar negociaciones con Hong Kong e Indonesia. Por otra parte, también el 2009 concluyeron las negociaciones y se suscribió un Acuerdo de Libre Comercio con Turquía

Durante el año pasado, entraron en vigencia los Acuerdos de Libre Comercio con Perú y Colombia y se amplió el acuerdo vigente con Cuba, profundizando así los acuerdos comerciales suscritos en la década de los noventa.

En el área de la **implementación y administración de acuerdos**, la DIRECON cumplió durante el 2009 con los compromisos adquiridos en los acuerdos vigentes. Un ejemplo de esto fue la realización de las Comisiones administradoras de los acuerdos con cada uno de nuestros socios, en donde se evaluó positivamente el funcionamiento de los acuerdos, ya que, a pesar de la crisis económica que afectó al mundo el año pasado, los volúmenes de las exportaciones chilenas crecieron o se mantuvieron con la mayoría de nuestros socios comerciales. Se vieron especialmente fortalecidos los envíos a nuestros socios del Asia, China, Japón, Corea e India. Respecto a los acuerdos suscritos con Europa, se continuó con el seguimiento y coordinación de la implementación del Acuerdo sobre el Comercio del Vino entre Chile y la UE.

Los tres Tratados de Libre Comercio (TLC) con los países de América del Norte han generado una institucionalidad que permitió, durante el año 2009, resolver y ejecutar eficientemente los temas bilaterales. Asimismo, se desarrolló una agenda de trabajo donde se reunieron los Comités y Comisiones de Libre Comercio de forma de seguir potenciando y aprovechando al máximo los beneficios de estos Acuerdos.

En cumplimiento de una de las orientaciones centrales de la política comercial, la prioridad en las relaciones con América Latina, se incorporó el comercio de servicios al Acuerdo de Complementación Económica, Chile – MERCOSUR y se alcanzaron acuerdos para modificar el régimen de origen e incorporar al programa de desgravación de productos provenientes de las zonas francas de Chile y de ese bloque subregional.

En el marco del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano (ARCO), Chile es el coordinador del Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración, grupo que obtuvo el mandato de negociación en la

última ronda ministerial realizada en México a fines del 2009. Este mandato consiste en iniciar negociaciones partiendo por el tema de acumulación de origen, y avanzar paralelamente con los temas de obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, procedimientos aduaneros, servicios, solución de diferencias y defensa comercial, entre otros, a fin de que el resultado final de las negociaciones sea integral, incluyendo otros temas que abarquen las aspiraciones e intereses de los países de Arco. Además, se participó activamente en las distintas reuniones de la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) en los temas vinculados a asuntos de índole económica, materias energéticas y solución de diferencias en el ámbito de la inversión.

Se mantuvo una participación muy activa en las negociaciones multilaterales, principalmente en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Foro APEC. Además, DIRECON tuvo un importante rol durante el proceso de acceso de Chile a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en donde actuó como coordinador de 12 de los 24 grupos de trabajo para aquellas áreas relativas a materias distintas a la política fiscal y financiera, los cuales eran liderados por el Ministerio de Hacienda.

En el **área de promoción de exportaciones**, durante el 2009, se desarrollaron actividades guiadas por las definiciones estratégicas institucionales establecidas para el período 2007-2010. Se trabajó con las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras (Pymex), a través de los Programas Institucionales tradicionales: Pymexporta, Programa Coaching Exportador y Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC). En el área de exportación de Servicios, se incorporaron nuevos subsectores al trabajo de promoción: Servicios de Apoyo al retail y Diseño y Publicidad.

En base al interés privado y a las prioridades comerciales de la política internacional chilena, se crearon las oficinas comerciales de: Nueva Delhi, Atlanta, Varsovia, Chicago, Ankara y Salvador de Bahía.

Se entregaron servicios a más de 8.620 empresarios/as nacionales, un 4,1% más que el año 2009 con 2.197 agendas de negocios, que representa una variación positiva del 46% con respecto al año 2008. A través del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias se beneficiaron a 1.281 empresas del sector. Se implementó, por primera vez, un Fondo específico para empresarías exportadoras y/o con potencial exportador del sector silvoagropecuario, el cual recogió iniciativas de las 15 regiones del país. Dentro de las actividades de promoción de exportaciones de alto impacto ejecutadas, están la participación en 30 Ferias Internacionales; realización de Sabores de Chile en Milán, Moscú, Dubai y Ginebra; 21 Muestra y Cata y 20 Semanas Gastronómicas en los distintos continentes.

En pos de potenciar el desarrollo exportador desde las Regiones del país, se ejecutaron acciones a través de 92 proyectos aprobados, contenidos en los Planes Estratégicos. Dentro de la ejecución de actividades tendientes al fortalecimiento de los vínculos económico - comerciales con los países vecinos: Perú, Bolivia y Argentina, se ejecutó el 100% de lo planificado.

La III Macro Rueda de Negocios, en Viña del Mar, permitió realizar actividades y múltiples encuentros entre importadores europeos, 460 empresas nacionales y 10 Agregados Comerciales de ProChile en los mercados de Europa, además de la realización de 9 talleres de interés para los asistentes.

Enfrentando la crisis, ProChile monitoreó e identificó durante el 2009 oportunidades específicas por mercado de exportación - así como también amenazas - derivadas de la situación económica internacional, contribuyendo a cumplir con la función de proporcionar información comercial relevante para agentes públicos y privados. Esto se complementó con un Ciclo de Seminarios y Talleres de Trabajo: "Oportunidades en Época de Crisis", organizados en conjunto con la SOFOFA.

El programa CORFO permitió dar continuidad al trabajo desarrollado en Madrid, donde la Oficina Comercial y la oficina CORFO operan en conjunto como un centro de negocios; la operación de representación en Wellington – Nueva Zelanda, dedicada a ejecutar tareas de atracción de inversiones y promoción de exportaciones y a contar con un funcionario en la Oficina Comercial de ProChile en Nueva Delhi – India, encargado de la atracción de inversiones.

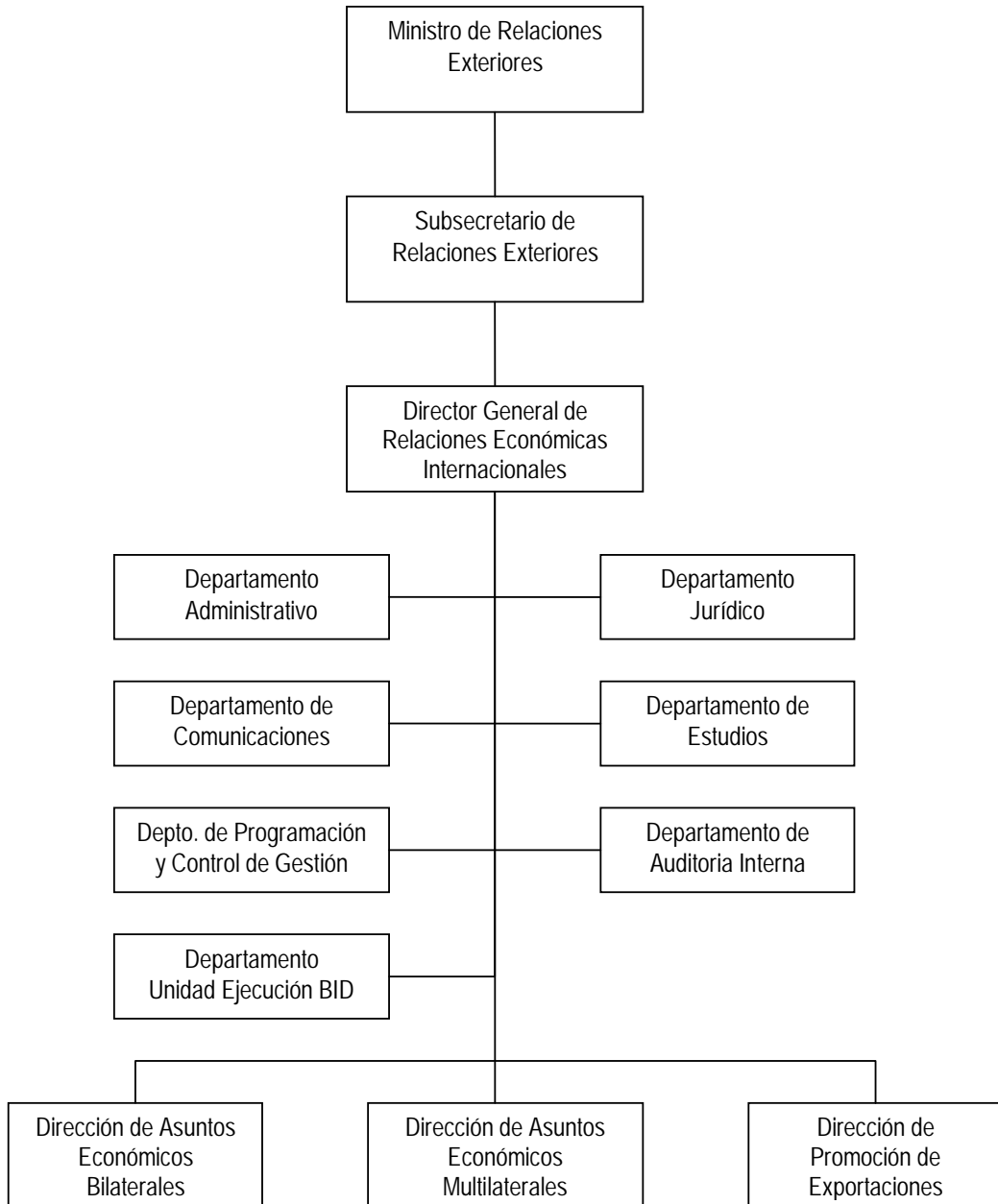
En un período de crisis económica, particularmente difícil para el comercio internacional, el trabajo de la DIRECON, en conjunto con otros organismos del Estado y del sector privado, contribuyó a disminuir sus impactos negativos y a mantener el rumbo de nuestra integración a la economía mundial.

La reseña presentada es un breve resumen de las labores realizadas por la administración anterior. Como es de conocimiento de todos, nuestro trabajo en la DIRECON se inició el 11 de marzo de este año, y nuestra intención es darle continuidad y profundizar aquellos acuerdos donde hay materias pendientes y haya espacio para mayor apertura y oportunidades de negocios. Además, se evaluará con las otras agencias públicas y el sector privado, los pasos a seguir en la apertura de nuevos mercados que sean de interés para los exportadores, consumidores y ciudadanía en general.

Jorge Bunster B.
Director General de Relaciones Económicas Internacionales

2. Identificación del Servicio

2.1. Organigrama y Ubicación en la estructura del Ministerio de Relaciones Exteriores



2.2. Misión Institucional

Ejecutar y coordinar la política de Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, para promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales y la promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales.

2.3. Objetivos Estratégicos

Número	Descripción
1	Negociar nuevos acuerdos y promover la profundización de acuerdos internacionales de carácter económico-comercial, a fin de asegurar una adecuada inserción de Chile en los mercados mundiales y contribuir al desarrollo nacional
2	Implementar los compromisos institucionales y administrar el funcionamiento de los Acuerdos suscritos, con el fin de cumplir las obligaciones contraídas y difundir y aprovechar las oportunidades comerciales que de ellos surgen
3	Maximizar el impacto real de las acciones de promoción de exportaciones, dentro del contexto de la política económica internacional que fije el Gobierno, focalizándose en el apoyo a empresas PyMEX con énfasis regional, productos no tradicionales y servicios, mercados de alta demanda potencial; de esta manera, se busca contribuir al aumento y consolidación de la base exportadora
4	Proporcionar una atención de excelencia a nuestros clientes, diseñando e implementado estrategias comerciales y mejorando continuamente productos y/o servicios para satisfacer sus necesidades en materia de promoción de exportaciones; asegurando la asignación de recursos necesarios para este efecto
5	Contribuir al posicionamiento económico-comercial de Chile en el exterior, mediante la ejecución de actividades de promoción comercial de bienes y servicios, promoviendo el incremento de empresas chilenas que participan en el mediano y largo plazo en el negocio exportador del país

2.4. Productos Estratégicos vinculados a Objetivos Estratégicos

Número	Nombre - Descripción	Objetivos Estratégicos a los cuales se vincula
1	Información comercial (generación y difusión)	2,4
2	Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional	3,4,5
3	Apoyo a la generación de contactos de negocios e internacionalización	3,4,5
4	Acciones de promoción comercial	3,4,5
5	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1,2,4

2.5. Clientes/ Beneficiarios/ Usuarios

Número	Nombre
1	La sociedad Chilena en su conjunto
2	Empresas exportadoras y empresas con potencial exportador
3	Empresas importadoras y con potencial importador

2.6. Principales Autoridades (Abril 2010)

Cargo	Nombre
Director General	Jorge Bunster B.
Director Asuntos Económicos Bilaterales	Rodrigo Contreras A.
Directora Asuntos Económicos Multilaterales	Ana Novik A.
Director Promoción de Exportaciones	Félix de Vicente M.
Jefe Departamento Jurídico	María Adriana Vargas M.
Jefe Departamento Administrativo	Cristián Maturana S.

2.7. Recursos Presupuestarios

2.7.1. Recursos Presupuestarios año 2009 Moneda Nacional

PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2009			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	7.950.264	Corriente ¹	9.662.747
Endeudamiento ²		De Capital ³	54.506
Otros Ingresos ⁴	1.869.997	Otros Gastos ⁵	61.765
TOTAL	9.820.261	TOTAL	9.820.261

PROGRAMA 02 "Promoción de Exportaciones"

1 Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23 y 24.

2 Corresponde a los recursos provenientes de créditos de organismos multilaterales.

3 Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 29, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 05, cuando corresponda.

4 Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

5 Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

Cuadro 2 Recursos Presupuestarios 2009			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	4.001.950	Corriente ⁶	6.322.765
Endeudamiento ⁷		De Capital ⁸	52.750
Otros Ingresos ⁹	2.987.880	Otros Gastos ¹⁰	594.551
TOTAL	6.989.830	TOTAL	6.989.830

**2.7.2. Recursos Presupuestarios año 2009 Moneda Extranjera
PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"**

Cuadro 2 Recursos Presupuestarios 2009			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto MUS\$	Descripción	Monto MUS\$
Aporte Fiscal	13.849	Corriente ¹¹	13.467
Endeudamiento ¹²	1.475	De Capital ¹³	365
Otros Ingresos ¹⁴	-384	Otros Gastos ¹⁵	1.108
TOTAL	14.940	TOTAL	14.940

PROGRAMA 02 "Promoción de Exportaciones"

Cuadro 2 Recursos Presupuestarios 2009			
---	--	--	--

6 Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23 y 24.

7 Corresponde a los recursos provenientes de créditos de organismos multilaterales.

8 Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 29, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 05, cuando corresponda.

9 Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

10 Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

11 Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23 y 24.

12 Corresponde a los recursos provenientes de créditos de organismos multilaterales.

13 Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 29, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 05, cuando corresponda.

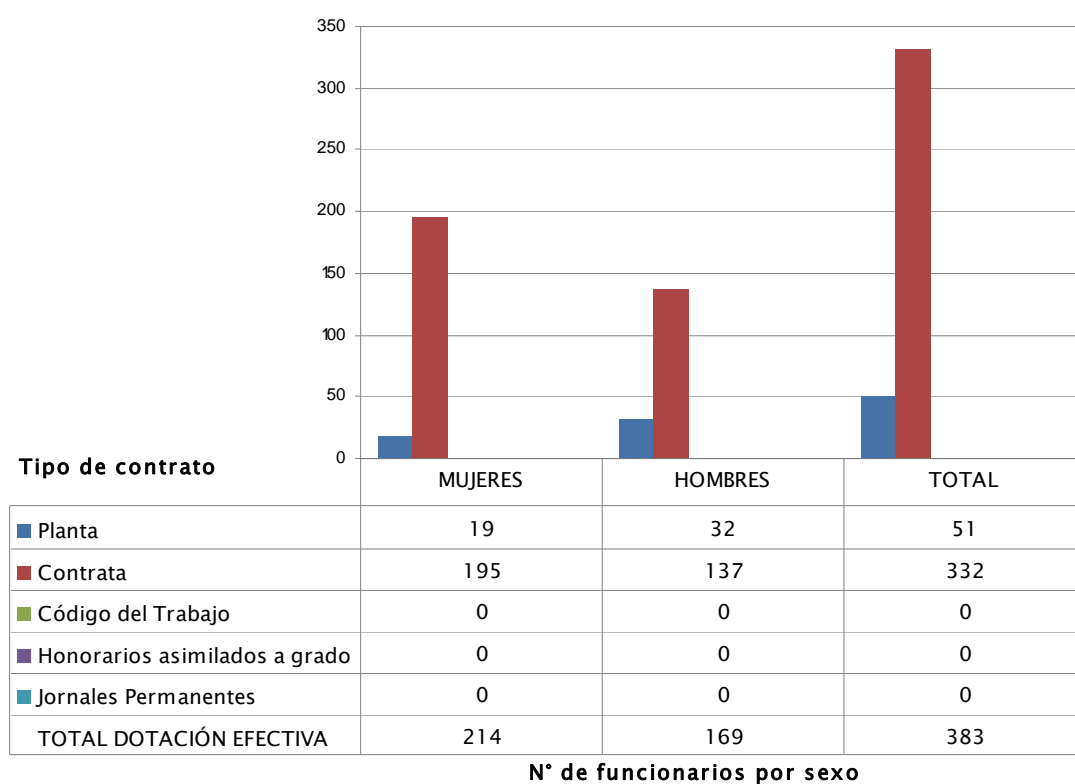
14 Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

15 Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto MUS\$	Descripción	Monto MUS\$
Aporte Fiscal	5.358	Corriente ¹⁶	18.748
Endeudamiento ¹⁷	0	De Capital ¹⁸	62
Otros Ingresos ¹⁹	16.465	Otros Gastos ²⁰	3.012
TOTAL	21.823	TOTAL	21.823

2.8. Recursos Humanos

a) Dotación Efectiva año 2009²¹ por tipo de Contrato (mujeres y hombres)



b) Dotación Efectiva año 2009 por Estamento (mujeres y hombres)

16 Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23 y 24.

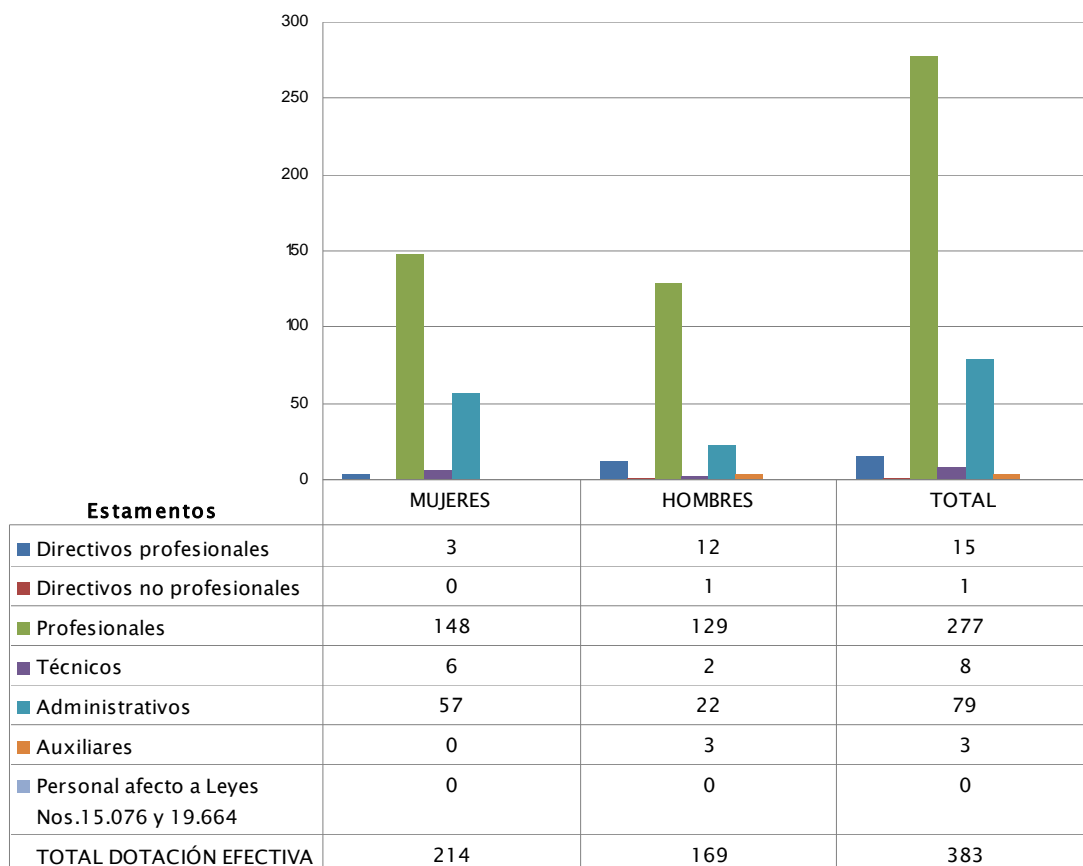
17 Corresponde a los recursos provenientes de créditos de organismos multilaterales.

18 Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 29, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 05, cuando corresponda.

19 Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

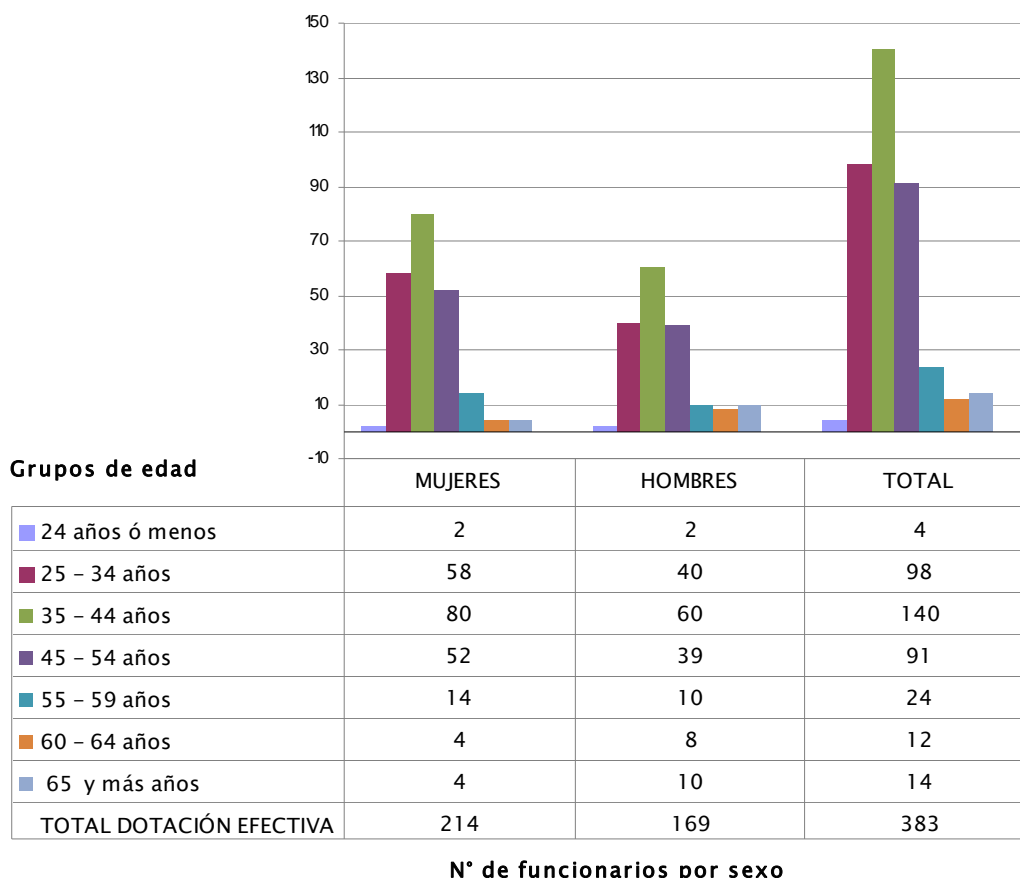
20 Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

21 Corresponde al personal permanente del servicio o institución, es decir: personal de planta, contrata, honorarios asimilado a grado, profesionales de las leyes Nos 15.076 y 19.664, jornales permanentes y otro personal permanente afecto al código del trabajo, que se encontraba ejerciendo funciones en la Institución al 31 de diciembre de 2009. Cabe hacer presente que el personal contratado a honorarios a suma alzada no se contabiliza como personal permanente de la institución.



N° de funcionarios por sexo

c) Dotación Efectiva año 2009 por Grupos de Edad (mujeres y hombres)



3. Resultados de la Gestión año 2009

3.1. Resultados de la Gestión Institucional 2009

En el año 2009, la gestión de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – DIRECON - estuvo orientada principalmente a seguir avanzando en el proceso de integración a la economía mundial como factor de apoyo al desarrollo económico y en el aprovechamiento de las oportunidades surgidas de los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile. Para estos efectos la DIRECON coordinó y ejecutó acciones en dos grandes áreas: a) negociaciones comerciales e implementación y administración de acuerdos y b) promoción de exportaciones.

En relación a las **negociaciones comerciales**, se amplió la relación con el área del Asia Pacífico. Durante 2009, entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Australia, y se avanzó en las negociaciones con Malasia y Vietnam, esperando concluir las en 2010. Junto a ello, se amplió el TLC con China, mediante un Acuerdo Suplementario sobre Comercio de Servicios y la suscripción del Acuerdo de Cooperación en materias aduaneras y del Acuerdo de Transporte Aéreo, y el inicio de las negociaciones del Protocolo de Inversiones. Además se completaron, con resultados positivos, estudios de factibilidad para evaluar el interés de suscribir acuerdos con Hong Kong e Indonesia.

Por otra parte, el año pasado se suscribió un Tratado de Libre Comercio entre Chile y Turquía. Actualmente, se está a la espera que se cumplan los procedimientos internos para su incorporación al ordenamiento jurídico nacional.

Respecto a los avances en las tramitaciones internas para la puesta en vigencia de nuevos Acuerdos, se concluyó la revisión del Acuerdo de Complementación Económica con Ecuador (ACE 65), entraron en vigor los Acuerdos de Libre Comercio con Perú y Colombia y se amplió el acuerdo vigente con Cuba, profundizando así los acuerdos comerciales suscritos en la década de los noventa.

El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica, más conocido como P-4, integrado por Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam, motivó el interés de otros países miembros de APEC por incorporarse, entre ellos Estados Unidos, Australia, Perú y Vietnam. A fines de 2009, tanto los miembros fundadores como los miembros nuevos mantuvieron consultas que concluyeron en la programación de 4 rondas de negociación a realizarse durante el año 2010, con vistas al largo plazo a suscribir un acuerdo llamado "Trans Pacific Partnership" (TPP).

En el marco de la **implementación, administración y seguimiento de los acuerdos comerciales** vigentes, el Congreso Nacional aprobó el II Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación con la UE. Se ha dado seguimiento y coordinación de la implementación del Acuerdo sobre el Comercio del Vino entre Chile y la Unión Europea (prácticas y procesos enológicos), del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y de los temas sobre Obstáculos Técnicos al Comercio en el marco del Acuerdo de Asociación. Durante el último Comité de Asociación las partes acordaron evaluar la posibilidad de profundizar los compromisos en servicios y facilitación del Movimiento de Personas.

Respecto al Tratado de Libre Comercio Chile-Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), durante el año pasado se dio seguimiento a los compromisos asumidos en el segundo Comité Conjunto realizado en abril de 2008. Estos compromisos tienen que ver con especificar con mayor detalle algunas partidas arancelarias de productos agrícolas procesados, productos de la pesca y otros productos marinos. Durante el año 2009 se dio revisión y traducción a los textos, se realizó la tramitación y aprobación legislativa correspondiente ante ambas cámaras del Congreso para su incorporación definitiva al ordenamiento jurídico nacional. Actualmente se está a la espera de que el mismo procedimiento sea concluido por los demás países miembros de la EFTA para que las mencionadas modificaciones entren en vigencia.

Se participó en las reuniones del Grupo de Trabajo Chile-Rusia para el Monitoreo, Desarrollo y Profundización de las Relaciones Económicas y Comerciales Bilaterales y en la cuarta Reunión de la Comisión Intergubernamental Chile - Rusia de Comercio y Cooperación Económica. Además, se participó en las Jornadas Empresariales Chileno-Rusas "Chile-País plataforma", en Moscú, realizadas en el mes de junio de 2009, oportunidad en que se hizo el lanzamiento de la Plataforma de Negocios de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), en Moscú.

Con Estados Unidos, destaca la conclusión de las negociaciones para que naranjas y pomelos chilenos ingresen al mercado norteamericano. De esta forma, en julio del año pasado llega el primer embarque de estos cítricos a Estados Unidos, lo que constituye la apertura de uno de los principales mercados mundiales de estos productos para nuestro país. También se realizaron las reuniones anuales de los comités de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y de Obstáculos Técnicos al comercio (OTC).

Con México, y en el contexto de la reunión de la X Reunión Ordinaria del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS), se logró levantar la prohibición temporal de importación desde ese mercado de productos avícolas nacionales, la que fuera impuesta como consecuencia del brote en ese país de la gripe AH1N1.

Con Canadá el 2009 concluyó la negociación del capítulo de Servicios Financieros que se integrará al TLC ya existente entre Chile y este país. Hoy se está a la espera de dar inicio a la revisión legal para que luego sea ratificado en el Congreso. Por último, tanto Chile como Canadá ya intercambiaron información respecto del ajuste de umbrales en materia de Contratación Pública, por lo que la entrada en vigor de esta modificación se anticipa para 2010. Además se actualizó la nomenclatura del Sistema Armonizado 2007, lo que supuso la simplificación y flexibilización de varias reglas de origen específicas.

En septiembre de 2009 se cumplieron dos años desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Económica Estratégica entre Chile y Japón. Este Acuerdo ha facilitado la incorporación de nuevos productos hacia dicho destino y contribuido al crecimiento de las exportaciones. Si bien las exportaciones se concentran en los sectores minería e industria principalmente, dentro del sector industrial, los envíos del subsector alimentos son los más relevantes, representando en el último año alrededor de un 63% del total exportado en este sector. Cabe destacar que durante el año 2009 se han incorporado nuevos productos, en minería (coque de petróleo sin calcinar), en sector pesca (huevas y lechas de trucha para la reproducción) subsector alimentos (duraznos en conserva) y, en el sector industria (redes de malla, de polietileno y centrifugadoras). Asimismo, durante el 2009, se realizó la II Reunión del Comité de Pesca y la II del Comité de Mejoramiento del Ambiente de Negocios.

Con India se cumplió, en agosto del 2009, un año desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Alcance Parcial, el cual no obstante resumirse a un número limitado de productos, genera un potencial importante para su profundización a través de la institucionalidad que posee dicho acuerdo.

En abril de 2009, se cumplieron cinco años de vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Corea, los cuales han sido positivos, tanto en el plano comercial como de la perspectiva del desarrollo institucional del propio Tratado. En lo comercial, en el año 2009 Corea del Sur ocupó el lugar N° 6 entre nuestros socios comerciales y la posición N° 4 como destino de nuestras exportaciones, captando el 5,8% del total de nuestras exportaciones. Desde la perspectiva institucional, el tratado ha contribuido significativamente al objetivo estratégico de posicionamiento de Chile en Asia, como también el que haya sido el primer acuerdo económico suscrito por Chile con un país de la región Asia Pacífico.

Dentro de la región, la profundización de los acuerdos suscritos con países latinoamericanos bajo el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Es así que durante el año pasado se envió al Congreso el acuerdo alcanzado entre Chile y MERCOSUR (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay) para incorporar el comercio de servicios al Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 35), vigente desde octubre de 1996.

También deben mencionarse la protocolización de los acuerdos alcanzados para incorporar al programa de desgravación a los productos provenientes de las zonas francas de Chile y del MERCOSUR, en particular el acuerdo bilateral de zonas francas Chile- Brasil y Chile-Uruguay. Esto se refiere a que el acuerdo alcanzado en el seno de la Comisión Administradora se deposita en la Secretaría General de la ALADI, Organismo que ratifica dichos acuerdos a fin de que los respectivos países lo incorporen a sus ordenamientos jurídicos internos correspondientes, es decir, tengan validez jurídica.

Con Uruguay se trabajó para tener un Acuerdo de Inversiones que reemplace el Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones (APPI) vigente, buscándose un Acuerdo que abarque más disciplinas y permita una mayor liberalización de las inversiones. Actualmente este Acuerdo se encuentra en el Congreso para ser ratificado.

Respecto de Centroamérica, el 2009 se realizó la I Comisión Administradora del TLC Chile-Panamá, que cumplió un año de su entrada en vigor, ocasión en la cual ambos países aprobaron su Reglamento. Allí se

estableció, entre otros, que se realizarán reuniones ordinarias de la Comisión de Libre Comercio al menos una vez al año.

Finalmente, durante octubre de 2009 se celebró la I Reunión de la Comisión Administradora del Acuerdo Chile-Cuba en La Habana, donde se aprobó el Reglamento de dicha Comisión, esto significa -que desde ese momento ambos países acordaron e institucionalizaron el funcionamiento de la Comisión Administradora, en donde se fijó el objetivo de esta Comisión, la periodicidad de las reuniones y los Ministerios coordinadores. También se acordó iniciar negociaciones para profundizar el Acuerdo negociado hace más de diez años. Posteriormente, se realizaron dos rondas de negociaciones, en donde se logró profundizar en materias de acceso a mercados, régimen de origen, procedimientos aduaneros y solución de controversias.

Respecto a materias del **ámbito multilateral**, durante el año 2009 Chile ha mantenido su apoyo técnico y político a las distintas iniciativas de la OMC, participando activamente en las reuniones de los consejos, comités, grupos y órganos regulares de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En el plano de la Ronda de Doha sobre Negociaciones Comerciales, Chile ha respaldado el consenso existente para que tales negociaciones puedan concluir exitosamente durante el 2010. Asimismo, en octubre de 2009 tuvo lugar el examen de la política comercial de Chile; en el informe elaborado por la Secretaría de la OMC se destaca a nuestro país por su economía abierta y prácticamente sin restricciones, así como también su amplia red de acuerdos bilaterales en que profundiza la integración comercial.

Por su parte, en APEC se mantuvo la coordinación general de la participación de Chile en todas las reuniones temáticas del año APEC Singapur 2009. Tales encuentros tuvieron por objeto continuar el desarrollo de las prioridades acordadas por las Economías Miembros, en la Cumbre de Líderes celebrada en Lima, Perú, en noviembre de 2008 y preparar la Cumbre de Líderes del año 2009, evento que centró su atención en enfrentar la crisis, y posicionarse para la recuperación, fortalecer el Sistema Multilateral de Comercio y una pronta conclusión de la Ronda de Doha, acelerar la Integración Económica Regional y avanzar en la formación de un Área de Libre Comercio en la región del Asia Pacífico (FTAAP). En otro ámbito, Chile y los países del P4 han avanzado en el proceso de ampliación del Acuerdo hacia otras economías del APEC, el cual es positivamente observado por todos los signatarios del APEC, ya que es una contribución importante para la liberalización del comercio en la región.

Durante el año 2009, último año de negociaciones para el ingreso de Chile a la OCDE, la DIRECON tuvo un importante rol durante el proceso de acceso de Chile, en donde se actuó como coordinador de 12 de los 24 grupos de trabajo para aquellas áreas relativas a materias distintas a la política fiscal y financiera, los cuales eran liderados por el Ministerio de Hacienda. Además, se colaboró activamente para la adopción de importantes medidas para cumplir con los estándares de la Organización, entre otras, las nuevas leyes para poner fin al secreto bancario y la de responsabilidad penal de las personas jurídicas. En enero de 2010, se suscribió el Acuerdo mediante el cual Chile aceptó formalmente la invitación del Consejo Ejecutivo de la OCDE para ser miembro pleno de esta Organización.

En materia de Transporte Aéreo, se trabajó en coordinación con la Junta de Aeronáutica Civil (JAC) en las negociaciones de Acuerdos sobre Servicios Aéreos con Brasil, Colombia, Inglaterra, Malasia y China, entre otros, además en reuniones multilaterales relacionadas, entre otras, las reuniones de la Organización Internacional de Aviación Civil (OACI) y Comisión Latino Americana de Aviación Civil (CLAC).

Respecto de las inversiones de capitales chilenos en el mundo, se implementó el seguimiento y monitoreo de este nuevo y significativo componente de las relaciones económicas internacionales. Se concluyeron estudios en Australia, Cuba, España, Estados Unidos y China. Además, se difundieron informes actualizados sobre inversiones chilenas directas en Argentina, Australia, Brasil, China, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Medio Oriente, México, Perú, Unión Europea, Uruguay, Venezuela. Considerando la importancia

creciente que ha adquirido la exportación de servicios desde Chile, en el año 2009, comenzó la publicación de un informe anual sobre las inversiones directas en el sector servicios, el que se prepara los primeros meses de cada año. Todos los informes de inversión directa se encuentran publicados en el sitio Web de DIRECON (www.direcon.cl), al cual tiene acceso toda la ciudadanía. En conjunto con la SOFOFA, se realizaron seminarios especializados y orientados hacia altos ejecutivos y tomadores de decisiones de inversión en Costa Rica, España (Madrid), México, Perú, Uruguay.

En cuanto a Encadenamientos Productivos, a objeto de dar a conocer las oportunidades para implementar encadenamientos de bienes con terceros países, es decir, cumpliendo un proceso de transformación en Chile para luego ser exportados a los mercados en los cuales nuestro país goza de preferencias arancelarias. En el año 2009 se realizaron seminarios de difusión en Argentina, Brasil, Bolivia, Uruguay y Paraguay, además de talleres en Valparaíso y Colombia. Se debe destacar que como parte del proyecto de encadenamientos productivos con Colombia, se realizó conjuntamente con ProExport de Colombia y SOFOFA un encuentro entre empresarios colombianos y chilenos, para dar a conocer el estudio de detección de productos con potencial para posibles encadenamientos productivos entre ambos países, considerando como mercados de destino de exportación a China, Corea y Japón. Además se realizaron talleres en Arica, Iquique y Antofagasta en forma conjunta con ProChile.

En el área de **promoción de exportaciones**, durante el 2009, se desarrollaron actividades guiadas por las definiciones estratégicas institucionales establecidas para el período 2007-2010, considerando a la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora (PyMEX) como Cliente Foco; dando énfasis al trabajo regional y las exportaciones no tradicionales, especialmente a los servicios.

Se continuó trabajando con la Pymex, a través de los Programas Institucionales tradicionales y específicos para este segmento de empresas como: Pymexporta, Programa Coaching Exportador y Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC). De esta manera, los principales servicios otorgados a las empresas exportadoras y con potencial exportador se agrupan en: Difusión de Información Comercial, Desarrollo de Capacidades Exportadoras, Acciones de Promoción Comercial y Generación de Contactos de Negocios y Apoyo a la Internacionalización, los cuales se prestaron a más de 8.620 empresarios/as a lo largo del país, un 4,1% más que el año 2008. Se realizaron 2.197 agendas de negocios, que representa una variación positiva del 46% con respecto al año 2008. Se ejecutaron programas de promoción de exportaciones, que incluyen Sabores de Chile, Muestra y Cata de Vinos las que, además de la degustación de productos y vinos chilenos, incluyen Ruedas de Negocios empresariales.

En el año 2009, se aprobaron 22 Planes de Promoción de Exportaciones Sectoriales a nivel nacional y 19 Planes de Promoción de Exportaciones a nivel regional, de los cuales se ejecutaron 20 y 15, respectivamente. A través del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias (FPESA) se beneficiaron a 1.281 empresas del sector silvoagropecuario al ejecutarse 166 proyectos. De los recursos asignados a la promoción de exportaciones, destacan aquellos destinados a campañas genéricas en los mercados de Europa y Estados Unidos, para el sector del vino, palta hass, fruta fresca y aceite de oliva. Se implementó, por primera vez, un Fondo²² de proyectos específicos para mujeres empresarias exportadoras y/o con potencial exportador del sector silvoagropecuario; en la fase piloto de la implementación se comprometió un levantamiento de proyectos de mujeres exportadoras o con potencial exportador de todos los segmentos, es decir, no se realizó un concurso entre las iniciativas, sino más bien, se benefició a la mayor cantidad de iniciativas de mujeres que se detectaron y que cumplieron con las condiciones establecidas por ProChile²³, resguardando de esta

22 US\$300.000 para el año 1, susceptible de modificar posteriormente de acuerdo a la evaluación de la iniciativa.

23 a) Mujeres empresarias que son propietarias y/o están formalmente a cargo de la empresa, gerenta, gerenta comercial, gerenta de exportaciones, etc. (liderazgo femenino en la toma de decisiones) b) Empresas que acrediten una participación relevante (60% o más) de mujeres como proveedoras de bienes exportables. c) Grupos de empresas en las cuales la mayoría de las asociadas sean mujeres, por ejemplo: Un grupo asociativo integrado por dos empresas de mujeres o productoras y un empresario o productor individual. d) Iniciativas de grupos de empresas asociativas e interregionales.

manera, el acceso preferente de las mujeres a este instrumento. Se desarrollaron actividades de promoción de exportaciones de alto impacto, como por ejemplo:

- Participación en ferias de renombre, bajo el concepto de Chile Potencia Alimentaria: Fruit Logística de Alemania, Fancy Food de Nueva York, Anuga, en Alemania y PMA de Anaheim. En total, se participó en 30 Ferias Internacionales (monográficas y multisectoriales).
- Realización de Sabores de Chile en: Milán y Moscú, con la participación de 13 empresas chilenas del sector de alimentos en Milán, y de 12 empresas en Moscú; Dubai, con la participación de 27 empresas chilenas del área de alimentos. También se realizó una Cena de Sabores de Chile en Ginebra, junto a una semana gastronómica y a una capacitación a alumnos de gastronomía de la Escuela de Hotelería de Ginebra.
- Realización de 21 Muestra y Cata en mercados de Europa (Moscú, San Petersburgo, La Haya, Colonia, Estocolmo, Praga, Bruselas), Asia (Hong Kong, Taipei, Ho Chi Minh, Shangai, Tokio y Seúl), América del Norte (Chicago, Los Angeles, Guadalajara y Ciudad de México), América Central (San José) y América del Sur (Porto Alegre, Sao Paulo y Caracas). Con un rango de asistentes entre 200 y 600 personas según el mercado (importadores, distribuidores, sommeliers, representantes de hoteles y restaurantes, cadenas de supermercados, periodistas especializados y medios de prensa en general).

En el marco del Programa Pymexporta, se acompañó a 37 empresas en el desarrollo de las consultorías correspondientes a la Tercera Convocatoria del Programa en materias de canales de comercialización y distribución. Las actividades complementarias, que se continuaron realizando activamente, sumaron un total de 22 visitas guiadas y 11 capacitaciones.

En el área de exportación de Servicios, se priorizan nuevos subsectores para incorporarlos al trabajo de promoción: Servicios de Apoyo al retail y Diseño y Publicidad.

En pos de potenciar el desarrollo exportador desde las Regiones del país, se ejecutaron acciones a través de 92 proyectos aprobados, contenidos en los Planes Estratégicos. Como es sabido, en cada Región se creó una Agencia Regional de Desarrollo Productivo (ARDP), lo cual, permitió el 2009 financiar y ejecutar un total de 23 proyectos regionales, estando en ejecución otros 4 proyectos. Dentro de los proyectos ya ejecutados, se encuentran iniciativas como visitas a ferias y misiones de prospección y penetración. La identificación de Clusters Exportadores Regionales finalizó en el mes de Julio del año pasado. Dentro de la ejecución de actividades tendientes al fortalecimiento de los vínculos económico - comerciales con los países vecinos: Perú, Bolivia y Argentina, se ejecutó el 100% del proyecto, con un total de 16 actividades.

La realización de la III Macro Rueda de Negocios, esta vez en Viña del Mar, permitió en tres días la realización de diversas actividades y múltiples encuentros de negocios, con la participación de 460 empresas nacionales; 57 importadores provenientes de 17 países de Europa²⁴, 10 Agregados Comerciales de ProChile en los mercados de Europa y la realización de 9 talleres de interés para los asistentes.

Minimo tres empresas o más, productoras que cumplan con los requisitos definidos como beneficiarias, sean ellas exportadoras o con potencial exportador.

24 Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Holanda, Italia, Letonia, Noruega, Polonia, Reino Unido, República Checa, Rumanía, Rusia, Suecia, Turquía.

En cuanto a la Focalización, mediante la priorización de sectores y mercados, se llevó a cabo el proceso de priorización de subsectores y productos por mercado, con la participación de 53 Oficinas Comerciales. Obteniéndose como resultado la Priorización de 89 Subsectores, vigente para el periodo 2010-2011.

En relación a la Gestión de Información y Asistencia al Exportador, cabe destacar que ProChile ha prestado servicios de manera transversal, apoyando las actividades desarrolladas en los distintos sectores, manteniendo a la vez el nivel de servicios comprometidos a la ciudadanía.

La demanda de los estudios personalizados, en el periodo 2009, tuvieron un crecimiento de un 42% aproximadamente. Se puso en práctica una nueva línea de servicio para las oficinas regionales por medio de la oferta de estudios sectoriales para regiones, en busca de mercados alternativos para productos de la zona. Comenzó el desarrollo e implementación del nuevo CRM institucional, herramienta que permitirá entre otras cosas: Mejorar el sistema de registro de clientes y la calidad de la información disponible de cada uno. A mediados del 2009, se lanza la creación de un nuevo sitio WEB Institucional.

Por otro lado, la institución efectuó, a través de la Red de Oficinas Comerciales en el exterior, un continuo monitoreo de la situación de los mercados internacionales en crisis para detectar las oportunidades y amenazas para la colocación de nuestra oferta exportable en dichos mercados; información que fue periódicamente entregada al sector exportador nacional a través de la difusiones de Newsletters y sitios web institucionales.

En el caso de los perfiles mercado producto (PMP) se generaron 392 informes de mercados, en base al proceso de priorización producto-mercado que realiza ProChile. Estos informes consideran información estratégica y de primera fuente (oficinas comerciales) de las oportunidades de negocios para productos y servicios nacionales. Estos informes fueron difundidos en los sitios web de DIRECON, y selectivamente a clientes/as y potenciales clientes/as.

Enfrentando la crisis, ProChile, en los meses de marzo, mayo y septiembre, elaboró un informe respecto de la situación de las exportaciones no tradicionales chilenas frente a la crisis económica internacional, sobre la base de información entregada por la red de Oficinas Comerciales en el exterior. Este monitoreo permitió identificar oportunidades específicas por mercado de exportación - así como también amenazas - derivadas de la situación económica internacional, contribuyendo a cumplir con la función de PROCHILE de proporcionar información comercial relevante para agentes públicos y privados. Esto se complementó con la realización, tanto en Santiago, como en regiones, de un Ciclo de Seminarios y Talleres de Trabajo, denominado: "Oportunidades en Época de Crisis", organizados en conjunto con la SOFOFA y dirigidos a empresarios/as, contando con la presencia de Agregados Comerciales de América del Norte, Europa y Asia. La realización de estos seminarios y talleres, cumplió con el objetivo de informar, de primera fuente, a las empresas chilenas de las oportunidades comerciales existentes en los distintos mercados, para ayudar a enfrentar, de mejor manera, la crisis internacional.

Adicionalmente, en 2009, se puso especial énfasis en la realización de actividades de capacitación y difusión de oportunidades comerciales para mujeres, es así que las regiones realizaron dos tipos de actividades, una que se relacionó con la difusión de los servicios que ProChile provee a sus clientes/as (instrumentos), la que se ejecutó en 5 regiones del país y otra con la capacitación que fortaleciera las capacidades exportadoras de las mujeres empresarias, la que se realizó en tres regiones del país. Se realizaron Focus Group con los equipos regionales de Arica-Parinacota, Antofagasta, O'Higgins y Bio Bio, con el fin de recabar información, desde su propia perspectiva, acerca de las barreras u obstáculos de género experimentados por los/as usuarios/as en los distintos instrumentos de ProChile. Además se realizaron acciones de difusión y de acceso preferente a los talleres programados por ProChile a mujeres provenientes de diferentes Instituciones y programas, tales como el Programa de Mujeres Jefas de Hogar (PMJH) de SERNAM, clientas de

SERCOTEC, de CORFO y asociaciones de mujeres empresarias. De manera que las actividades más concurridas se ejecutaron en coordinación con otras instituciones tanto del sector privado, como público.

El programa CORFO permitió dar continuidad al trabajo conjunto que se está desarrollando en Madrid, donde la oficina comercial y la oficina CORFO operan en conjunto como un centro de negocios. También, se dio continuidad a la operación de la representación en Wellington – Nueva Zelanda, la cual se dedica a ejecutar tareas de atracción de inversiones y promoción de exportaciones. Por otra parte, este programa, permitió contar con un funcionario en la Oficina Comercial de ProChile en Nueva Delhi – India, encargado de la atracción de inversiones, principalmente tecnológicas, desde India hacia Chile.

Se crearon nuevas oficinas comerciales en distintos continentes, en base al interés privado y a las prioridades comerciales de la política internacional chilena: Nueva Delhi, Atlanta, Varsovia, Chicago, Ankara, Salvador de Bahía.

Desde una perspectiva Territorial, se descentralizó el Concurso Empresarial del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y Suscripción de Compromisos Presupuestarios con las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo. Durante el 2009, el Servicio transfirió a las regiones la facultad de aprobar y/o rechazar los proyectos empresariales silvoagropecuarios correspondiente a cada una de ellas. Para estos efectos se constituyeron Comités Estratégicos Regionales, responsables de revisar, evaluar y decidir el listado de proyectos a desarrollar durante el año. De esta manera, DIRECON/ProChile avanzó decididamente en el proceso de descentralización administrativa, generando mecanismos que permitieron rescatar la mirada regional, mediante la promoción de la participación con poder resolutivo.

En este mismo sentido, cada Oficina Regional suscribió compromisos presupuestarios con sus respectivas Agencias Regionales de Desarrollo Productivo. Esta iniciativa favoreció el proceso de revisión y priorización de los proyectos a desarrollar, salvaguardando la coherencia e integración de los instrumentos de fomento productivo en el marco de la crisis económica y, los lineamientos técnico/políticos definidos por cada Región. El monto comprometido alcanzó la cifra de MM\$234.

Respecto al apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional, se realizaron 468 proyectos, donde ProChile cofinanció M US\$ 12.363, equivalente al 44% del monto total de los proyectos del Fondo de Promoción de Exportaciones (FT) y Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias (FPESA). Se suma a lo anterior, proyectos correspondientes a iniciativas institucionales, orientadas a buscar nuevos mercados y consolidar mercados de exportación existentes, por ejemplo la participación en ferias internacionales. Durante el año pasado se ejecutaron proyectos como "Penetración al mercado de India y Australia para leguminosas de la Región de La Araucanía", "Prospección mercado Egipto y Turco para productos de madera Lengua con valor agregado", "Prospección del mercado europeo para arándanos frescos en el centro sur de Chile", "Misión comercial de productos del mar a Italia y España", "Seminario de Difusión de los Servicios Logísticos de la Región de Tarapacá en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia", entre otros.

Se creó un fondo exclusivo para mujeres exportadoras del sector silvoagropecuario, denominado "Fondo Mujeres", beneficiando 19 proyectos de los 29 presentados. En cuanto al número de mujeres beneficiadas, se puede estimar en 70, por cuanto los proyectos contemplaron misiones comerciales, visitas guiadas a ferias y traída de expertos.

A través del Programa Pymexporta se llevó a cabo un fortalecimiento de las Direcciones Regionales, especialmente en aquellas con una fuerte presencia de Pymes, como Valparaíso, Los Lagos, y Gran Santiago. A la vez, se mejoró la difusión del programa y la capacitación a las empresas, lo que permitió que el 69% del total de las empresas beneficiarias del programa durante 2009 fueran provenientes de regiones. Asimismo se

logró acceso preferente para empresas de mujeres exportadoras, alcanzando el 28% del total de empresas beneficiarias del programa.

Cabe señalar que en 2009, concluye la fase Piloto del Programa PyMEXPORTA co-financiado por el BID. Los resultados generales del piloto fueron los siguientes: se brindó asistencia técnica a 101 pequeñas y medianas empresas; 70 empresas realizaron visitas guiadas a ferias y/o mercados y 62 recibieron el servicio de consultoría técnica. De las empresas apoyadas el año 2009, 18 presentan exportaciones en el 2010.

En tanto, a través del Programa Piloto Coaching Exportador se conformaron 5 grupos de Coaching Exportador con 51 empresas, 27% lideradas por mujeres. Cabe destacar, la incorporación de 3 regiones al programa: Coquimbo, Maule y Los Lagos, en las cuales se replicó la experiencia que ya había vivido la Región Metropolitana.

Por otro lado, el Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC) pretende alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables, ya sea a través de la exportación indirecta y/o directa. En función del cumplimiento de este objetivo, el programa desarrolló los siguientes instrumentos en 2009:

- Diagnóstico a empresas y/o productores que postulan al programa.
- Servicios de apoyo al proceso de la internacionalización.
- Servicios Complementarios al Programa PIAC.

En relación al apoyo a la generación de contactos de negocios e internacionalización, durante el 2009, los contactos generados totalizaron 2.197 agendas de negocios, equivalente a un aumento anual del 46%. De ellas, el 5% fueron realizadas en América del Norte, 6% en Centroamérica, 16% en América del Sur, 9% en Europa, 12% en Asia y Nuevos Mercados, y 52% en Chile. En tanto se logró acceso preferente para clientas, alcanzando un 21% del total de agendas de negocios.

Del total de 1.786 nuevos clientes del 2009 (en relación al 2008), 651 exportaron en total US\$ 6.081.847.557, un 13,6% de las exportaciones totales 2009. En cuanto a exportaciones no tradicionales, se exportaron: US\$1.162.275.501,7, (un 8% de las exportaciones NT totales del 2009).

3. Desafíos para el año 2010

El Programa de Gobierno plantea una serie de desafíos para DIRECON el año 2010, siendo lo más relevantes los que se presentan a continuación:

Fortalecer la relación con América Latina y países vecinos

Los países de la región representan para Chile un punto central de su política exterior y las relaciones de buena vecindad son claves para sostener y desarrollar los intercambios económicos. Estos países constituyen un mercado privilegiado para la exportación de bienes industriales y recursos naturales procesados, al tiempo que son origen principal de importaciones claves para nuestra economía. Más aún, los países vecinos son el destino fundamental de nuestra creciente y ya muy significativa cartera de inversiones directas en el exterior, así como para la exportación de servicios.

En consecuencia, es de gran interés profundizar los actuales acuerdos comerciales ampliando su cobertura y por consiguiente la liberalización a los ámbitos de servicios, inversiones y compras gubernamentales. Esos acuerdos también deben ser perfeccionados en el ámbito de las disciplinas del comercio de bienes, buscando

asimismo negociar sistemas más completos y eficientes de solución de controversias que hagan más difícil y costoso vulnerar los compromisos adquiridos.

Por otro lado, en el desarrollo de actividades que promuevan el intercambio comercial con los países vecinos, es fundamental involucrar a las regiones del país, ya que son ellas quienes conocen las ventajas y atributos de su oferta exportable, así como la demanda y las potencialidades de las regiones vecinas. Además, se seguirá trabajando en la difusión de los Encadenamientos Productivos con los países de la región.

Se retomarán las negociaciones con Nicaragua para suscribir un Protocolo Bilateral al TLC Chile Centroamérica. Del mismo modo, se trabajará con el Congreso en la aprobación legislativa de los restantes tratados y acuerdos ya negociados. Por ejemplo, el Protocolo Bilateral con Guatemala y el acuerdo alcanzado en julio de 2008 para incorporar el comercio de servicios al ACE 35 entre Chile y MERCOSUR.

En el marco de la ALADI se avanzará hacia la armonización y convergencia de las principales disciplinas comerciales establecidas en los acuerdos existentes en la región. Como se señala a continuación, en este esfuerzo cobra particular relevancia nuestra participación en los trabajos del Foro del Arco del Pacífico. Asimismo, especial énfasis deberá otorgarse a los acuerdos de integración energética y de la infraestructura de transportes.

Fortalecer la relación comercial con Estados Unidos y la Unión Europea

Además de continuar con su implementación y la administración de contingencias, uno de los objetivos principales de estos acuerdos es profundizarlos, especialmente por la vía de negociar oportunidades de acceso a mercado de productos que están actualmente sujetos a restricciones cuantitativas o aranceles no preferenciales. Por otro lado se privilegiará el apoyo a las exportaciones de la Pymes, con especial énfasis en el área de servicios. Por últimos, se desarrollará un estudio para facilitar el Encadenamiento Productivo con Estados Unidos.

Seguir incrementando las relaciones con Asia Pacífico y especialmente promover un TLC con ASEAN

Nuestro país requiere avanzar en su meta estratégica de mejorar sus relaciones económicas y comerciales con la región más dinámica de la economía mundial y donde sin duda los acuerdos vigentes con China, Japón, P-4, Corea, India y el recientemente suscrito con Australia cobran especial relevancia.

Durante el año 2010 se continuarán las negociaciones de un TLC con Malasia, esperándose que terminen durante el mes de mayo y se seguirá buscando un acuerdo mutuamente satisfactorio con Vietnam. Por otro lado, después de firmado un Acuerdo Suplementario en Servicios con China se dio inicio a las negociaciones de un acuerdo sobre Inversiones. También se han llevado adelante nuevas tratativas para la profundización del P-4 (Nueva Zelandia, Brunei y Singapur) respecto de los capítulos de servicios financieros e inversiones. Por lo tanto, se prevé que durante el 2010 se continúe con la negociación de este último. Paralelamente, el estudio conjunto realizado con Indonesia que concluye que una negociación comercial es favorable para ambos países, abre la puerta a que prontamente se pueda tomar la decisión de iniciar las discusiones.

Por su parte, las discusiones hacia un Acuerdo Transpacífico de Comercio que nació como una ampliación del P4 siguen su curso, esperándose en el transcurso del presente año mayor claridad sobre la arquitectura de dicho acuerdo y las implicancias que éste pueda tener sobre los acuerdos firmados entre los países que participan de este proceso.

En este mismo contexto de reforzamiento de los lazos económicos con Asia se inserta la iniciativa denominada Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, esquema, creado en 2007, en donde participan los 11 países latinoamericanos con costa en el Océano Pacífico. El Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración, coordinado por Chile, seguirá negociando estas materias durante el 2010.

Administrar e implementar los Acuerdos Económicos y Comerciales en vigencia, para asegurar el cumplimiento de los compromisos contraídos.

En esta nueva etapa de la política comercial del país, los acuerdos bilaterales y subregionales suscritos, junto a las normas y procedimientos multilaterales que rigen en el marco de la OMC y ALADI, representan herramientas importantes para el desarrollo de la economía nacional que deben ser aprovechadas en toda su potencialidad. Para esto – y sobre la base de consensos que se articulen con el sector privado- se buscará reforzar la eficaz gestión de los acuerdos comerciales, incluyendo la oportuna respuesta ante los conflictos comerciales que puedan surgir en el marco de una creciente interdependencia económica.

La ampliación de los acuerdos al ámbito de los servicios y de las inversiones deberá dar origen a nuevas formas y herramientas para aprovechar sus potencialidades. Un ejemplo de ello es la necesidad de seguir monitoreando los procesos de inversión chilena en el exterior ya que ello puede contribuir a integrar a la implementación y el seguimiento de acuerdos el impacto de los flujos de capital sobre el comercio y las nuevas oportunidades de negocios.

En el curso del presente años corresponderá iniciar la fase de implementación y aprovechamiento de los Protocolos por los que se agregan los capítulos de Compras Públicas a los TLCs vigentes con México y Canadá. Finalmente, se espera que durante este período también entre en vigencia el Acuerdo entre Chile y Turquía, el que se encuentra en el Congreso en proceso de ratificación.

Contribuir activamente al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, a nivel global y regional.

Nuestras prioridades serán participar activamente en las reuniones de los órganos regulares de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y contribuir a la negociación de la Ronda Doha. Chile apoyará y contribuirá al perfeccionamiento de las reglas del sistema multilateral para poner fin a políticas y prácticas proteccionistas que retrasan el crecimiento y el desarrollo. EN APEC se seguirá impulsando la integración de las economías del Asia-Pacífico fortaleciendo APEC, promoviéndose iniciativas conducentes a compatibilizar los acuerdos bilaterales y subregionales con las metas de Bogor de liberalización del comercio y las inversiones en Asia-Pacífico. Asimismo, en la región se propondrán y apoyarán el desarrollo de iniciativas de mayor integración en el marco de la ALADI y de la Comunidad Sudamericana de Naciones.

El reciente ingreso de Chile a la OCDE plantea importantes desafíos en la participación del diseño de las políticas públicas del futuro en un mundo globalizado. Ello requerirá una participación dedicada y especializada en las diferentes instancias de la organización y una adecuada coordinación pública que permita que esas buenas prácticas sean implementadas exitosamente en nuestro país.

Apoyar la apertura comercial en beneficio de la micro, pequeña y mediana empresa e internacionalización de las Pymes

Las acciones en promoción de exportaciones desarrolladas por ProChile estarán orientadas a tener un "impacto", es decir, contribuir al aumento de las exportaciones de bienes y servicios no tradicionales del país, con foco en la micro, pequeña y mediana empresa exportadora. Asimismo, se busca en el largo plazo,

contribuir a la innovación en el comercio exterior, a través del apoyo institucional a la exportación de nuevos productos o servicios, nuevas empresas, y nuevos mercados o nichos de mercado, así como, el desarrollo de nuevas prácticas y procesos de comercialización internacional. Del mismo modo, se seguirá apoyando al sector exportador en los nuevos desafíos que presenta el mundo globalizado, como por ejemplo, las acciones para enfrentar el cambio climático, y donde la inteligencia aportada por nuestra red externa juega un rol fundamental.

Se continuará obteniendo desde la Red Externa de oficinas comerciales, información que favorezca la innovación interna y se implementarán mejoras continuas a los servicios en apoyo a los exportadores/as, basados en modernas prácticas de gestión. Por otro lado, se continuará profundizando el trabajo en torno al desarrollo exportador del comercio de servicios.

Con el fin de capitalizar las oportunidades de comercio derivadas del proceso de inserción internacional, es necesario continuar con la identificación de la oferta de bienes y servicios con potencial de exportación en cada una de las regiones del país, y apoyar la generación de planes de promoción comercial para empresas regionales que tengan por objetivo prospectar, penetrar y consolidar los mercados Internacionales.

Se incrementará el trabajo con la pequeña y mediana empresa exportadora, a través de los programas tradicionales de la institución, así como, de la nueva línea de trabajo institucional diseñada para generar capacidades exportadoras en empresas que, presentando un potencial exportador, cuentan con una incipiente experiencia exportadora. El desafío es generar nuevas empresas exportadoras.

Promover la difusión de los acuerdos comerciales, de las oportunidades de negocios existentes y de potenciales compradores de nuestros productos y servicios.

La difusión y posicionamiento económico y comercial de Chile se centrará en los beneficios que genera el marco jurídico con el que cuentan los acuerdos comerciales, especialmente en áreas como la inversión. Además, se difundirá las oportunidades exportadoras de sectores como el industrial y el de servicios, con especial énfasis en las oportunidades detectadas por la Red Externa. Junto a esto, se privilegiará el trabajo coordinado con otras entidades públicas, de tal manera de aprovechar todos los recursos generados por el sector público en el ámbito de apoyo al proceso exportador de las Pymes.