



GOBIERNO DE CHILE
DIRECCION GENERAL DE RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES
PROCHILE

20 años de la Evolución del Comercio Exterior Chileno

Diciembre 2009

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
E INFORMACIONES

Este documento fue elaborado por el Departamento de Estudios e Informaciones
de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

Director de Estudios: Alexis Guardia Basso
Asesores: Alejandro Gutiérrez A., Roberto Urmeneta B.
Asistentes: Patricia Ortega S., Patricia Rodríguez C., Felipe Avilés L., Álvaro de la Barra C.

Cualquier reproducción del presente documento, parcial o completa,
debe citar expresamente la fuente señalada.

INDICE

1	Características básicas de la inserción comercial de la economía chilena.....	4
2	Evolución del comercio exterior chileno.....	5
2.1	Crecimiento y comercio en Chile.....	5
2.2	Evolución Exportaciones e Importaciones.....	7
2.3	Exportaciones e Importaciones por Destino.....	12
2.4	Exportaciones a nivel de empresas.....	13
2.5	Exportaciones por Regiones.....	14
2.6	Evolución y Perspectivas de la Exportación de Servicios.....	15
3	Principales efectos comerciales de los Acuerdos Comerciales.....	19
3.1	Rasgos relevantes de los Acuerdos Comerciales.....	19
3.1.1	Preferencias arancelarias exportaciones chilenas.....	20
3.1.2	Contingentes arancelarios.....	24
3.1.3	Preferencias arancelarias a las importaciones.....	26
3.2	Perspectivas de exportaciones y productos no tradicionales.....	28
3.2.1	Evolución de las exportaciones no tradicionales.....	28
3.3	Importancia de la industria y los productos nuevos.....	33
3.3.1	Principales Productos de Exportación de Alimentos.....	35
3.3.2	Productos nuevos exportados por Chile.....	41
3.4	Las exportaciones y el encadenamiento interno (cluster) y externo (país plataforma).....	43
3.4.1	El cluster del salmón.....	43
3.4.2	El cluster del vino.....	44
3.4.3	El cluster minero.....	45
3.5	Características y evolución de las empresas exportadoras chilenas.....	46
3.5.1	El tamaño heterogéneo de las empresas exportadoras.....	47
3.5.2	Concentración del valor exportado.....	49
3.5.3	Rotación de las empresas.....	49
3.5.4	Exportadoras según rama de actividad.....	50
3.5.5	La importancia de las PyMEX.....	51
3.6	Empleo y salarios en el sector exportador chileno.....	53
3.6.1	Empleo Exportador Directo en Chile.....	53
3.6.2	Empleo Total en las empresas exportadoras chilenas.....	53
3.6.3	Coficiente Exportador.....	54
3.6.4	Empleo Exportador Directo en Chile.....	55
3.6.5	Las remuneraciones en las empresas exportadoras chilenas.....	56
3.6.6	Grupos relevantes y comparaciones agregadas.....	58
3.7	Flujos de inversión.....	62
3.8	País plataforma.....	65
4	La institucionalidad del sector exportador chileno.....	66
4.1	Modernización institucional.....	66
4.2	Nuevas instancias de participación del sector privado.....	69
4.3	Participación público-privada.....	70

1 Características básicas de la inserción comercial de la economía chilena

En la reciente historia de la inserción económica internacional chilena existen dos hitos importantes. El primero es la propia apertura democrática que vive el país desde 1990 y que implicó un significativo impulso político y diplomático a la integración del país con el resto del mundo, saliendo del aislamiento que afectara al régimen militar. Bajo esta dinámica se abrieron las puertas para ampliar las relaciones políticas y comerciales, primero con los países de la región y más tarde con América del Norte, Europa y Asia. El segundo hito de consideración es que en las décadas del noventa y la primera del segundo milenio están marcadas, por un proceso de globalización que no solo cubre el campo comercial sino también el financiero y al cual concurren dos crisis económicas de envergadura: la crisis asiática y la actual crisis global.

Respecto a la especificidad de la inserción económica internacional de Chile es importante destacar que ella ha estado condicionada por décadas al hecho de que su economía tiene un mercado interno pequeño y un potencial en recursos naturales asentados principalmente en la actividad minera. Desde el punto de vista de su comercio exterior y específicamente de su política arancelaria esta economía ha recorrido las tres vías de la apertura comercial, es decir la vía unilateral, bilateral y multilateral. Desde el ángulo de su política cambiaria también la economía chilena registra experiencias variadas que van desde las políticas de tipo de cambio fijo, a otras fluctuante dentro de una banda, y las actuales de flotación sucia.

En el ámbito de la política arancelaria el período 1990-2009 se ha caracterizado por un arancel uniforme a nuestras importaciones con el objetivo de mitigar la desviación de comercio, el cual además se ha reducido gradualmente desde el 15% al 6% actual. Sin embargo, en el mismo período se han ampliado y realizado distintos acuerdos comerciales de carácter bilateral ya sea con países o regiones integradas, de tal suerte que el 90,6% de nuestras importaciones están hoy sujetas a estos acuerdos, los que hacen que el arancel efectivo sea inferior al 1%. Igualmente, dado que 90,3% de las exportaciones se destinan a países con acuerdos, hoy el arancel efectivo que pagan nuestros productos en el exterior es de 0,4%. Podemos decir que actualmente nuestra economía no tiene límites de aranceles para alcanzar otros mercados y las restricciones van más bien por el lado del costo del transporte y las barreras no arancelarias las que también están fuertemente reguladas por los propios acuerdos comerciales.

En lo que se refiere a la apertura multilateral y después de la ronda Uruguay, Chile ha ido incorporando en los Acuerdos Comerciales de última generación, conocidos como Tratados de Libre Comercio (TLC) nuevas disciplinas comerciales distinta a barreras arancelarias, tales como: servicios, inversión, compras públicas, normas laborales y normas medio ambientales, propiedad intelectual etc. En todos ellos se registran acuerdos multilaterales a partir de los cuales Chile ha ido ampliando los temas de negociación.

Sin duda el desarrollo de los acuerdos comerciales constituye un elemento central del proceso de inserción comercial de la economía chilena. El conjunto de estos acuerdos significan un sistema amplio de preferencias arancelarias acompañado de contingentes, los que han creado un conjunto de oportunidades para el desarrollo exportador. Mas aún la red de acuerdos existente hacen menos relevante el problema de creación y desviación de comercio y cada vez son más importantes los aspectos dinámicos del comercio y el como se aprovechan sus oportunidades. Esto es tanto más evidente cuanto la desgravación arancelaria y otras preferencias, tienen un límite en el tiempo pues existen otros países que también están encaminados a suscribir acuerdos comerciales y alcanzar preferencias, incluso tanto o más sofisticados que lo ya logrado por Chile.

Los acuerdos comerciales tienen a su vez su propio período de maduración antes de dar todos sus frutos. Por otra parte la evaluación de los acuerdos según los impactos en el empleo, la inversión, el crecimiento y el bienestar son en última instancia difíciles de cuantificar en plazos cortos. El test más importante para evaluar los acuerdos, y solo medible en plazos medianos y largos, tiene que ver con la generación de un cambio en la estructura productiva y canasta exportadoras que asegure la incorporación de conocimiento, valor agregado y encadenamiento a nuestros recursos, tema todavía pendiente en el comercio exterior chileno. En plazos más cortos la medición de los impactos de los acuerdos tiene que ver con la capacidad que estos han tenido en la generación de nuevos productos de exportación y la creación de una dinámica exportadora que signifique una mayor grado de penetración de nuestros productos en los mercados de países desarrollados y países emergentes.

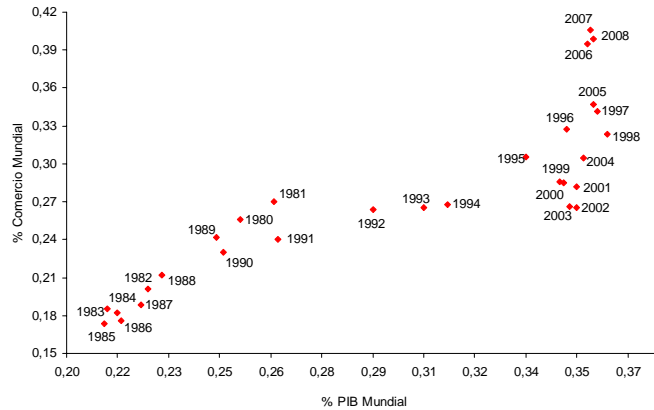
Son muchos los desafíos que quedan pendientes en una nueva fase de desarrollo exportador que probablemente va a significar una mayor incorporación de innovación, y dar mayor importancia a la temática del desarrollo sostenible exportador, así como los temas relativos a la interrelación entre el comercio de bienes y servicios y el proceso de internacionalización de capitales. No menos relevante es el tema de la modernización institucional para las nuevas coyunturas, lo que exigirá un grado creciente de confluencia de los sectores público y privado en las áreas de servicios (cada vez más internacionalizados) y de manejo ambiental, laboral y tecnológico.

2 Evolución del comercio exterior chileno

2.1 Crecimiento y comercio en Chile

El proceso de apertura ocurrido en nuestro país a mediados de la década setenta, el cual rompió con el sesgo antiexportador del modelo de sustitución de importaciones, permitió al país generar capacidad productiva acorde para competir en los mercados internacionales. Sin embargo, si bien el proceso de apertura comenzó hace más de treinta años, sólo desde mediados del decenio de 1980 se observa un fuerte aumento en el comercio exterior chileno. Es en este período en el cual tanto las exportaciones como las importaciones comienzan a presentar una tendencia creciente no vista en períodos anteriores. Esta tendencia fue interrumpida por la irrupción de la crisis asiática (1999) y por la actual crisis mundial (2008).

Gráfico 2-1
Participación de Chile en PIB e Intercambio Comercial mundial, período 1980-2008
(en porcentajes)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La apertura del país al comercio con el resto del mundo fue aliciente para un mayor crecimiento económico, esto gracias a que la demanda internacional que enfrenta el país es prácticamente ilimitada. En efecto, en numerosos estudios se pone en relieve que el caso chileno es de crecimiento impulsado por las exportaciones y no viceversa. De esta forma, a comienzos de la década de los 90, Chile presenta un crecimiento del PIB mayor en promedio al resto del mundo, permitiéndole aumentar su participación relativa en el PIB mundial.

Este auge económico, que situó a Chile dentro de los países con mayor crecimiento mundial en el período, fue liderado por altas tasas de inversión y por mayores embarques de exportación. Sin embargo, para el último decenio post crisis asiática, Chile no ha recuperado las tasas de crecimiento anteriores, pero dadas las fuertes alzas en el precio del cobre, Chile ha aumentado su participación en el comercio mundial.

Un índice útil para resumir los alcances de la política de apertura comercial del país es el índice de facilitación de comercio¹ creado por el World Economic Forum. Este índice resume las principales características de la apertura y facilitación comercial de las diferentes economías. En este ranking, Chile ocupa el lugar 19 dentro de 121 países². Chile es el primero de Latinoamérica y el tercero del continente después de Canadá y EEUU. En acceso de mercados, Chile ocupa el tercer lugar a nivel mundial después de El Salvador y Singapur. A nivel de infraestructura, sin embargo, queda mucho por hacer. Chile ocupa el lugar 43, reflejo de la carencia de instalaciones para las comunicaciones y transporte que permitan al país competir a nivel mundial.

¹ Del inglés Enable Trade Index.

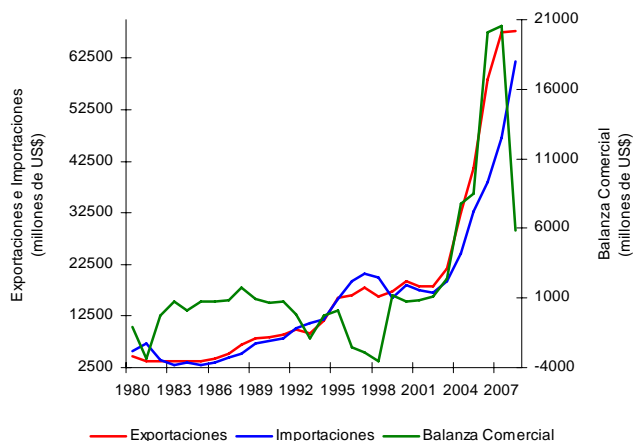
² World Economic Forum (2009).

2.2 Evolución Exportaciones e Importaciones

El desempeño del sector exportador chileno posee tres características a destacar en los últimos 20 años: su expansión en valor, su expansión en volumen y el proceso incipiente pero constante de diversificación de la canasta exportada. Respecto a las dos primeras características, Chile posee un desempeño excepcional. Como se mencionó anteriormente, el sector exportador fue uno de los motores del crecimiento económico del país, permitiéndole sostener tasas de crecimiento del PIB superiores al 6% durante un período prolongado. Como resultado, Chile adquiere relevancia internacional en diversos nuevos productos excluyendo el cobre.

El proceso de apertura de las décadas de los setenta y ochenta fue consolidado en los últimos veinte años, período en el cual Chile comienza de forma explícita una política comercial tanto bilateral como multilateral, alcanzando acuerdos comerciales con las principales economías del mundo.

Gráfico 2-2
Evolución Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial
(en millones de US\$ corrientes)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Respecto al crecimiento en el valor exportado, en el período 1990-2008 las exportaciones chilenas crecieron un 12,3% anual. Destaca el quinquenio 2003-2007, donde el crecimiento del valor exportado es mucho más pronunciado gracias al alza en el precio del cobre, el cual alcanzó a estar por sobre los US\$ 3 la libra, mayor a su media histórica. Si bien esta expansión es liderada por fuertes aumentos en los envíos de materias primas, la irrupción de nuevos productos de carácter industrial, con un mayor valor agregado también comienzan a destacarse (el salmón y los vinos son un ejemplo).

El aumento en el valor exportado fue acompañado por un aumento de las importaciones, aunque el aumento de estas fue de menor magnitud. Producto de lo anterior, la balanza comercial chilena, a diferencia de lo que uno esperaría para un país en desarrollo, es superavitaria para la mayor parte del período 1990-2008, presentando déficits sólo en los períodos 1992-1994 y 1996-1998. Aunque la balanza comercial presenta un comportamiento

más bien estable, fluctuando entre los US\$ 3.000 millones de déficit o superávit para el período 1980-2003, para el período 2002-2007 esta comienza a presentar un superávit creciente, con un aumento de un 79,9% anual para estos años, viéndose sólo reducida en el año 2008 producto de la caída en la demanda externa del país y en el precio del cobre producto de la actual crisis.

Parte importante del superávit comercial de Chile es el alto valor de las exportaciones de cobre, mineral que más que compensa las compras de bienes intermedios que realiza el país. Por ejemplo, en el último tiempo el alza acontecida en el precio de petróleo no ha podido revertir la balanza chilena, dado que este período ha sido acompañado también por el aumento en los precios del cobre y otras materias primas que Chile exporta al mundo.

Cuando excluimos del comercio el cobre, el petróleo y el gas natural, la balanza comercial se torna deficitaria, acorde con el nivel de desarrollo del país, demostrando que Chile es un importador neto de productos industriales y de alta tecnología.

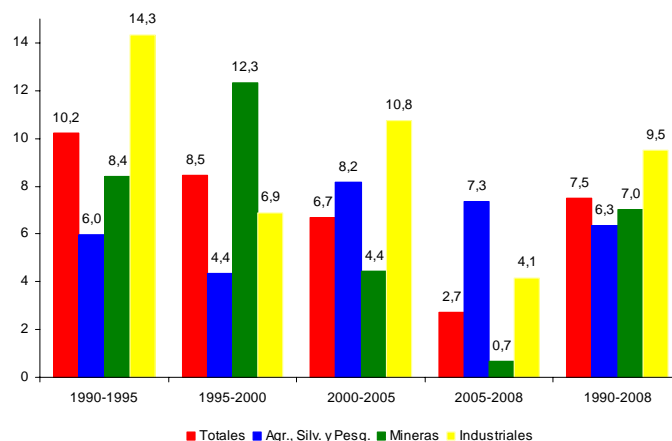
En términos de volumen, análisis que permite excluir las fluctuaciones de corto plazo en el nivel de precios, las exportaciones chilenas presentan un crecimiento nunca antes visto. En efecto, con el pasar de los años el sector exportador va ganando preponderancia en la actividad económica nacional, aumentando su participación en la PIB de aproximadamente un 33% para el año 1990 a casi un 40 por ciento para el año 2008³. Basta ver que para el período 1990-2008, las exportaciones crecen un 7,5% anual en volumen. Pero, si eliminamos el año 2008 debido a su magro resultado causado por la crisis, el promedio de crecimiento anual aumenta a un 8%.

Dentro de las exportaciones, es importante enfatizar el crecimiento del sector industrial. Este fue el más dinámico, por sobre la minería y la agricultura. El sector industrial creció en promedio un 9,5% anual. Esta cifra es importante de tener en cuenta, dado que es este sector el que presenta un mayor valor agregado en sus productos y presenta mejores perspectivas futuras. Sin embargo, cabe recordar que dentro de industria el subsector agro alimenticio juega un rol capital y representaba en términos de valor el 53%% el año 2008.

Por otro lado, en el último tiempo las exportaciones industriales se han ido desacelerando. En efecto, para el cuatrienio del 2005 al 2008 las exportaciones industriales crecen sólo un 4,1%. Esto se debería en parte por que la consolidación de los nuevos productos en este sector ocurrió hacia finales de los noventa y a comienzos de siglo XXI. Luego de la introducción y consolidación de estos productos en los mercados internacionales, el proceso de crecimiento es más lento. Le sigue en dinamismo el sector minería con un crecimiento promedio de un 7%, y detrás queda el sector agricultura, silvicultura y pesquero, que creció en volumen un 6,3% anual.

³ Cifras en valores reales. En pesos de 1986 para el año 1990 y en pesos de 2003 para el año 2008.

Gráfico 2-3
Crecimiento Volumen Exportaciones de Chile⁴, período 1990-2008
(promedio anual, en porcentajes)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Dado el alto crecimiento de las exportaciones y del PIB en el período 1990-2008 y a la reducción arancelaria a las compras desde el exterior, el poder adquisitivo de los chilenos aumentó, permitiéndoles el acceso a nuevos productos de diversos mercados. Como resultado, el volumen importado aumenta. Dado que las importaciones tienden a sobre reaccionar frente a movimientos en el producto, en los últimos dieciocho años se observa un crecimiento de un 10,9% anual, muy por sobre el crecimiento del PIB.

Un motor de este crecimiento fueron las importaciones de bienes de consumo, que crecieron un 26,5% anual en el período 1990-1995, muy por sobre las otras partidas y en línea con un país en pleno desarrollo. Por otro lado, las importaciones de bienes de capital presentaron una alta volatilidad. Si bien aumentan para el período completo 1990-2008 un 11% anual, para el período 1995-2000 estas caen debido a la crisis asiática.

Cuadro 2-1
Crecimiento Volumen Importaciones 1990-2008
(porcentajes, anual)

	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2008	1990-2008
Totales	14,9	5,3	10,5	14,7	10,9
Consumo	26,3	3,5	15,2	18,2	14,9
Intermedios	13,0	3,2	13,9	11,0	10,2
Capital	14,1	-0,7	23,1	14,5	11,0

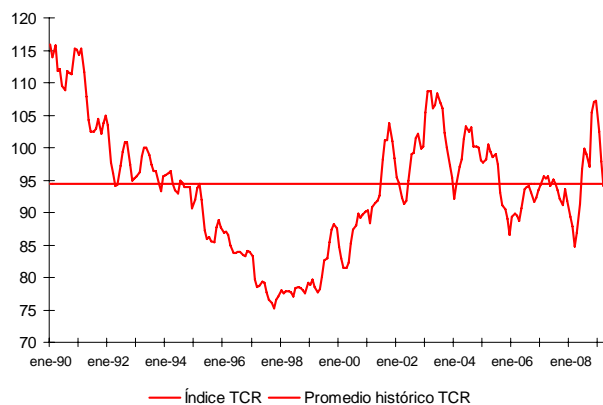
Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Es importante notar que para el período 1990-2002, los términos de intercambio (TI) permanecen casi intactos, con una leve caída del orden de un 2%. Sin embargo, a partir del año 2002 tal estabilidad se rompe y los TI comienzan a crecer en forma constante durante cinco

⁴ Índice con base 2003=100, serie empalmada para el período 1990-1995.

años consecutivos, interrumpidos sólo por la crisis financiera en el año 2008. En este boyante período se acumula un alza de un 13,2% anual. Esto es favorable para el país, dado que implica un aumento en el poder adquisitivo de las exportaciones respecto a las compras desde el exterior. Tal movimiento fue liderado por alzas en los precios de las exportaciones totales, incidiendo en este aumento el crecimiento de los precios de las exportaciones mineras, los cuales aumentan un 363,1% en el período. Sólo para el año 2008, producto de la crisis, los TI caen bruscamente en un 13,1% respecto al año anterior.

Gráfico 2-4
Tipo de Cambio Real chileno (TCR), período 1990-2008
(1986=100)⁵



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Otro índice relevante para analizar el desempeño chileno en el comercio exterior es el tipo de cambio real (TCR). Este índice es un buen indicador del grado de competitividad en las exportaciones. El TCR multilateral chileno ha fluctuado alrededor de su media histórica en los últimos 20 años, con períodos de alta volatilidad que acompañan los períodos de depreciación. Para el período 1990-1998 se observa una marcada tendencia de apreciación real producto del auge económico que vivía el país, con altas tasas de crecimiento de la productividad y grandes entradas de capitales desde el exterior. La apreciación fue de un 32% entre enero de 1990 y enero de 1999. Con la llegada de la crisis asiática, el TCR sufre un cambio en su tendencia. En marzo del año 2003, el TCR encuentra su máximo nivel en doce años. Esta depreciación real ayudó al sector exportador a salir de forma más suave de la crisis, volviéndolo más competitivo en los mercados internacionales. Desde el año 2003 en adelante el TCR ha fluctuado sin mostrar cambios bruscos ni una tendencia aparente. Si bien este se aprecia entre los años 2003 y comienzos del 2008, este pareciera recuperarse en los últimos meses.

Como se mencionó anteriormente, la expansión en el comercio en los últimos 20 años en parte fue resultado de la diversificación en la canasta exportadora. Si a principios del decenio de 1980 los productos del cobre concentraban más del 80% del valor exportado, para la década de los noventa esta cifra cae cercana al 40%. El mejor conocimiento de las ventajas comparativas de nuestro país, potenciada con la firma de tratados comerciales, permitió la introducción de nuevos productos⁶.

⁵ El promedio histórico abarca el período comprendido entre diciembre de 1988 y junio de 2009.

⁶ Entendiéndose por nuevos productos aquellos que no se exportaban anteriormente o que lo hacían incipientemente en montos relativamente pequeños

El proceso de diversificación se concentró en el sector industrial, en especial en el sector agroalimentario. Esto es un gran estímulo para el país, dado que son las exportaciones industriales las que poseen un mayor valor agregado, exigiendo mayores montos de inversión y capital humano para competir en los mercados internacionales. Sólo en los últimos años el cobre ha vuelto a aumentar su participación en las exportaciones debido a factores netamente coyunturales, como el aumento sostenido en el precio del metal rojo. Esta mayor diversificación de la canasta hasta hoy no es suficiente, las exportaciones chilenas siguen concentradas en muy pocos productos.

Cuadro 2-2
Evolución exportaciones por sector económico productivo⁷
(millones de US\$)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Participación 2002 - 2008
I. Frutícola	1.589	1.842	2.142	2.334	2.610	3.049	3.833	5,7
II. Celulosa	817	894	1.215	1.201	1.354	2.350	2.626	3,4
III. Salmonícola	787	899	1.100	1.359	1.704	1.683	1.764	3,1
IV. Vitivinícola	610	680	845	885	968	1.262	1.383	2,2
Total Exportado	17.676	20.627	31.460	39.252	57.757	66.719	69.820	100

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Si tuviésemos que retratar el proceso de introducción de nuevos productos industriales, es conveniente agruparlas en: frutícolas, celulosa, salmonícola y vitivinícola. Estos sectores son los que presentan un mayor dinamismo en los últimos años y se transformaron en el símbolo de las nuevas exportaciones chilenas. Estos productos han podido penetrar en las principales economías, ganándose un lugar preponderante sus compras. Clave en estos resultados ha sido la alta eficiencia y productividad de estos sectores, que han sabido sobrellevar la alta competencia y entorno cambiante de los mercados internacionales.

Cuadro 2-3
Evolución número de productos exportados por sector económico productivo

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
I. Frutícola	91	93	99	88	88	101	87
II. Celulosa	6	5	4	6	4	6	4
III. Salmonícola	34	34	33	32	32	42	32
IV. Vitivinícola	25	25	23	25	24	28	24
VI. Otros	4.965	5.064	5.067	5.143	5.060	5.409	5.387
Total Productos Exportados	5.129	5.229	5.235	5.303	5.216	5.594	5.534

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

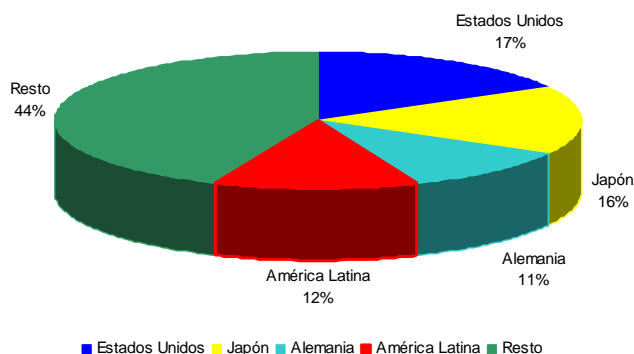
⁷ Se excluye el sector minería.

2.3 Exportaciones e Importaciones por Destino

El crecimiento de las exportaciones se ha dado en un marco de aumento en el valor enviado a países con los cuales Chile ha comerciado históricamente más que la inclusión de nuevos mercados. Este mayor aumento en el margen intensivo que en el extensivo no es particular a Chile si no que es una regularidad en la mayoría de las economías del mundo. En efecto, Chile ha exportado en los últimos años a más de 180 países, cifra superior a los 129 mercados a los cuales exportaba en el año 1990.

Este comportamiento a nivel de destino ha permitido que la alta concentración de los envíos a pocos países se mantenga casi inalterada en 18 años. En efecto, sólo seis mercados representan más del 50% exportado por el país, cifra que ha permanecido intacta desde a lo menos 1996. Esto implica que el restante 50 por ciento del valor exportado por el país se divide en alrededor de 170 países. Este alto nivel de concentración de las exportaciones a nivel de mercados no es recomendable, dado que pone al país en un riesgo mayor frente a las crisis mundiales, absorbiendo de forma más fuerte shocks externos. Es así como por tradición, los principales mercados de nuestras exportaciones son: Estados Unidos, China, Japón y la Unión Europea. China tomando relevancia en los últimos años debido a su alto crecimiento y demanda por cobre que este conlleva.

Gráfico 2-5
Exportaciones por principales destinos, 1990
(porcentajes)⁸

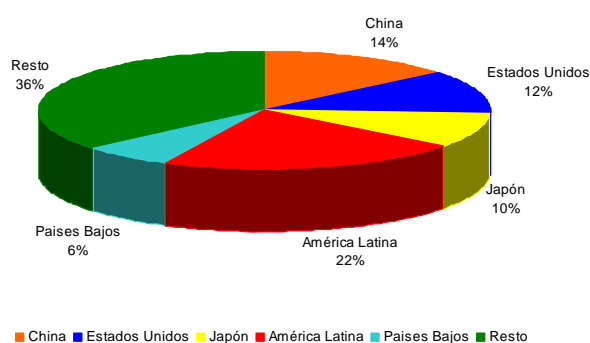


Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Para el año 1990, Estados Unidos era el principal destino de las exportaciones, representando un 17% de nuestros envíos. Japón ocupaba el segundo lugar con una participación 16,1%. Como tercer destino aparecía Alemania con un 10,9% de las exportaciones. A nivel continental, Europa era nuestro principal socio, concentrando un 39,1%. Hacia finales esta década, no mucho cambió, Estados Unidos y Japón continuaban siendo nuestros principales destinos, con participaciones de 19,4% y 14,3% respectivamente. Un cambio importante es la irrupción de la demanda Latinoamericana, en especial desde Argentina y Brasil, que ubicaron al continente Americano como el principal destino de nuestras exportaciones, sobrepasando a Europa con una participación del 38,9% en el total de envíos.

⁸ Se incluye Alemania como el principal destino de Europa.

Gráfico 2-6
Exportaciones por principales destinos, 2008
(porcentajes)⁹



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Es en el año 2000 en adelante en que comienza a irrumpir con fuerza China. Estados Unidos y Japón siguen siendo nuestros principales destinos para el año 2003, pero ya para esta fecha China ha desplazado al Reino Unido como tercer destino, obteniendo una participación de un 8,7%. Este crecimiento en los envíos, mayormente de cobre, ubica hoy a China como el principal destino de las exportaciones, desplazando el histórico lugar ocupado por EEUU. Lo interesante de los envíos a Norteamérica es que esa canasta presenta un mayor nivel de diversificación y valor agregado que sus contrapartes China y Japón.

Respecto a las compras que realiza el país desde el mundo, estas por tradición se han concentrado en el continente americano. En efecto, América concentra más del 50% de las importaciones chilenas a 2008, destacando las compras que se realizan desde EEUU, Argentina y Brasil. En un segundo lugar aparece el continente asiático con una participación de un 27%. Asia ha irrumpido en las importaciones del país en los últimos años, principalmente China y Corea han liderado el aumento en sus envíos hacia Chile. La creación de comercio producto de las rebajas arancelarias obtenidas en los TLC firmados con dichos países sería un factor relevante en estos resultados.

2.4 Exportaciones a nivel de empresas

Dada la alta dependencia del sector exportador en materias primas, donde la minería absorbe más de un 40% del valor exportado, la escala de producción implica que sólo un pequeño grupo de empresas explique gran parte de los envíos de Chile al mundo. Para 2008, nueve de las diez empresas con mayor valor exportado pertenecen al rubro de la minería, absorbiendo casi la mitad de las exportaciones del país.

⁹ Se incluye Países Bajos por ser el principal destino de Europa.

Cuadro 2-4
Número de empresas exportadoras y participación en el monto exportado¹⁰

Monto exportado (en US\$)	# de empresas	% total de empresas	Monto exportado total (millones de US\$)	% del total exportado
Promedio 1996-2000				
menos de 100.000	3.370	57,9	77	0,5
entre 100.001 y 1.000.000	1.478	25,4	530	3,3
entre 1.00.001 y 10.000.000	751	12,9	2.405	14,9
entre 10.000.001 y 100.000.000	194	3,3	5.185	32,0
más de 100.000.000	23	0,4	8.050	49,4
Promedio 2001-2005				
menos de 100.000	3.761	58,6	81	0,4
entre 100.001 y 1.000.000	1.593	24,8	580	2,5
entre 1.00.001 y 10.000.000	810	12,6	2.636	11,5
entre 10.000.001 y 100.000.000	219	3,4	6.209	26,7
más de 100.000.000	33	0,5	15.430	58,9
Promedio 2006-2008				
menos de 100.000	4.409	57,1	95	0,1
entre 100.001 y 1.000.000	1.845	24,0	679	1,1
entre 1.00.001 y 10.000.000	1.073	13,9	3.556	5,6
entre 10.000.001 y 100.000.000	318	4,1	9.185	14,4
más de 100.000.000	65	0,8	50.235	78,8

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras de WebComex.

La alta concentración de las exportaciones a nivel de empresa ha sido una constante en los últimos 10 años. Para los años 2006 a 2008, sólo 65 empresas exportaron más de US\$ 100 millones, concentrando más del 78% del total exportado. Si bien esta cifra es un avance en términos de diversificación a nivel de empresas, la brecha aún es abismante. Basta ver que en el período 1996-2000 sólo 23 empresas exportaban más de US\$ 100 millones. Otro ejercicio es observar que alrededor de un 57% del total de empresas posee una participación de un 0,1% en el total exportado por el país. En este grupo de empresas, se observa una alta rotación, sólo algunas exportan para todo el período. Sólo las empresas de mayor tamaño, con mayores niveles de productividad y capital humano muestran un buen desempeño exportador, manteniéndose en constante competencia en los mercados internacionales¹¹.

2.5 Exportaciones por Regiones

Si Chile quiere profundizar su participación en la economía global, debe basar su estrategia en el aprovechamiento de las ventajas comparativas que el país posee. Los cambios observados en la dinámica y posición relativa de las regiones en el país son clara demostración de esto. En efecto, la apertura al comercio mundial llevada a cabo en los últimos años ha incentivado la irrupción de nuevas industrias en la mayoría de las regiones del país.

En términos regionales, el proceso de desarrollo hacia el exterior del país se refleja en que el número de regiones que exportan más de US\$ 1.000 millones al año ha aumentado robustamente. En efecto, para el período 1990-1992, sólo 3 regiones presentan exportaciones

¹⁰ Monto exportados en millones de US\$.

¹¹ Álvarez (2004).

mayores a este monto, para el año 2008 esta cifra se ha más que triplicado. Sin embargo, las exportaciones siguen concentrándose en pocas regiones con sólo un quinto de ellas representando más de la mitad de los envíos al exterior.

Cuadro 2-5
Exportaciones por Región según CIU, año 2008
(millones de US\$)

	Regiones														
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	RM	XIV	XV
I. Agricultura, Fruticultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca Extractiva	5,6	5,7	217,0	305,7	737,9	866,1	456,4	143,4	43,7	60,7	7,0	7,0	400,3	0,4	6,5
Agricultura, fruticultura y ganadería	3,7	0,9	202,5	289,9	735,2	865,7	452,8	116,2	43,6	50,2	7,0	7,0	394,7	0,3	6,5
Silvicultura	0,0	0,0	0,0	0,1	1,2	0,3	3,6	15,6	0,1	6,1	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0
Pesca Extractiva	1,9	4,8	14,5	15,7	1,5	0,1	0,0	11,6	0,1	4,4	0,0	0,0	4,4	0,0	0,0
II. Minería	4.112,7	23.305,7	4.435,4	2.959,6	2.584,7	3.379,9	12,3	6,7	0,0	0,2	0,0	0,0	733,5	0,0	16,9
Cobre	3.840,9	21.546,6	3.861,4	2.506,7	2.387,6	2.169,8	12,1	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	106,3	0,0	13,3
Resto	271,8	1.759,1	574,0	452,8	197,1	1.210,0	0,1	1,7	0,0	0,2	0,0	0,0	627,2	0,0	3,5
III. Industria	412,3	1.198,9	257,6	123,1	1.334,1	1.097,2	1.065,5	5.827,3	446,4	2.729,6	681,7	681,7	5.820,4	7,0	122,4
Industria alimentaria, bebidas, licores y tabaco	212,4	21,7	21,8	108,9	636,3	983,2	611,8	914,9	107,4	2.595,0	242,3	242,3	1.570,0	2,2	12,8
Industria textil, prendas de vestir y cuero	1,1	0,0	0,0	0,0	4,1	1,5	5,0	47,4	2,8	3,0	0,8	0,8	138,2	0,0	0,1
Forestales y muebles de madera	0,0	0,0	0,0	0,1	56,4	1,1	27,1	1.841,1	45,2	77,8	5,4	5,4	69,1	4,0	0,0
Celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta	0,2	0,0	0,0	0,0	11,8	11,7	399,7	2.378,1	288,2	0,2	0,1	0,1	199,1	0,0	0,0
Productos químicos básicos y preparados, petróleo y derivados, caucho y plástico	77,1	842,1	15,7	11,6	440,5	24,2	12,6	514,1	1,4	49,6	433,1	433,1	1.224,6	0,0	89,9
Productos de barro, loza y porcelana, vidrio y productos minerales no metálicos	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	10,0	0,7	23,5	0,0	0,1	0,0	0,0	82,0	0,0	0,3
Industria básica del hierro y del acero, industria básica de metales no ferrosos	22,1	310,1	219,0	0,8	27,8	61,9	7,3	84,5	0,6	0,1	0,0	0,0	1.683,0	0,0	4,4
Productos metálicos, maquinaria, equipos material eléctrico, instrumentos de medida y material de transporte	99,2	24,4	1,1	1,8	155,2	3,7	1,4	23,5	0,5	4,0	0,0	0,0	841,2	0,9	14,8
Industria manufacturera no expresada	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	13,2	0,0	0,0
IV. Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Cuando analizamos a nivel de sectores, se destaca la participación de las regiones del norte del país en los envíos del sector minería, mientras que las regiones centro-sur del país ganan relevancia en el sector industrial, específicamente en el subsector alimentos. Sobresalen por su parte, los envíos industriales de la segunda región, que para el año 2008 posee exportaciones por un valor de US\$ 16.718 millones. Asimismo, los envíos del sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca extractiva se concentran entre las regiones I y VIII, incluyendo la Región Metropolitana.

En resumen, las ganancias del comercio internacional se observan de forma más clara en las regiones I a VIII (incluyendo la RM) y en la X. Estas regiones han sabido explotar su idiosincrasia en favor de un levantamiento productivo acorde con los competitivos mercados internacionales.

2.6 Evolución y Perspectivas de la Exportación de Servicios

Los servicios han ido adquiriendo cada vez más relevancia en la economía mundial, dada su mayor contribución en la producción mundial, alcanzando hasta dos tercios de esta, su capacidad de generar empleo, así como su mayor participación en el comercio internacional. También, los países pueden aprovechar la integración de las cadenas internacionales para la provisión de servicios y generar nuevas divisas, así como nuevas oportunidades de empleo. A medida que aumenta el ingreso de las naciones y se globalizan las economías, mayores son las oportunidades que presenta la exportación de servicios en términos de expansión rápida en

diversos mercados. Su preponderancia va decreciendo en promedio a medida que se comparan países con un menor nivel de ingreso.

Desde un punto de vista de la evolución del comercio de servicios, a partir de la década ochenta, el crecimiento en el comercio mundial de servicios ha ido experimentado un mayor dinamismo, explicado por la expansión del comercio transfronterizo, aumentando la demanda de servicios de transporte ligada a la expansión de las exportaciones de bienes, así como aquellas actividades vinculadas al turismo y los viajes¹². Sin embargo lo anterior, se evidencian crecientes actividades de servicios vinculados al comercio exterior en áreas que tradicionalmente eran no transables, como salud, educación, contabilidad, servicios jurídicos y de administración, publicidad e investigación y desarrollo, entre otras. Además, existen otras actividades donde las exportaciones eran relativamente importantes, como en el campo de las finanzas, construcción e ingeniería, las que han visto profundizar su proceso de internacionalización, así como también industrias como los servicios de computación y el software rápidamente se transformaron en actividades en donde el comercio internacional juega un rol fundamental.

Importante ha sido el desarrollo y progreso tecnológico que se ha concentrado progresivamente en la creación de nuevos servicios y en la mejora y adaptación de los servicios más tradicionales. Es así como dentro del proceso de globalización de las economías, las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC's), han permitido reducir costos y tiempos requeridos para generar, procesar, almacenar y transmitir información que están llevando los países en recientes décadas. Dicho cambio tecnológico ha permitido que muchos servicios puedan ser prestados a distancia, incluso fuera de las fronteras físicas de un país, especialmente aquellos que están basados en el conocimiento, tales como, centros de comunicaciones (calls centers), consultorías, entre otros.

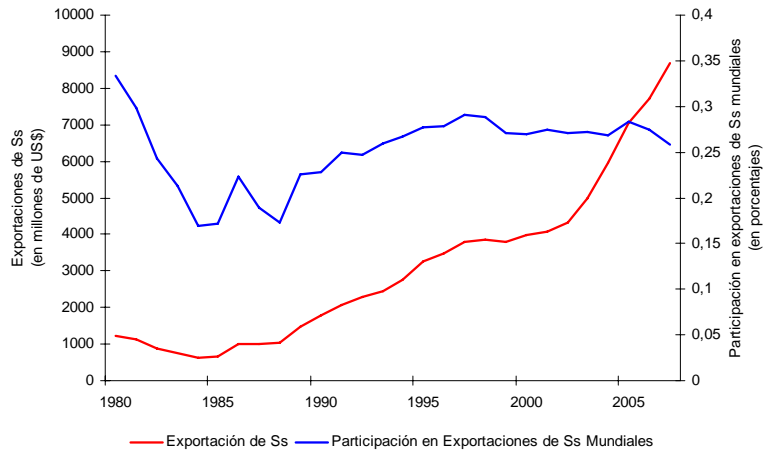
Chile ha llevado a cabo importantes esfuerzos en constatar la creciente importancia del sector servicios en la economía mundial. En efecto, se han llevado a cabo negociaciones en materia de servicios para que se favorezca la liberalización del comercio, en los Capítulos específicos al interior de los Acuerdos Comerciales firmados. En éstos, se busca consolidar la legislación, proporcionar reglas estables, certidumbre y transparencia, así como marcos para acuerdos de reconocimiento mutuo, que facilitan la prestación de servicios profesionales y que favorecen directamente las oportunidades para incrementar las exportaciones de servicios.

En esta dirección, Chile ha negociado 11 Acuerdos de Libre Comercio que incorporan Capítulos o Protocolos de Servicios con Canadá, México, EE.UU., Unión Europea, EFTA, Corea, Centroamérica, Japón, Australia, MERCOSUR y China. Además, Chile ha firmado 18 Acuerdos de Doble Tributación, dentro de los cuales once están plenamente vigentes. Estos inciden favorablemente en el estímulo a la exportación de servicios profesionales y en el establecimiento de Chile como plataforma de inversiones y de exportación hacia terceros países.

En nuestro país, el sector servicios comienza a mostrar dinamismo en los últimos ha tenido un desempeño sólido, acorde con los mercados internacionales. En efecto, las exportaciones de servicios han mostrado una tendencia creciente en los últimos 20 años, destacándose el período 2002-2007 donde el crecimiento promedio fue aún mayor. A 2007, las exportaciones de servicios totalizaron US\$ 8.676,7 millones, representando más de un 10% de las exportaciones totales.

¹² Según la OMC, las exportaciones mundiales de servicios ascendieron a US\$ 3.731.300 millones el año 2008, representando un 19% de las exportaciones globales el año 2008. A su vez, en el período 2002-2008, se observa un interesante crecimiento a una tasa media anual de 14,6%.

Gráfico 2-7
Exportaciones de Servicios (Ss) en Chile y su participación mundial
(millones de US\$ y en porcentajes)

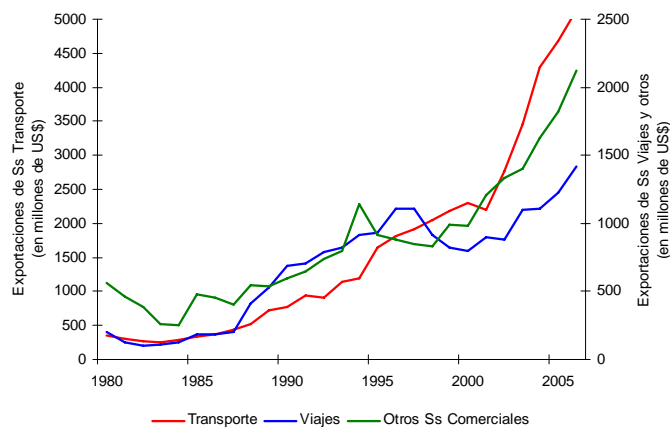


Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Si bien Chile ha aumentado sus envíos de servicios en un 9,7% anual entre los años 1990-2007, la participación del país en los envíos mundiales de este ítem se ha mantenido relativamente constante en los últimos dieciocho años. Esto es clara demostración de como el sector servicios ha crecido robustamente en el mundo, potenciando el intercambio entre países más allá de los tradicionales bienes.

Cuando analizamos las principales partidas en las exportaciones de servicios, los servicios de transporte son los que presentan un mayor crecimiento, con un aumento anual de un 16,1% para el período 1990-2007. Le siguen los servicios de viajes, con un crecimiento de 13,1% y otros servicios comerciales con un aumento anual de 7,3%.

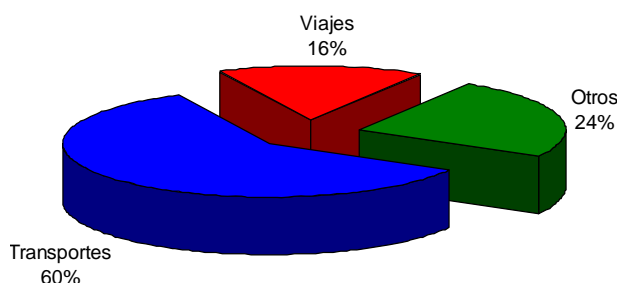
Gráfico 2-8
Exportaciones de Servicios (Ss) en Chile por tipo
(millones de US\$)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Por su parte, durante el año 2008, las exportaciones de servicios de Chile al mundo totalizaron US\$ 10.755 millones, con una participación de 14% del total¹³. De éstos, ese año los servicios de transportes, seguido de las exportaciones de “Otros Servicios Comerciales”. Estos servicios se han ido incrementando desde el año 2004, para totalizar US\$ 2.617 millones el año 2008, alcanzando un 24% de las exportaciones totales. Dentro de dicha categoría destacan los “Otros Servicios Comerciales”, cuyas exportaciones de servicios, durante el año 2008, totalizaron US\$ 1.752 millones, con una participación de 17,9% de las exportaciones totales de servicios. En esta clasificación se incluyen los “servicios relacionados con el comercio”, los “servicios de arrendamiento y explotación” y los “servicios empresariales, profesionales y técnicos”. Las exportaciones de estos últimos ascendieron a US\$771 millones ese año¹⁴.

Gráfico 2-9
Estructura de las Exportaciones Totales de Servicios de Chile
(porcentaje, 2008)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

A partir de un estudio elaborado por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) y el Instituto Nacional de Estadísticas (INE)¹⁵, de las diez categorías de exportación de servicios durante el año 2006, la más relevante fue “Otros Servicios Empresariales”, explicando una parte fundamental del total exportado. La segunda categoría en importancia fueron los “Servicios de Informática e Información”. A su vez, por tipo de servicio, destacan las exportaciones de “Servicios de Distribución al Por Menor” con un 43% del total, seguido por los “Servicios de Informática e Información”, los “servicios relacionados con el comercio exterior” y los “servicios de ingeniería”. Según el estudio, el 53% de las exportaciones transfronterizas se destinaban a América del Sur, América del Norte (23%), Europa (20%) y Asia (8%). Por destino país, aparecían Perú, Argentina, Estados Unidos, seguidos de Brasil y Japón, Colombia, México y Ecuador.

¹³ En las cifras de Balanza de Pagos de Chile, se registran en las categorías de servicios sólo los flujos de comercio entre residentes y no residentes, excluyendo aquellas transacciones que significan una presencia comercial de Chile en el exterior, por una parte, y de filiales de empresas extranjeras en el territorio nacional por otra (modo 3 de suministro de servicios). Para efectos de la Balanza de Pagos, estas filiales son consideradas como residentes del país donde están radicadas y por lo tanto sólo generan transacciones de comercio entre residentes.

¹⁴ Es interesante destacar que a nivel mundial en el año 2008 las exportaciones de servicios empresariales representaron un 50% del total de clasificado dentro de “otros servicios comerciales”. Se destacan las exportaciones de servicios financieros, franquicias y derechos de licencia y servicios de informática e información. Estos rasgos estructurales de las exportaciones mundiales de servicios, constituyen para Chile un fuerte aliciente ya que el país aún mantiene bajos niveles de exportación en estas categorías de servicios, permitiendo visualizar que ellas cuentan con un desarrollo de los mercados mundiales importante, a los cuales Chile podrá en el futuro incorporarse.

¹⁵ “Exportación de Servicios Tradicionales 2005-2006, Informe Analítico”. DIRECON, INE, Santiago de Chile, 2008.

Lo interesante del estudio es que a partir de la muestra de empresas escogidas, se evidencia la necesidad de proximidad para prestar servicios donde los proveedores suministran sus productos mediante la presencia comercial en el extranjero, con el establecimiento de filiales comerciales. Además, dado el menor tamaño del mercado chileno, varios sectores de servicios están buscando expandir sus actividades con el crecimiento de sus empresas en el exterior y la venta de servicios fuera de las fronteras nacionales. Desde esta perspectiva, el dinamismo futuro del comercio de servicios seguirá profundizándose en el marco de la internacionalización de la economía chilena y la estrecha vinculación existente entre la inversión extranjera directa (IED) y los servicios, en el sentido que más del 60% de la IED se lleva a cabo a través de estos mecanismos.

En el caso de la economía chilena, el desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación ha permitido la prestación a distancia de una mayor variedad de servicios (contabilidad, finanzas, logística, gestión del área informática, etc.), modalidad que viene creciendo fuertemente en los últimos años, ya que cada vez son más las empresas que instalan o contratan centros offshore con el objetivo de proveerse de estos servicios. Estas actividades han ido aumentando en el total del comercio de servicios de rubros tales como servicios empresariales y profesionales, computación e información o construcción e ingeniería, frente a otros más tradicionales como transporte o viajes¹⁶.

En esta dirección, el potencial de desarrollo y expansión del comercio de servicios en la economía chilena dependerá en parte de dicho proceso de externalización de los servicios (outsourcing), con la creciente tercerización de actividades que no estén estrechamente relacionadas con los negocios directos de las empresas, que abrirán mayores oportunidades para la exportación de servicios. A su vez, Chile ha sido una de las principales economías, cuya fase se caracteriza por la externalización de servicios empresariales, sobre una base offshore y sustentada en factores estructurales relacionados con el equilibrio macroeconómico, el costo y la productividad del factor trabajo, entre otros. Además, la dinámica de los servicios en el proceso de agregación de valor en los sectores industriales, con venta de soluciones más que productos han contribuido profundizar el comercio de servicios.

3 Principales efectos comerciales de los Acuerdos Comerciales.

3.1 Rasgos relevantes de los Acuerdos Comerciales

Desde 1990 Chile ha buscado profundizar la política de apertura unilateral aplicada desde mediados de los años 70, a través del fortalecimiento de los vínculos de carácter multilateral y bilateral, logrando en los últimos años afianzar los lazos comerciales con 57 países a través de 21 Acuerdos Comerciales (incluido el firmado recientemente con Turquía). Como resultado de dichas políticas, la participación del comercio de bienes en el PIB ha tenido un aumento sostenido, pasando de un 44% en 1990 a un 69,6% en 2008.

¹⁶ Según un estudio de la consultora estadounidense A.T. Kearney, Chile aparece como uno de los diez mejores destinos del mundo para la externalización de servicios, en el lugar 9º entre 25 países. En el contexto regional, Brasil está en el lugar 7º de este ranking -que encabezan India y China- gracias al tamaño de su mercado y a los bajos costos para hacer negocios. Sin embargo, el estudio enfatiza que el nuestro país ofrece el mejor clima de negocios y la mejor infraestructura en la región, con una red digital sólida y servicios satelitales de óptima calidad.

Las negociaciones comerciales llevadas a cabo por Chile han sido una forma de alcanzar el libre comercio al que la teoría le asigna múltiples beneficios¹⁷. En estas negociaciones se ha buscado reducir los aranceles de manera bilateral, otorgando acceso preferencial en materia comercial entre un grupo de países, manteniendo su protección con relación a terceras naciones.

A través de la reducción de aranceles y la eliminación de restricciones no arancelarias, el país ha buscado mejorar la eficiencia del sistema productivo interno, permitiendo que los productos importados y los precios internacionales traspasasen las fronteras de protección establecidas bajo el patrón de desarrollo de una economía cerrada, incentivando la eficiencia económica y eliminando el denominado sesgo anti-exportador¹⁸.

Asimismo, la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, aplicadas principalmente a productos con mayor grado de elaboración ha permitido un cambio en la estructura exportadora, principalmente la de origen industrial.

3.1.1 Preferencias arancelarias exportaciones chilenas

En cuanto al acceso a mercados, los Acuerdos suscritos por Chile han permitido que en la actualidad casi la totalidad del monto exportado a los países con Acuerdos vigentes ingresen libres de arancel. En efecto, en 2008 Chile pagó un arancel efectivo de 0,4%, alcanzando con ello una rebaja en acceso de sus mercancías de un 87,8% en relación al arancel de Nación Mas Favorecida (3,2%) que hubiese tenido que pagar de no haber suscrito dichos Acuerdos Comerciales. Situación que cobra vital importancia si se considera que en la actualidad más del 90% del monto total exportado por Chile se dirige a países con Acuerdos Comerciales. En el cuadro exhibido a continuación se presentan las ganancias en acceso que las exportaciones chilenas tienen en los mercados con los cuales Chile tiene Acuerdos al 2008.

¹⁷ La teoría del comercio internacional sugiere que el libre comercio es deseable puesto que evita que los países incurran en las pérdidas de eficiencia asociadas a la protección. Asimismo, en el caso de un país pequeño como Chile, el libre comercio también genera otros beneficios que el análisis costo beneficio tradicional no tiene en cuenta, como aprovechar las economías de escala asociadas a la producción y ofrecer mayores oportunidades de aprendizaje e innovación propiciadas por la mayor competencia y el acceso a nuevos mercados (Krugman y Obstfeld, 1997).

¹⁸ El sesgo anti-exportador se refiere a la menor competitividad que puede generarse sobre las exportaciones de un país por la existencia de mayores costos de productos importados como consecuencia de poseer aranceles mayores a los insumos que sus competidores en el mercado internacional.

Cuadro 3-1
Condiciones de acceso de exportaciones chilenas en los Acuerdos Comerciales

País	2008 Miles US\$	NMF	Arancel Efectivo	Rebaja en Acceso
Argentina	920.462	8,6%	0,1%	98,8%
Brasil	3.933.664	5,9%	0,1%	98,3%
Paraguay	102.846	13,9%	1,8%	87,1%
Uruguay	202.634	6,0%	1,0%	83,3%
Mercosur	5.159.606	6,5%	0,2%	97,4%
Bolivia	390.025	8,7%	6,2%	28,7%
Colombia	655.130	13,9%	0,1%	99,3%
Ecuador	453.915	12,8%	0,1%	99,2%
Perú	1.201.043	4,1%	0,3%	92,7%
Venezuela	1.131.699	15,3%	1,3%	91,5%
Comunidad Andina	3.831.812	10,6%	1,1%	89,2%
México	2.068.164	21,1%	0,0%	99,9%
Estados Unidos	7.064.685	1,6%	0,1%	93,8%
Canadá	1.316.428	1,9%	0,0%	100,0%
Costa Rica	183.895	4,5%	1,2%	73,3%
El Salvador	101.259	3,7%	0,5%	86,5%
Centro América	285.154	4,2%	1,0%	77,4%
Aladi + C. América	11.344.736	10,5%	0,5%	95,3%
Corea	3.729.074	3,5%	1,2%	65,7%
Unión Europea	16.156.224	1,0%	10,0%	90,0%
R.P. China (1)	9.371.956	1,4%	0,2%	85,7%
India (2)	1.689.925	2,7%	2,5%	7,4%
Japón (3)	6.850.436	80,0%	0,6%	25,0%
Arancel efectivo Total	57.523.464	3,2%	0,4%	87,8%

Notas:

(1) Se considera como base lo negociado en el TLC.

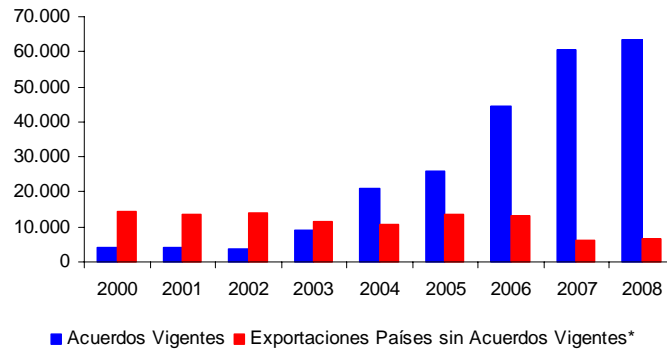
(2):Se considera como base lo negociado en el AAP.

(3):Se considera como base lo negociado en el TLC.

Fuente: Departamento de Acceso a Mercados, DIRECON.

Es necesario poner de relieve que las preferencias alcanzadas en materia de acceso a mercados son parte de un proceso de desgravación que se inicia desde la entrada en vigor de los Acuerdos comerciales y que continúa hasta que se completan los procesos de desgravación establecidos en el marco de las negociaciones. Desde el año 2003 se observa una concentración cada vez mayor de las exportaciones nacionales hacia los países con los que Chile ha establecido Acuerdos Comerciales, como consecuencia de la vigencia que desde ese año han tenido importantes Acuerdos firmados por Chile, tal es el caso del TLC firmado con Estados Unidos y el Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea, a lo que se suman los firmados con Japón, China y Corea entre otros.

Gráfico 3-1
Exportaciones de Chile con y sin Acuerdos
(millones de US\$)



(*) Considera las exportaciones a partir del año de entrada en vigencia del Acuerdo.

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Asimismo, la eliminación de los aranceles para un conjunto de productos sujetos a un plazo máximo de desgravación, junto a otras disposiciones que mejoran el acceso a los mercados, significan un importante impulso para generar condiciones más propicias para el desarrollo de las regiones del país, a través de la expansión exportadora que va más allá de la exportación tradicional de minerales..

En esta dirección se ha observado el impacto positivo que los Tratados han tenido en el desarrollo exportador del sector frutícola, lo que ha beneficiado desde la III hasta la VII Región. En la V Región, el principal sector beneficiado ha sido la industria petroquímica, en tanto que las nuevas perspectivas para la industria química tienen un efecto positivo en las regiones I y II. El desarrollo de la VII Región también se ha visto favorecido por el crecimiento de su agroindustria, así como en las regiones IX y la X. Finalmente, se debe destacar que la industria forestal localizada en las regiones VIII y IX, así como la industria de la pesca y de los productos del mar, localizadas en las regiones X, XI y XII, han tenido grandes oportunidades en materia de acceso desde el primer día de vigencia de muchos de los Tratados.

Si consideramos el acceso de bienes que Chile tiene a seis importantes mercados con los cuales se tiene Acuerdo, es posible apreciar aún más las ganancias que en materia arancelaria han traído los Tratados suscritos por Chile. En efecto, desde el primer día de vigencia, los TLC han consolidado y ampliado significativamente el acceso preferencial de los productos chilenos, ingresando un gran porcentaje de nuestras exportaciones del país libres de arancel.

Cuadro 3-2

	2008		Termino de proceso desgravación	
	Productos libres de arancel (%)	Monto exportado libre de arancel (%)	Año	Productos libres de arancel (%)
EE.UU.	97,4	96,7	2015	100
Corea	84,4	54,2	2017	95,7
Japón	80,0	81,4	2022	85
Unión Europea	92,4	96,8	2013	96,5
China	62,9	95,0	2015	97
México	98,2	99,7	2006	98,2

Fuente: Departamento de Acceso a Mercados, DIRECON.

Uno de los casos más significativos es el que sucederá una vez culminado el proceso de desgravación establecido con China, mercado al cual se dirigen un 14% de nuestros envíos y al que en la actualidad (2008) un 62.9% del total de productos negociados puede ingresar libre de arancel, cifra que en 2015 alcanzará el 97%. Con ello un total de 7.366 productos de la canasta exportadora chilena tendrán acceso completo a uno de los mercados más grandes del mundo. Otro importante efecto tarifario es el obtenido de la negociación con la Unión Europea, mercado con el cual actualmente 92,4% del total de productos negociados se encuentran con plena desgravación arancelaria, superando ampliamente el 76,2% alcanzado en 2003, año de entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica. Con ello el 96,8% del total exportado por Chile a dicho mercado en 2008 ingreso libre de arancel.

Cabe poner de relieve que pese a los cronogramas de desgravación establecidos producto de las negociaciones, se han adelantado desgravaciones a determinados productos. Este es el caso presentado con Estados Unidos, país con el cual se adelantó para el primero de enero de 2009 un paquete de rebajas a arancel cero para un grupo de productos, destacándose en particular para el caso chileno las alcachofas en conserva, las cuales se encontraban sujetas a una cuota de 950 toneladas con arancel cero y fuera de ellas con un arancel base de 14,9% con desgravación a 12 años. Por su parte, Chile adelantó la rebaja arancelaria a un grupo de productos que contemplan entre otros el arroz y las arvejas, mercancías que alcanzaban desgravación plena en el primero de enero de 2015 y 2011, respectivamente.

Situación similar es la presentada con México, país con el cual culminó el proceso de desgravación arancelario, permitiendo con ello que el 98,3% del total de mercancías negociadas pueden ingresar al mercado azteca libres de arancel. El 1,7% de los restantes productos negociados en el marco del TLC se encuentran excluidos del proceso de desgravación. No obstante, la mayor profundización de las relaciones comerciales ha permitido negociar preferencias arancelarias para productos que se encontraban excluidos de desgravación, es así como desde el 15 de junio de 2009 la exportación que Chile realice de cigarrillos¹⁹ ingresaran libres de arancel al mercado azteca.

¹⁹ 2402.20.00 cigarrillos que contengan tabaco.

3.1.2 Contingentes arancelarios

Es necesario destacar que los productos correspondientes a sectores productivos más sensibles en la mayoría de estos Acuerdos, en algunos casos se encuentran excluidos del proceso de desgravación o presentan cronogramas de desgravación más largos, alcanzando arancel cero en periodos de tiempos que en algunos casos alcanzan los 20 años. En esta dirección y con el fin de permitir un mayor acceso al mercado externo de estos productos, diversos socios comerciales han concedido contingentes arancelarios para muchos de ellos²⁰.

Es así como Chile ha recibido cupos para una canasta de productos considerada de alta sensibilidad interna por parte algunos de nuestros socios comerciales, si consideramos una muestra de ella, es posible encontrar contingentes para las carnes bovinas, carnes de pollo, carnes de pavo, carne porcina y la pasta de tomate. Del total de Acuerdos suscritos por Chile, que contemplan dentro de sus compromisos el otorgamiento de cupos a dichos productos, a continuación se presentan aquellos concebidos en los Acuerdos Comerciales suscritos con la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Corea²¹.

Cuadro 3-3
Contingentes arancelarios otorgados al momento del Acuerdo a Chile por algunos socios comerciales (toneladas)

	Unión Europea	Estados Unidos	Japón	Corea
Carne bovina	1.000	1.000	1.108	400
Carne de pollo	7.250	8.000	2.042	2.000
Carne de pavo				600
Carne porcina	3.500		18.667	
Pasta de tomate			2.158	

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

Cabe señalar que también, el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y los países miembros del MERCOSUR (ACE 35) contempla la concesión recíproca de contingentes para un gran número de productos para cada uno de sus países miembros.²²

Los contingentes arancelarios han permitido que la exportación de dichas mercancías se haga en condiciones de acceso más favorables a aquellas que hubiesen existido si sólo se esperara el proceso normal de desgravación, ingresando las cantidades establecidas a dichos mercados con importantes reducciones en los derechos de aduana normales, llegando en algunos casos a cero.

En esta dirección, interesante es mencionar lo sucedido con el envío de carnes porcinas a Japón, principal mercado de destino de las exportaciones de cerdo realizadas por Chile. En septiembre de 2007, Chile recibió una tasa arancelaria preferente para la exportación de carne

²⁰ Un contingente arancelario es todo valor o cantidad predeterminada de un producto dado, que puede importarse durante un período específico con una reducción de los derechos de aduana normales, y por encima del cual toda cantidad adicional de ese producto puede importarse pagando los derechos de aduana normales

²¹ China no otorgó contingentes arancelarios a Chile.

²² (i) Argentina concedió cupos para 28 productos, entre los que se destacan las paltas, aceite de pescado y los tractores. (ii) Brasil otorgó cupos para 25 productos entre ellos se incorpora el pavo congelado, peras, duraznos, nectarinas, malta de cebada y el concentrado de tomates, (iii) Paraguay concedió cupo para el vino espumoso y (iv) Uruguay dio cupo para las pasas

porcina al mercado japonés a través de un sistema de cupos, lográndose con ello una reducción arancelaria que permitiría que dicha mercancía (con sus partidas arancelarias correspondientes) ingrese a Japón pagando un arancel preferente, inferior al que pagaría fuera del contingente²³. Si bien el arancel pagado aún es alto, el otorgamiento del cupo ha beneficiado sin duda alguna a los exportadores de carne porcina a dicho mercado.

Cuadro 3-4
Principales mercados de destinos de Chile de las exportaciones de carne porcina
2002 – 2007
(millones de dólares FOB, corrientes y porcentaje)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Japón	70,9	93,1	152,8	186,2	174,9	187,9
Corea del Sur	7,7	29,5	51,5	67,7	71,1	106,8
Total exportaciones carnes de cerdo	105,7	150,3	234,9	295,7	311,9	363,8
Nº de países de destinos de las exportaciones de cerdo	16	21	19	23	29	34

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Para graficar aún más la importancia que el otorgamiento de contingentes arancelarios tiene en la mejora en el acceso de muchos productos, vale la pena explicitar lo sucedido con la Unión Europea, bloque que otorgó a Chile cuotas para una canasta que considera cinco categorías²⁴. La primera incluye la carne bovina, carne porcina, carne ovina y la carne de ave; la segunda contempla los quesos, ajos, cereales, hongos preparados y cerezas preparadas; y la tercera abarca los productos correspondientes a confitería, chocolatería y galletería. Los productos incorporados en estas categorías se encuentran libres de arancel dentro del contingente otorgado, difiriendo la cuota otorgada y el crecimiento anual de ésta. En el caso de la primera categoría el volumen del contingente se incrementa un 10% anual, en tanto, el volumen de la segunda y la tercera categoría lo hacen en un 5% anual.

Por su parte, la cuarta categoría considera la merluza y el salmón ahumado, productos que se encuentran sujetos a una eliminación gradual del arancel dentro de la cuota en diez tramos iguales; y por último se encuentra la quinta categoría que incluye únicamente al atún en conserva²⁵, mercancía afecta a un margen preferencial dentro de la cuota equivalente a un tercio del derecho Nación Más Favorecida, lo que implica un pago correspondiente a dos tercios del arancel.

El cuadro presentado a continuación refleja la utilización que Chile hizo de los contingentes arancelarios otorgados por la Unión Europea para cada grupo de productos en 2008, en el es posible observar la importancia que para el país tienen el otorgamiento del cupo, en efecto durante dicho año, las carnes, en particular la bovina, la porcina y la de aves hicieron uso de la totalidad del contingente asignado. En tanto, los envíos de carne ovina ocuparon un 60,3% del cupo total, ingresando al mercado europeo 3.617 toneladas libres de arancel. Asimismo, los

²³ Es necesario señalar, que el arancel presenta una disminución anual dentro del cupo por un periodo de cinco años, luego las partes negociarían, sobre la cantidad de la cuota conjunta y la tasa arancelaria dentro de la cuota para ser aplicada después del quinto año

²⁴ Los contingentes arancelarios otorgados en función del Acuerdo suscrito entre Chile y la Unión Europea, son asignados con arreglo al principio de "primero en tiempo, primero en derecho" (*first come, first served*). Asimismo, las cuotas no tienen fecha de duración o término, sino que están sujetas a las disposiciones generales de revisión que contempla el Acuerdo en materia de acceso a mercados.

²⁵ Excluidos los llamados "lomos".

envíos de ajos, merluza, salmón ahumado, kiwi y pescados ocuparon la totalidad de la cuota otorgada en 2008.

Cuadro 3-5
Contingentes arancelarios otorgados por la UE (27) a Chile

Producto	2008			
	Cuota	Utilizado	Saldo	% Utilización
Carne Bovina	1.500	1.500	0	100%
Carne Porcina	5.250	4.973	277	94,7%
Carne Ovina	6.000	3.617	2.383	60,3%
Carne de Aves	10.875	10.856	19	99,8%
Quesos	1.875	0	1.875	0%
Ajos	661	661	0	100%
Cereales	1.250	0	1.250	0%
Hongos preparados	625	0	625	0%
Cerezas preparadas	1.250	0	1.250	0%
Confitería	400	37	363	9,2%
Chocolate	400	1	399	0,3%
Galletas	500	5	495	1,1%
Merluza	5.000	4.993	7	100%
Salmón ahumado	40	40	0	100%
Atún	150	0	150	0%
Kiwi	1.200	1.200	0	100%
Pescados (Salmón, Merluza, Filetes Congelados y Surimi)	725	725	0	100%

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras de la Comisión Europea.

Es necesario poner de relieve el crecimiento del valor exportado de estos productos durante los últimos años, situación que se vera aún más incentivada con las mayores preferencias arancelarias otorgadas dentro del contingente y/o en algunos casos con la culminación de los procesos de desgravación, lo que permitirá que los productos ingresen a dichos mercados libres de arancel - en cualquier monto - o con mayores preferencias arancelarias.

3.1.3 Preferencias arancelarias a las importaciones

Por su parte, la política arancelaria llevada a cabo, ha conducido a una reducción gradual y sistemática del arancel uniforme pagado por nuestras importaciones, pasando desde el 15% al 6% actual. No obstante, producto de los Acuerdos comerciales llevados a cabo por Chile, el arancel efectivo que pagan nuestras importaciones no supera el 1%.

Entre los beneficios derivados de la política de inserción comercial llevada a cabo por Chile, se encuentra el aumento del bienestar de los consumidores chilenos, quienes han visto mejorada su calidad de vida a través del acceso a una mayor variedad productos, así como, por las ganancias derivadas de las rebajas arancelarias, que permiten que los productos ingresen con menores precios impulsados por un menor arancel. Lo que también ha beneficiado a los

productores nacionales, tras facilitar la incorporación de nueva tecnología a sus procesos productivos.

Del cuadro presentado a continuación, es posible observar el arancel promedio que pagaron las importaciones realizadas por Chile desde Estados Unidos, Corea, Japón, Unión Europea, China y México en 2008, mercados de los cuales provino cerca del 70% del total comprado por Chile al exterior en dicho año.

El 95,5% del valor total importado desde la Unión Europea, principal origen de las importaciones chilenas (25%), ingresó al mercado chileno libre de arancel. En tanto, el 96,2% de las compras realizadas desde Estados Unidos lo hizo libre de derecho, cifra que en 2015 llegará al 100%.

Cuadro 3-6

	En 2007- 2008		Término de proceso desgravación	
	Productos libres de arancel (%)	Monto importado libre de arancel (%)	Año	Productos libres de arancel (%)
EE.UU.	95,0	96,2	2015	100
Corea	44,8	77,8	2020	98,8
Japón	78,0	95,6	2022	92,6
Unión Europea	95,1	95,5	2013	98,7
China	75,0	57,0	2015	98
México	98,3	99,5	2006	98,3

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

El mayor acceso a bienes, así como el menor precio pagado por los productos importados debido a la importante reducción arancelaria, han incentivado fuertemente las compras de bienes desde el exterior en todas sus categorías. La importación de bienes de consumo que entre 1996 y 2002 se contrajeron (en valor) a una tasa promedio anual de 2%, ha experimentado los últimos años una expansión fuerte y sostenida, creciendo a una tasa promedio anual de 24% entre 2003 y 2008, este último periodo coincide con la entrada en vigor de importantes Acuerdos firmados por Chile – Unión Europea (2003), Estados Unidos (2004), Corea (2004), China (2006), bloque P-4 (2006), India (2007), Japón (2007), entre otros –. En esta dirección, importante ha sido la entrada en vigor del TLC firmado con China, mercado desde el cual provino un 27% de las importaciones de bienes de consumo. Asimismo, destacan los Acuerdos con la Unión Europea, Estados Unidos, Corea y Japón, orígenes que abastecieron en su conjunto un 28% del total de dichas compras en 2008.

Tendencia similar es la presentada por las compras de bienes de capital que entre los años 1996 y 2002 se contrajeron a una tasa promedio anual cercana al 6% y que, desde el año 2003 se expanden a una tasa promedio anual de 25%. Por su parte, las importaciones de bienes intermedios, que en el septenio 1996-2002 venían creciendo a una tasa promedio anual de 0,3%, comienzan a crecer desde el año 2003 a una tasa promedio anual de 28%.

Como se puede observar la apertura comercial tiene efectos diversos, en particular, aquellos relacionados con la adquisición de nuevas ventajas comparativas, con incentivos a la innovación tecnológica, crecimiento de la productividad y de la inversión, todos estos factores asociados a un incremento en la tasa de crecimiento del producto en el largo plazo.

Importante es destacar que los beneficios de los Tratados firmados por Chile van mas allá de la eliminación de las barreras arancelarias, también deben llevar a una garantía de acceso a mercados. De esta forma, en los Acuerdos suscritos por Chile se han complementando las rebajas arancelarias con la eliminación de las Barreras no arancelarias y las situaciones que no permitan una competencia en condiciones igualitarias.

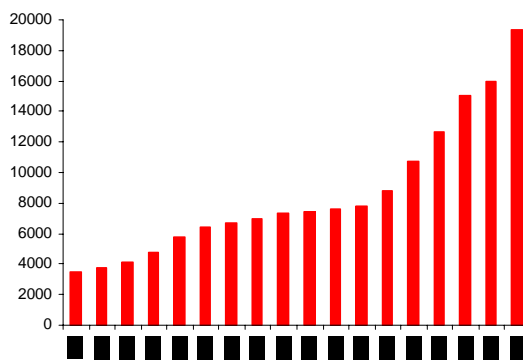
3.2 Perspectivas de exportaciones y productos no tradicionales

3.2.1 Evolución de las exportaciones no tradicionales

La economía chilena ha registrado una importante diversificación de sus exportaciones en las últimas décadas. Se ha observado una mayor presencia de firmas establecidas, así como nuevas empresas y productos que han ingresado a nuevos mercados incorporando innovación y mejoras tecnológicas en sus procesos de producción²⁶. Entre algunas de las actividades de exportación no tradicional, se evidencian clusters productivos en actividades vinculadas en la industria del cultivo del salmón y del vino, así como otras relacionadas en el sector agropecuario e industrial. Sin lugar a dudas, la diversificación se ha materializado también gracias a la importante presencia institucional de los Acuerdos Comerciales firmados con la mayoría de nuestros socios comerciales relevantes desde mediados de la década noventa en adelante. No obstante este avance, ella todavía corresponde a productos ligados a los recursos naturales.

En esta estrategia exportadora, además de la importancia histórica de la minería y el sector forestal, en las últimas décadas las exportaciones no tradicionales²⁷ han ido jugando un rol clave en el desarrollo exportador chileno. En efecto, éstas se elevaron desde un valor de US\$ 3.500 millones el año 1991 a US\$ 19.400 millones el año 2008, multiplicándose más de 5,5 veces en el período en cuestión. A su vez, en el mismo lapso, el ritmo de crecimiento promedio anual de las exportaciones no tradicionales fue 11%, mientras que el Producto Interno Bruto (PIB) se expandió a una tasa media anual de 5,4% en similar período. Esta relevancia se profundiza, cuando se analiza la participación relativa de las exportaciones no tradicionales en el PIB, cuya tendencia es creciente, pasando de una participación promedio de 8% durante la década noventa a representar 11% en los últimos años de la década actual.

Gráfico 3-2
Evolución Exportaciones No Tradicionales, 1991-2008
(millones de US\$ FOB)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

²⁶ Detrás de esta interesante evolución en la exportación de bienes, también se han observado mayores dinámicos en el comercio de servicios, así como también en las inversiones en diversos campos de actividad económica

²⁷ Existen varias definiciones sobre la canasta de exportaciones no tradicionales, tales como la definida por el Banco Central de Chile. En este estudio, las exportaciones no tradicionales incluyen productos distintos al cobre, harina de pescado, celulosa, hierro, salitre, plata metálica, óxido molibdeno y ferromolibdeno, minerales de oro, madera aserrada y cepillada y metanol, clasificación consistente con la definición de ProChile, la que es conveniente para ir evaluando y monitoreando el desempeño de algunos de los sectores de exportación no tradicionales. Cabe señalar que dado que la clasificación arancelaria chilena (SACH) ha sufrido modificaciones en los últimos años, se actualizó la canasta clasificada al nuevo código arancelario.

Desde la década noventa se evidencia una importante tasa de expansión de las exportaciones totales, cuya explicación obedece al crecimiento de los envíos tradicionales, así como también al importante dinamismo en las exportaciones no tradicionales. Es posible señalar que el incremento se da en un contexto de las buenas perspectivas en la actividad económica mundial, especialmente en el mercado de Estados Unidos, la estabilidad económica de la Unión Europea y el rápido crecimiento de los mercados asiáticos.

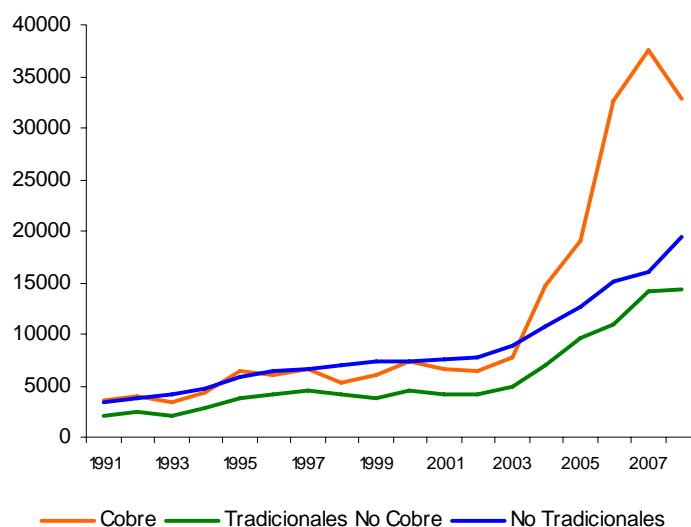
En el período 1990-2000, mientras las exportaciones totales crecían a una tasa promedio anual de 9%, las exportaciones no tradicionales se expandían en 11%. A su vez, en el lapso comprendido entre 1990 y 1995, éstos se expandieron a una tasa media anual de 15,2%. Sin embargo, se debe constatar que el volumen exportado de cobre en el período 1996-2000 se expandió a una tasa media anual de 13,7%, mayor a las exportaciones no tradicionales que crecieron 9,3%.

Posteriormente, la crisis asiática, que afectó a la economía chilena entre los años 1998 y 1999, provocó un shock desfavorable en los términos de intercambio y una contracción especialmente en las exportaciones tradicionales. Sin embargo el anterior escenario adverso, el valor de las exportaciones no tradicionales exhibió mayor fortaleza durante la crisis, contribuyendo a la recuperación económica en los años posteriores en la presente década. En efecto, en el período post crisis asiática durante los años 2001 y 2002, la trayectoria positiva de los envíos totales se explica fundamentalmente por el desempeño de las exportaciones no tradicionales que registran un aumento promedio anual de los embarques de 10,1%, en tanto, que los embarques de cobre sólo crecieron 0,6%. De esta manera, los envíos totales crecieron aproximadamente 5,6% en dicho lapso.

Por su parte, en el período 2003-2008, las exportaciones chilenas siguieron creciendo, con una contribución que obedeció al importante dinamismo en el volumen exportado, así como también al fuerte incremento de los principales productos de exportación, como el cobre. A su vez, siguiendo similares tendencias, las exportaciones no tradicionales alcanzaron una tasa de expansión promedio anual de 17% en este período, ratificando la importancia de esta composición exportadora²⁸.

²⁸ Sin embargo lo anterior, es conveniente señalar que la progresiva reducción en el tipo de cambio real desde la década noventa en adelante, podría afectar el desarrollo y dinamismo en los sectores de exportación no tradicionales en el mediano y largo plazo.

Gráfico 3-3
Evolución Exportaciones de Bienes, 1991-2008
(millones de US\$ FOB)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Cuando se analiza la composición de las exportaciones no tradicionales, en el último tiempo, se advierte que han ido incorporando procesos que lo vinculan al quehacer industrial²⁹. Durante el año 2008, el 80% de los envíos no tradicionales correspondieron a exportaciones industriales, experimentando un importante dinamismo en las últimas décadas. En efecto, a mediados de la década noventa, Chile exportaba alrededor de US\$ 4.300 millones. Sin embargo, hacia fines del año 2008, estos envíos ascendieron US\$ 15.609 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual de 18,8%. Destaca la importante expansión desde el año 2002, con una tasa promedio anual de 21%.

Cuadro 3-7
Evolución Sectores de Exportación No Tradicionales*
1996-2008
(millones de US\$ FOB de cada año)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Agropecuario-silvícola y pesquero	1.594	1.630	1.709	1.720	1.693	1.727	1.794	2.127	2.372	2.524	2.765	3.155	3.894
Sector frutícola	1.266	1.284	1.391	1.393	1.368	1.433	1.522	1.827	2.038	2.177	2.401	2.739	3.342
Industria	4.288	4.622	4.867	5.091	5.481	5.686	5.669	6.542	8.249	9.983	12.122	13.625	15.609
Alimentos	2.122	2.130	2.191	2.319	2.372	2.449	2.522	2.942	3.681	4.340	5.059	5.512	6.480
No alimentos	2.167	2.492	2.676	2.772	3.109	3.237	3.147	3.600	4.567	5.643	7.063	8.113	9.129
Exportaciones No Tradicionales	5.882	6.252	6.576	6.810	7.174	7.413	7.463	8.669	10.621	12.506	14.887	16.780	19.503
Exportaciones Totales	16.627	17.870	16.323	17.162	19.210	18.272	18.180	21.664	32.520	41.267	58.680	67.666	66.455

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.
*Clasificación excluyendo aquellas exportaciones de productos tradicionales definidas por Pro Chile.

²⁹ Según la clasificación de las exportaciones llevadas a cabo por el Banco Central de Chile.

Las tendencias en el sector industrial son explicadas, en parte, por las exportaciones de alimentos, con envíos por US\$ 6.480 millones el año 2008 y una tasa de expansión promedio anual de 14,7%. En esta evolución, muy dinámicos y significativos han sido las exportaciones de productos como el salmón y truchas y los vinos a partir de esta clasificación. Dicho crecimiento se explica mayormente desde el año 2002, después de la crisis asiática, especialmente en los últimos años de la década actual, manifestado por la recuperación del crecimiento de los Estados Unidos, reflejado en una mayor demanda por materias primas y también por el sostenido crecimiento de China y sus efectos en la demanda y en los precios.

Las exportaciones no tradicionales industriales distintas a los alimentos ascendieron a US\$ 9.129 millones el año 2008 creciendo más de cuatro veces desde el año 1996. El dinamismo se explica por el desarrollo de las exportaciones de productos químicos, así como los productos metálicos, maquinaria y equipos y la industria de metales básicos, cuyas exportaciones acumuladas totalizaron US\$ 6.100 millones, durante el año 2008. Para este grupo clasificado se evidencia una importante tasa de expansión promedio anual de 30% entre los años 1996 y 2008, explicado mayormente por el dinamismo de los mercados de exportación de los principales países del área MERCOSUR, demandantes de productos químicos y productos vinculados al sector manufacturero, entre otros relevantes.

En el sector agropecuario-silvícola, destaca el desarrollo y la diversificación exportadora del sector frutícola. En efecto, con exportaciones por US\$ 3.342 millones, los envíos desde dicho sector se han multiplicado 2,6 veces desde mediados de la década noventa. Es posible ratificar previas tendencias con el aumento de las exportaciones frutícolas desde el año 2002, con una tasa de media de expansión de 15%. Destacan los aumentos en volúmenes cuyo promedio anual alcanzó a 9% en el período 1997-2008.

La mayor diversificación de los mercados de exportación de bienes no tradicionales se ha insertado en el proceso de internacionalización económica chilena, que ha mejorado e intensificado los circuitos comerciales y de inversión globales. Destacan los Acuerdos Comerciales con la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y, recientemente, China e India. Estos Acuerdos han permitido aumentar la participación de las exportaciones no tradicionales chilenas a estos mercados, así como mayores canales de diversificación productiva y exportadora a nuevos mercados, aprovechando las importantes condiciones preferenciales de acceso a estos mercados, las bajas arancelarias unilaterales, así como los acuerdos en materia de inversiones y servicios.

Históricamente, los mercados geográficos de destino para las exportaciones no tradicionales chilenas, están distribuidos principalmente en América Latina, seguido de Estados Unidos y Canadá, Europa y Asia. Según los principales destinos, durante el año 2008, destacan las exportaciones no tradicionales al mercado de Estados Unidos con envíos por US\$3.590 millones y una participación aproximada de 19%, seguido de Perú con US\$1.368 millones. Como tercer mercado de destino destacan las compras de Japón por US\$ 1.300 millones y las exportaciones no tradicionales hacia México cuyo monto ascendió a US\$ 1.205 millones. En su conjunto estas economías representaron un 39% del total de exportaciones no tradicionales enviados ese año. Además, cabe destacar que en este grupo de países han sido claras las ventajas en diversificación de productos y mayores empresas dada la importancia de los Tratado de Libre Comercio con dichas economías.

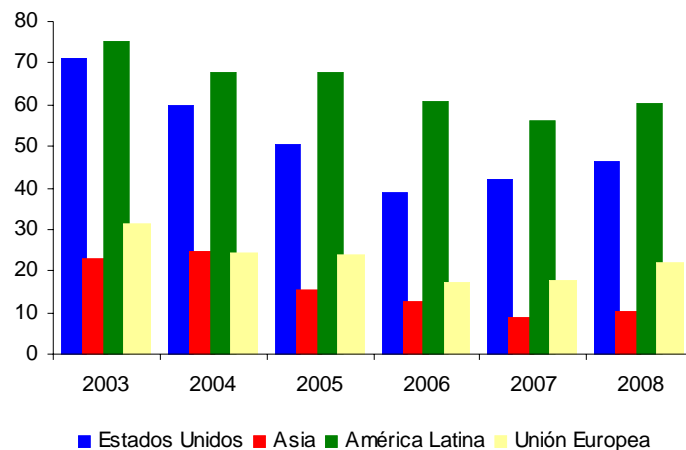
Por otra parte, la composición de la canasta de las exportaciones chilenas varía de manera importante cuando se analiza el destino geográfico. En efecto, un componente importante de las exportaciones no tradicionales chilenas basadas en recursos naturales procesados y en bruto se envían hacia aquellos países con mayores niveles de industrialización. Dentro de éstos, se encuentran los productos no tradicionales en el sector silvoagropecuario, que incluye la fruticultura. Por el contrario, se evidencia que aquellas exportaciones no tradicionales de

mayor valor agregado conformadas por productos manufacturados y en la industria alimentaria, tienden a enviarse a países con menor nivel de industrialización.

En esta dirección, el mercado de Estados Unidos es un destino muy relevante para las exportaciones no tradicionales chilenas del total exportado a dicha economía. Esto no ocurre en algunos mercados de Asia, donde predominan las exportaciones de Cobre. En el caso de la Unión Europea, en los últimos años de la actual década, la participación de las exportaciones no tradicionales del total de las exportaciones a dicho bloque regional promedió aproximadamente 20%.

Finalmente, en América Latina dicha participación ha sido mayor a 50%, dado el importante mercado para los productos manufacturados no basados en recursos naturales, con los socios comerciales más relevantes en el área MERCOSUR, Argentina y Brasil.

Gráfico 3-4
Participación de las Exportaciones No Tradicionales
en el total Exportado a dicha Región
2003-2008
(%)

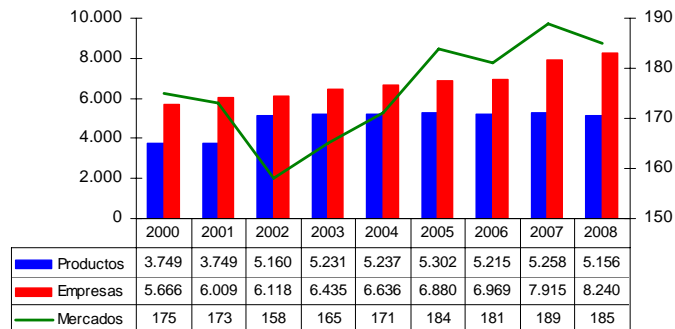


Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

3.3 Importancia de la industria y los productos nuevos

En el marco de los Acuerdos Comerciales firmados por Chile, los mercados de destinos de las exportaciones se han diversificado, así como también la estructura de productos exportados y el número de empresas que aprovechan los beneficios derivados del comercio exterior.

Gráfico 3-5
Evolución del número de productos, empresas y mercados de exportación 2000-2008



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del WebComex.

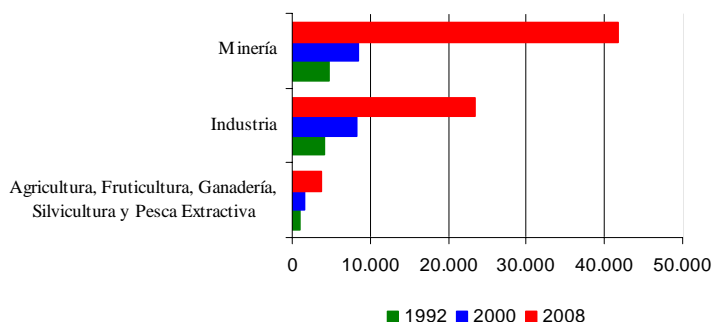
Si bien es cierto, la canasta exportadora chilena aún se encuentra concentrada en los envíos mineros, especialmente cobre, no es menos cierto que este factor es consecuencia del fuerte crecimiento que han experimentado en los últimos años tanto el precio como el volumen exportado del commodity. Esto no responde a una caída en los montos exportados por los sectores exportadores silvoagropecuarios e industriales del país.

Muy por el contrario, como consecuencia de las políticas comerciales llevadas a cabo por Chile y de la mayor integración con las economías emergentes, particularmente China³⁰, el sector exportador industrial de Chile ha experimentado cambios importantes desde los 90. Dichos cambios han afectado, entre otros, su composición, su tecnología, la absorción de mano de obra, su capacidad exportadora, la creación de nuevas líneas de producción y los encadenamientos productivos del sector.

En relación a su capacidad exportadora, es posible observar un marcado crecimiento del valor exportado por el sector industrial, particularmente la agro industria entre los años 1992 y 2008.

³⁰ El comercio exterior de China se aceleró en la década de los noventa tras aplicarse una serie de reformas comerciales que incluyeron significativas reducciones arancelarias, en particular después de su ingreso a la OMC en diciembre de 2001.

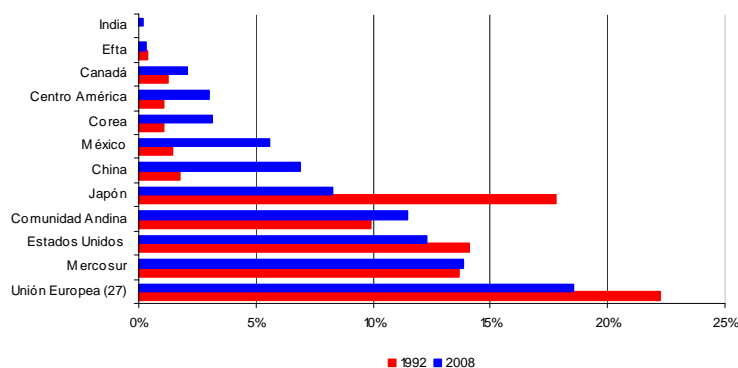
Gráfico 3-6
Evolución de las exportaciones de acuerdo a clasificación CIU,
1992, 2000 y 2008
(millones de dólares)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile

Resulta interesante observar la creciente participación que distintos mercados han tenido en las compras de productos industriales de Chile. En efecto, China, Corea, México, Canadá y Centro America han visto incrementada su participación en el total de envíos industriales exportados por Chile. China pasó de concentrar el 2% del total exportado por el sector industrial chileno en 1992 a concentrar un 7% en 2008. Asimismo, importante ha sido el incremento que las exportaciones de productos industriales han tenido hacia los países del MERCOSUR y de la Comunidad Andina, destinos que en su conjunto concentran cerca del 25,3% exportado en 2008, cifra que a comienzos de los 90 alcanzaba un 23,6%. Es necesario destacar que el crecimiento en la participación que ambos bloques comerciales han tenido a través de estos años, se da en un contexto en el cual han crecido las exportaciones industriales a todos los destinos.

Gráfico 3-7
Exportaciones industriales por país de destino.
1992 y 2008
(porcentajes)



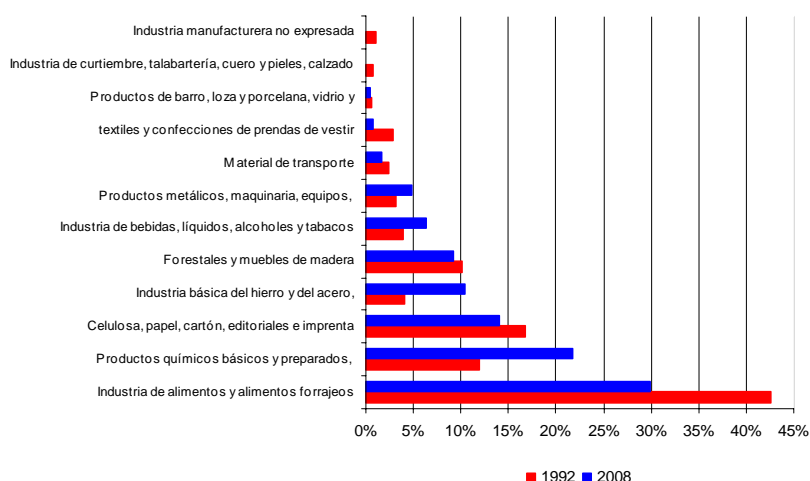
Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile

La Unión Europea, pese a haber disminuido su participación en relación a lo alcanzado en 1992, continua siendo el principal destino de las exportaciones industriales de Chile, ello tras quintuplicar en 2008 el monto total exportado a comienzo de los 90. Similar tendencia es la

presentada por las exportaciones dirigidas hacia Estados Unidos, mercado que en 2008 continuó posicionándose como el tercer mercado receptor de los productos industriales de Chile al igual que en 1992, aunque con un marcado crecimiento en el valor total comprado a Chile, que al igual que lo sucedido con la Unión Europea supera en cinco veces ese valor.

En el dinamismo experimentado por los envíos industriales, ha jugado un rol importante el creciente acceso a los mercados que, a través de las rebajas arancelarias, han tenido diversos productos de origen industrial. Situación que se tornará aún más favorable una vez finalizados los distintos procesos de desgravación arancelaria que aún se encuentran en curso. En esta dirección, resulta relevante mencionar (a modo de ejemplo) la situación presentada por los aranceles que en promedio pagaban los productos industriales exportados hacia Estados Unidos previo a la entrada en vigor del TLC. En el año 2002 los productos industriales exportados a Estados Unidos pagaron un arancel efectivo de 4,2%, observándose altos aranceles en la industria textil (32,8%), calzados (37,5%), maderas y muebles (18%), químicos (10,9%), cerámicos (31%), industria del hierro (15%) y productos metálicos (25%).

Gráfico 3-8
Evolución de las exportaciones industriales de acuerdo a clasificación CIU, 1992 y 2008
(porcentajes)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile

3.3.1 Principales Productos de Exportación de Alimentos

En las últimas décadas, Chile se ha posicionado como un importante productor y exportador de alimentos, desde donde varios sectores han experimentado importantes transformaciones de la actividad productiva con estrategias de desarrollo e inserción internacional, basándose en ventajas comparativas y desarrollo de ventajas competitivas. La intensificación de la liberalización vía acuerdos comerciales ha significado que en la actualidad varios productos de exportación vinculados a los alimentos están destacando en los mercados internacionales. Dentro de estos productos, se encuentran los salmones y truchas, las frutas y hortalizas, el vino, los moluscos y crustáceos, las semillas y la agroindustria en general, los que, sin duda, son parte fundamental de la oferta exportadora chilena. A estos productos hay que agregar la actual penetración de productos lácteos y carnes rojas en los mercados externos.

Del total de las exportaciones chilenas enviadas al mundo, relevantes han sido las exportaciones en sectores vinculados a productos alimentarios³¹. En efecto, durante el año 2008, los envíos de estos productos sobrepasaron los US\$10.100 millones, representando aproximadamente un 6% del PIB chileno, más del 50% del total de las exportaciones no tradicionales y un 15% de las exportaciones totales chilenas. Dentro de los principales productos de exportación alimentarios enviados ese año, destacan los Salmones y las Truchas, los Vinos, la Uva, las Manzanas, los Moluscos y Crustáceos y las Carnes de Cerdo. Los envíos de estos productos totalizaron US\$ 5.760 millones, con una participación de 57% del total de las exportaciones alimentarias. Además, las exportaciones de estos productos representaron un 30% de las exportaciones no tradicionales.

Salmones y Truchas

Destacable ha sido la evolución de la industria del salmón de cultivo y las truchas, cuyo desarrollo se ha basado en un esfuerzo importante de innovación inexistente en Chile³². Durante los últimos 10 años, el salmón se ha convertido en el principal producto alimenticio exportado por Chile, cuya industria, actualmente, es la segunda potencia a nivel mundial, con una participación de 38,7%, superado por Noruega, representando un 20% de las exportaciones de alimentos realizadas por nuestro país y un 1,3% del PIB chileno. Con más de 400.000 toneladas de producto exportado durante el año 2008, las exportaciones superaron los US\$2.300 millones, con una tasa media de crecimiento anual de 24%, desde el año 1997. Como parte de la expansión, relevante han sido los volúmenes enviados, con una expansión promedio anual de 12% en dicho lapso.

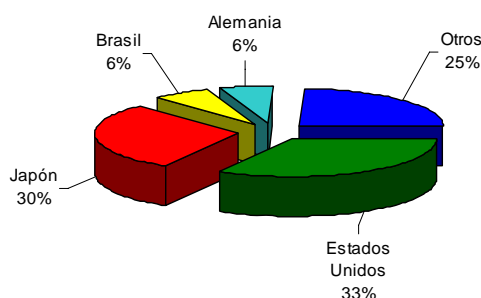
Relevancia adquiere esta industria ya que ha incorporado avances tecnológicos, en conjunto con las ventajas naturales del país desde donde se han desarrollado actividades de clusters. En efecto, se han evidenciado escalonamientos productivos hacia atrás y adelante, cuyos impulsos se han establecido en las industrias locales productoras de jaulas flotantes, alimentos, redes de pesca, materiales de embalaje y servicios de transporte. Además, debido al empleo de profesionales calificados (ingenieros, técnicos en acuicultura, biólogos), ha impactado positivamente en incrementar la demanda de construcción, educación y comercio al por menor en la región. También, en orden de profundizar y dinamizar el sector de la salmonicultura chilena, se han llevado esfuerzos para impulsar el crecimiento a través de la investigación y desarrollo.

Las exportaciones de salmones y truchas han tenido como destinos históricos fundamentales, los mercados de Estados Unidos, Japón, Brasil y Alemania. El año 2008, estos mercados concentraron un 75% de los envíos totales. Sin embargo, esta concentración se ha reducido dando paso a una mayor diversificación de mercados en la última década con nuevos compradores como Rusia, Canadá, Tailandia, Venezuela y México, entre otros.

³¹ A partir de la agrupación de las exportaciones no tradicionales de alimentos que incluyen aquellas exportaciones del sector Agropecuario, Pesquero e Industrial, según la Clasificación del Banco Central. Esto dada la importancia en la canasta exportadora de los principales productos de exportación que se vincula a productos alimentarios y la expansión de los últimos años.

³² Fundación Chile comenzó a experimentar con la tecnología del salmón de cultivo en la segunda mitad de los años setenta. A su vez, a principios de la década ochenta se estableció una empresa para producir salmones cultivados con tecnología desarrollada en Noruega y Escocia, la que se pensó que podría adaptarse muy bien a las condiciones naturales de la Región De Los Lagos.

Gráfico 3-9
Principales Destinos de Exportación de Salmón y Truchas
(año 2008, porcentaje)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Exportaciones Agroalimentarias

Relevante ha sido la posición chilena como productor y exportador de productos agroalimentarios³³. La apertura comercial de Chile y los Tratados de Libre Comercio (TLC) vigentes con los principales bloques comerciales y otras naciones han provocado incrementos en las exportaciones en los últimos años. En efecto, la apertura del sector agropecuario se profundizó durante la década noventa, a través de la reducción unilateral de aranceles, que se fueron reduciendo desde un 15%, al actual nivel de 6%, así como por los diversos acuerdos comerciales, entre los cuales los más relevantes para el sector fueron el acuerdo de asociación con el MERCOSUR, los TLC con México, Canadá y Estados Unidos, así como el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y los que se suman Corea del Sur, el bloque centroamericano y los países del EFTA, además de importantes mercados potenciales como China, India y Turquía.

Por su parte, cabe señalar que dos tercios de las exportaciones chilenas al mundo están totalmente liberadas de gravámenes aduaneros. Una vez completado el período de desgravación pactado con MERCOSUR, la Unión Europea y Estados Unidos, a mediados de la próxima década, el comercio relevante de importación y exportación de bienes de origen agropecuario será prácticamente libre. De esta manera, se espera que continúe el dinamismo de las exportaciones de vinos, frutas y hortalizas frescas y procesadas, así como de carnes de aves y cerdos, productos lácteos, que se hayan ido consolidando como parte importante de la oferta exportadora. Así mismo, las carnes rojas han comenzado a penetrar nuevos mercados externos, posibilitando la integración de las zonas del sur en el proceso de internacionalización del sector.

Es posible señalar que la producción agrícola primaria está cada vez más integrada en diferentes procesos de agregación de valor relacionándose con cadenas agroalimentarias. Por ejemplo, la vinculación con empresas multinacionales favorecen la interdependencia de las economías y la intensificación de los flujos de intercambio, con tendencia hacia la integración

³³Dada la importancia creciente de este rubro productivo, el gobierno ha llevado a cabo estrategias para mejorar la competitividad de la agricultura chilena en el contexto de su inserción externa, en conjunto con el desarrollo de la pequeña y mediana agricultura, entre otras potencialidades y recursos productivos en un marco de sustentabilidad ambiental, económica y social. Para un análisis de las diversas iniciativas, véase, www.chilepotenciaalimentaria.cl.

vertical entre todos los eslabones de las cadenas, asegurando la aplicación de normas de calidad a nivel de los productos y de los procesos, que impone requisitos más exigentes a los productores chilenos que deseen integrarse a los mercados alimentarios mundiales.

Vinos

Dentro de los productos agroalimentarios, relevantes ha sido el desarrollo del vino y sus diferentes productos. La vinificación es una actividad económica tradicional en Chile que ha incorporado un cambio tecnológico en gran escala para exportar a variados mercados y nichos de consumidores especiales, así como la adopción de nuevos métodos de producción, fortalecido por la importación de nuevas maquinarias y nuevas tecnologías³⁴.

En conjunto con lo anterior, muchos empresarios de grandes empresas se desempeñaban en otros sectores de exportación, particularmente del sector frutícola, han contribuido con buenas prácticas el desarrollo de la producción de vino. A su vez, varios viñedos pequeños especializados están fabricando productos nuevos para el mercado de exportación e intentando colocar sus vinos con precios más altos y calidad superior que los viñedos tradicionales. Desde esta perspectiva, destaca el posicionamiento de Australia y Chile en el comercio mundial del vino en años recientes, desplazando a países europeos tradicionales como Alemania y Portugal.

Más generalmente, se observa que la industria vitivinícola mundial ha estado viviendo profundas transformaciones estructurales desde mediados de los ochenta, con la entrada en escena de los vinos del Nuevo Mundo. Entre éstas cobran especial relevancia la agudización de la competencia en los mercados internacionales, la concentración de los canales de distribución, la importancia creciente de la escala del negocio, el incremento de la demanda por vinos de calidad superior y la complejización de los procesos tecnológicos, tanto a nivel de la producción primaria como secundaria.

Dentro de las exportaciones no tradicionales de alimentos, los envíos de vinos chilenos han tenido un crecimiento progresivo y, actualmente, es el segundo producto en el ranking de las exportaciones no tradicionales. Durante el período 1996 - 2008, las tasas de crecimiento promedio anual de las exportaciones fue de 26%, desde envíos por US\$ 293 millones el año 1996 a más de US\$1.300 millones el año 2008. Por su parte, en términos de volumen se evidencia un crecimiento promedio anual de 12%. Según la Organización Internacional del Vino, Chile fue 5 en el ranking de los principales países exportadores de vino en volumen durante el año 2008.

Europa ha sido el destino principal de los envíos de vino chileno, tanto en botellas como a granel. En este continente los principales mercados son el Reino Unido, Alemania, Dinamarca, Holanda y Suecia, aunque últimamente se está participando en todos los países europeos, incluidos los grandes productores de vino como Francia, Italia y España. Además, América del Norte es la otra región de destino importante, con los EE.UU. a la cabeza, nuestro segundo mercado como país individual. Canadá lo secunda, siendo el quinto mercado para Chile (después de Alemania y Dinamarca).

Estados Unidos es abastecido por varios países, donde predominan claramente Italia, Francia y Australia, en fuerte competencia con la producción propia de California. En el mercado estadounidense, el vino chileno, al igual que el italiano, tiene un precio inferior al promedio, al

³⁴ Estos incluían la introducción de cubas de acero inoxidable, el uso de toneles nuevos, pequeños, de madera (en vez de los grandes usados para envejecer el vino) e inversiones en nuevo equipo de refrigeración y en maquinaria para prensar y triturar. Sin duda que las nuevas tecnologías que se utilizaban en Europa y Estados Unidos debían asimilarse en el proceso chileno.

contrario de lo que sucede con Francia. Australia y Chile han desplazado a otros importantes proveedores, como fueron en el pasado Alemania y España, destacando particularmente en los últimos años la agresividad de la penetración australiana a este mercado.

En Asia destaca Japón, importador significativo de vino chileno, en tanto Corea y China son dos destinos de volúmenes crecientes. Japón, que desde mediados de la década noventa se constituyó en el cuarto importador de vinos, es abastecido principalmente por Francia, con importaciones francesas y por Italia. Chile, junto con Australia, España y Alemania, exportan a dicho país asiático.

Uva de Mesa

Chile ha ido adquiriendo una posición competitiva internacional en la producción de uva de mesa en Chile que se ha sustentado por factores, entre los que destacan, las características geográficas, como el clima, la ubicación, la diversidad, entre otros, en el sentido que se ha ido logrando una etapa productiva prolongada, una diversidad de variedades y un acceso a altos precios en las variedades de uva temprana. Adicionalmente, cabe destacar que el país se posiciona como primer exportador de uva de mesa a nivel mundial, con niveles de costos de producción inferiores a los de sus principales competidores, como por ejemplo Sudáfrica³⁵.

La uva fue el tercer producto principal de las exportaciones no tradicionales, durante el año 2008, con envíos por US\$ 1.256 millones. En cuanto a las exportaciones, éstas muestran un incremento moderado en el período 1996-2008 con una tasa de crecimiento promedio anual de 9,1%, así como una tasa de expansión promedio de 6,4% en volumen³⁶. Sin embargo lo anterior, Chile ha logrado posicionarse como uno de los primeros exportadores mundiales de uva de mesa, en términos de volumen, superando a Italia y Estados Unidos. A su vez, Sudáfrica exhibe una producción creciente que, si bien aún no se compara con la chilena, se ubica bastante más cerca de los centros de consumo de Europa.

Los principales países importadores de uva de mesa chilena están localizados se en el hemisferio norte, siendo los más importantes Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Holanda, Canadá, Rusia y Francia. Este conjunto de países es responsable del 60% de las importaciones a nivel mundial.

EE.UU. es el principal mercado de uva de mesa y consume más del 60% del volumen exportado por Chile, con un 65% del valor de las exportaciones de esta fruta. Para Estados Unidos, Chile es prácticamente el único proveedor del hemisferio sur y sus exportaciones representan el 80% de las importaciones americanas de uva. Otros mercados importantes para la uva chilena están en Europa, donde destacan el Reino Unido y Holanda, este último como puerto de distribución.

³⁵A pesar de lo anterior, se observa una competencia creciente en este rubro, debido, entre otros aspectos, a la emergencia de nuevos exportadores de uva (por ejemplo Brasil, India y Perú) y a la inexistencia de barreras a la entrada en cuanto a marcas, tecnologías y capital.

³⁶Cabe señalar que por razones de estacionalidad, los volúmenes enviados exhiben una fuerte volatilidad.

Frutas Frescas

En cuanto a las exportaciones de fruta fresca, en el período 1996-2008 casi se triplicaron, alcanzando envíos por US\$ 2.085 millones, con una tasa de expansión promedio anual de 13%. De las exportaciones de productos primarios, claramente las exportaciones de fruta fresca son las más importantes.

Al analizar el comportamiento del monto de las exportaciones por especie durante los últimos veinte años, los mayores crecimientos se observan en cítricos (principalmente naranjas, mandarinas-clementinas y limones), paltas, cerezas, kiwis y manzanas, y, entre los berries, en los arándanos y frambuesas. En los últimos cinco años, destacan nuevamente los cítricos, incluyendo el pomelo y el arándano y se posiciona la almendra. Durante el año 2008, las uvas y manzanas lideraron los envíos frutícolas con US\$ 1.879 millones y una participación de 48% de las exportaciones totales a este sector. A su vez, las exportaciones de manzanas totalizaron US\$ 623 millones.

Cuadro 3-8
Principales Productos de Exportación Sector Frutícola
Valor en millones de US\$ FOB y participación (%)
Año 2008

Producto	2008	%
Uva	1256	43%
Manzana	623	21%
Cerezas	187	6%
Arandanos	181	6%
Kiwis	178	6%
Frambuesas	143	5%
Pera	138	5%
Palta	123	4%
Ciruelas	119	4%
Total Productos	2948	100%
Total Frutícola	3894	132%

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

En cuanto a los destinos de exportación de la fruta nacional, Estados Unidos y Canadá, tomados en conjunto, han sido los principales mercados para la fruta fresca chilena, seguido de Europa. Es importante destacar la importante pérdida de participación que ha experimentado América Latina.

Agro Industria

Interesante desarrollo ha exhibido la producción hortofrutícola del país, que tiene como destino la agroindustria, la cual procesa la materia prima en forma de conservas, deshidratada, productos congelados y jugos. De acuerdo a diversas estimaciones, aproximadamente el 52% de la producción se destina a fines industriales, los cuales se comercializa en los mercados externos.

Desde el año 1996 hasta el año 2008, las exportaciones de frutas y hortalizas procesadas pasaron de US\$ 641 millones a US\$ 1.284 millones, respectivamente, con una tasa expansión promedio de 7%. Luego de la crisis asiática a fines de la década noventa, los envíos se redujeron hasta el año 2002 para totalizar US\$ 503 millones. En este período, se observa que los volúmenes mantienen una tendencia a la estabilidad, mientras el descenso en el valor de las ventas se relaciona con la reducción en los precios internacionales de los productos más importantes. Posteriormente, se observa una aceleración a partir del año 2002, luego de la suscripción de los tratados de libre comercio con Europa y Estados Unidos, con un crecimiento promedio anual de 11%.

En relación a los mercados de exportación, Estados Unidos ha sido tradicionalmente el principal destino de las frutas industrializadas exportadas por Chile. En los últimos años, el mercado de México ha tenido un gran crecimiento, transformándose en el segundo destino para las frutas procesadas. A su vez, respecto de las exportaciones de hortalizas industrializadas, el año 2008 el principal destino fue Estados Unidos, seguido de Venezuela y Japón.

Dentro de los productos agroindustriales, cabe destacar los incrementos en las exportaciones de carnes de aves, porcinas, bovinas y ovinas de carne. Es importante destacar que en los TLC con la Unión Europea, Estados Unidos y Corea, los productos agroindustriales en general no quedaron en categorías de desgravación inmediata, lo que implica que la mayor parte de estos productos tendrán acceso libre en el período 2010-2015.

3.3.2 Productos nuevos exportados por Chile.

A través de los diversos Acuerdos celebrados por Chile, el empresariado chileno tiene actualmente acceso preferencial a un conjunto global de países que abarcan el 60,2% de la población y concentran un 86% del PIB mundial. Con ello, a parte de consolidarse fuertemente las exportaciones que previo a los Tratados ya presentaban un enérgico dinamismo, se posicionan aquellas que sólo lo hacían en niveles incipientes y, comienzan a exportarse productos nuevos³⁷.

Los nuevos productos exportados, - definidos como aquellos que no fueron enviados por Chile al mundo durante todo el periodo 1996 - 2002, pero que si lo hicieron de forma continúa entre los años 2003 a 2008 -, alcanzan a un total de 601, los cuales han añadido US\$ 743 millones al comercio de Chile, cifra que representó alrededor de un 1,06% del comercio de Chile en 2008.

Es necesario destacar, que si bien los productos nuevos representan una pequeña proporción del valor total exportado por Chile, la incorporación de dichas mercancías, que previo al año 2003 no registraban ningún tipo de envío, se ha hecho de manera sistemática y sostenida. En efecto, el monto exportado en 2008 se expandió un 24% en relación al resultado obtenido en 2007.

Destaca como nueva exportación, el envío de sulfato de potasio, producto que concentra un 21% del total de productos nuevos exportados en 2008. Le siguen en importancia, las matas de cobre, residuos de plata, minerales de plata, óxido de litio. Asimismo, dentro de los nuevos productos exportados es posible identificar envíos de carne de bovino deshuesada, suprimí de jurel, avellanas, papeles, cartones, pistachos, maderas contrachapadas, locos, aceite de nabo,

³⁷ La definición de los períodos que se comparan para identificar los productos nuevos guarda relación con la entrada en vigor de la gran mayoría de los Acuerdos Comerciales. Cabe señalar, que dentro de dicho período (1996-2008) se produjeron dos cambios en la codificación arancelaria del Sistema Armonizado, lo que dificulta bastante la comparación de los productos. Sin embargo, a través de la definición se intentará establecer una línea orientadora que nos permita identificar los productos nuevos exportados por Chile.

camarones (*heterocarpus reedi*) entre otros. En la tabla presentada a continuación, se exhiben las principales veinticinco nuevas exportaciones.

Cuadro 3-9
Exportación de productos nuevos, 2007-2008
(miles de US\$)

SACH	Descripción	2007	2008
31043000	Sulfato de potasio.	45.355	156.612
74010000	Matas de cobre; cobre de cementación (cobre precipitado).	84.183	150.337
26209920	Cenizas y residuos (excepto de siderurgia) que contengan principalmente plata.	136.191	122.997
26161000	Minerales de plata y sus concentrados.	73.722	47.733
28252000	Oxido e hidróxido de litio.	27.744	30.668
2013000	Carne de bovinos deshuesada fresca o refrigerada.	17.043	22.299
3049963	Suprimí de jurel (<i>trachurus murphyi</i>), congelado.	19.280	16.385
87079099	Las demás carrocerías para vehículos destinados al transporte de mercancías, excepto las m	14.404	15.651
84295210	Excavadoras, cuya superestructura pueda girar 360 grados.	4.631	13.923
71129900	Los demás desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaq	6.605	12.563
39023000	Copolímeros de propileno.	9.354	10.608
8022100	Avellanas (<i>corylus spp.</i>) con cáscara, frescas o secas.	2.308	7.121
48059200	Los demás papeles y cartones, sin estucar ni recubrir, de peso superior a 150 g/m ² pero infer	3.254	6.437
44129910	Las demás maderas contrachapadas, madera chapada y madera estratificada similar, de con	4.980	5.831
8025000	Pistachos frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados.	3.370	5.617
72042900	Los demás desperdicios y desechos, de aceros aleados.	2.336	4.642
29094990	Los demás éteres-alcoholes y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	2.956	4.599
70072900	Los demás vidrios contrachapados, de seguridad.	3.865	4.236
84743900	Las demás máquinas y aparatos de mezclar, amasar o sobar.	966	3.662
23011000	Harina, polvo y «pellets» de carne o despojos; chicharrones.	1.660	3.658
44012110	Madera en plaquitas o partículas, de coníferas de pino radiata.	2.563	3.452
7133190	Los demás porotos, secos desvainados, excepto para siembra.	2	3.431
73045100	Los demás tubos y perfiles huecos de sección circular, de los demás aceros aleados, estiradc	252	3.193
11063000	Harina, sémola y polvo de los productos del capítulo 08.	1.069	2.907
16052011	Camarón nailon (<i>heterocarpus reedi</i>) conservado en recipientes herméticos cerrados.	1.598	2.148

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile

Para una mayor ilustración consideremos lo sucedido con Estados Unidos, mercado que previo a la entrada en vigor del Tratado concentraba un 40,4% de la variedad total exportada por Chile al mundo durante ese año (2002), pese a la gran diversidad de productos exportados a dicho mercado antes de la vigencia del TLC, es posible identificar un total de 71 nuevas exportaciones³⁸. Se destaca como nueva exportación, las clementinas frescas o secas. Asimismo, figuran como nueva exportación las ciruelas en conservas, los cueros y los accesorios de tuberías.

Tendencia similar es la presentada por las exportaciones dirigidas a la Unión Europea, bloque comercial que concentraba cerca del 50% del total de productos enviados por Chile al mundo previo al Acuerdo y que, entre los años 2003 y 2008 registra un total de 267 nuevas

³⁸ Definidas como aquellos productos que no fueron exportados por Chile a Estados Unidos los años 2002 y 2003, pero que se exportaron durante todo el periodo 2004 a 2008.

exportaciones³⁹, situación que se encuentra fuertemente vinculada a las preferencias arancelarias concedidas en el marco del Acuerdo, que permitieron la incorporación de nuevas exportaciones a dicho mercado. Destacan como nuevo envío, las demás carnes de la especie porcina, producto que vio incrementado un 65% el valor de sus envíos en 2008 respecto del año 2007, tras registrar exportaciones por un total de US\$ 58 millones y alcanzar una participación cercana al 42% en el total de envíos de nuevas mercancías, durante dicho año.

Comportamiento similar es el experimentado por los productos exportados al mercado coreano, mercado al cual desde la entrada en vigor del Tratado han ingresado exportaciones de productos tales como truchas descabezadas y evisceradas, congeladas, que han presentado un fuerte dinamismo, creciendo un 71% el 2008 respecto del año previo, tras registrar exportaciones por un total de 1,6 millones de dólares. Ello, pese a la contracción experimentada en la demanda mundial durante el 2008.

Por su parte, a nivel global también es posible identificar productos que previo al año 2003 (todo el periodo 1996-2002) se exportaban por montos que no superaban los US\$ 10.000 y que, desde ese año hasta el 2008 inclusive, se exportaron por montos que superaron en más de un 30% el valor exportado. El caso más emblemático, lo constituye el envío de productos laminados de acero inoxidable, que pasó de ser exportada por menos de US\$ 10.000 entre 1996 y 2002 a exportarse por US\$ 1 millón en 2008.

3.4 Las exportaciones y el encadenamiento interno (cluster) y externo (país plataforma)

El desarrollo exportador ha estado relacionado con un mayor grado de integración productiva de los sectores exportadores chilenos⁴⁰:

3.4.1 El cluster del salmón.

La actividad del salmón generó en el año 2006 un total de US \$ 2.247 millones, lo que comprende un US \$ 1.120 millones de valor agregado y compras por US \$ 1.127 millones de insumos intermedios⁴¹. Esta actividad se ha concentrado en una extensión de aproximadamente 300 kilómetros de extensión entre las Regiones X y XI, con una amplia cantidad de sectores que proveen servicios e insumos para las compras intermedias del sector. Esta distribución de más de US \$ 1.000 millones anuales se encuentra distribuida en pesca extractiva 11%, alimentos para animales un 15%, servicios empresariales 14%, otras actividades de servicios 23% y otros 36%. Este cluster genera actividad para unos 1.200 proveedores, de los cuales 500 son empresas (100 proveedoras de insumos y 400 de servicios), las que aproximadamente en un 70% se concentran en la X Región. Entre las empresas se encuentran las asociadas en

³⁹ Productos nuevos se definen como aquellos que no fueron enviados por Chile a la Unión Europea entre los años 2000 y 2002 (periodo previo a la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica), pero que si lo hicieron durante todo el periodo 2003 a 2008

⁴⁰ En <http://www.redmineraatacama.uda.cl/biblioteca/diagnostico.minero.03.doc>

⁴¹ Antecedentes tomados de Infante, Rodrigo (2008) "El cluster del salmón: un aporte a la competitividad" SalmonChile A.G. Septiembre 2008 en

[http://www.salmonchile.cl/files/EI%20cluster%20del%20salm%C3%B3n%202017-09-08.ppt#378,24,Diapositiva 24](http://www.salmonchile.cl/files/EI%20cluster%20del%20salm%C3%B3n%202017-09-08.ppt#378,24,Diapositiva%2024)

- ARASEMAR⁴², La Asociación Regional de Armadores de Servicios Marítimos, Araseamar, es un gremio que suma 15 empresas, 180 naves y unos mil 200 empleos, operando principalmente en el sector de salmón y trucha en la X y XI Regiones.
- ADEB⁴³, Asociación de Empresas de Buceo para la Acuicultura, en que se encuentran 8 empresas con aproximadamente 500 buzos profesionales, operando en las mismas regiones
- ATARED⁴⁴, nace en 2001, como la Asociación de Talleres de Redes y Servicios afines, operando principalmente en la X Región, con 12 empresas participantes
- ARMASUR⁴⁵, Asociación Gremial de Armadores de Transporte Marítimo, Fluvial, Lacustre, Turístico del Sur Austral, con sede en Puerto Montt. Constituido por 20 empresas, se creó en 1992, ofrece servicios en la X , XI y XII Regiones y está ligada al sector del salmón y del turismo
- ALAVET⁴⁶, Asociación Gremial de Laboratorios de Productos Veterinarios, agrupa a 18 empresas del sector, las que tienen al salmón entre sus principales clientes.

La industria del salmón genera entre 35.000 a 53.000 empleos⁴⁷ de manera directa e indirecta, y esta actividad se desarrolló de manera explosiva a partir de la década del 90⁴⁸, en que las exportaciones se multiplicaron por un factor de 20 entre el año 1990 y el presente.

3.4.2 El cluster del vino

La actividad vitivinícola ha experimentado un desarrollo acelerado en los últimos 20 años, pasando de ser una industria que se había volcado principalmente hacia el mercado interno a una en que el mercado exportador ha pasado a ser dominante. Esta tendencia en la industria del vino ha ido de la mano con la mayor apertura e internacionalización de la economía chilena y el vino se ha transformado en un producto emblemático chileno al estar ya en más de 100 mercados en todo el mundo. Actualmente Chile es el 5º exportador mundial de vinos, por debajo de Francia, Italia, España y Australia; exportando aproximadamente el 60% de su producción y con una gran diversificación geográfica y de actores: aproximadamente 300 empresas exportadoras⁴⁹, con producciones desde la III Región hasta la VIII Región. Sus exportaciones pasaron de un valor de US \$ 10 millones en 1990 a uno de US \$ 1.378 millones en el 2008, esto es, multiplicándose por ¡14 veces! en menos de 2 décadas.

Se estima que la industria del vino proporciona 60.000 empleos de manera directa e indirecta, generando encadenamientos en actividades de comercio, producción de insumos, industria de fertilizantes, abonos y productos químicos, en la investigación universitaria, en el turismo del vino, botellas y envases y otros sectores⁵⁰. Parte de estos insumos se producen en las regiones y en las comunas en que se encuentran las viñas: fertilizantes, herbicidas, el 15% de los

⁴² En <http://www.mundomaritimo.cl/noticias/noticia.asp?idNoticia=4040>

⁴³ En <http://www.aqua.cl/entrevistas/entrevista.php?doc=94>

⁴⁴ En <http://www.atared.cl/sitio/asociacion.php>

⁴⁵ En <http://www.armsur.cl/>

⁴⁶ En Infante, Rodrigo (2008) "El cluster del salmón: un aporte a la competitividad" SalmonChile A.G. Septiembre 2008

⁴⁷ En Quiroz C., Jorge (2007) "Informe Económico Salmonicultura 2006", Julio 2007 en <http://www.clustersalmon.cl/proyecto/files/informeeconomicosalmonicultura2006.swf>

⁴⁸ Ver DIRECON (2008) "La innovación en el sector agropecuario y alimenticio de Chile", Santiago, Marzo 2008. en www.direcon.cl.

⁴⁹ Echeverría, Roberto (2008) "Proceso de Innovación en la Industria del Vino en Chile" Presentación en Seminario Internacional Innovación en la Industria del Vino en Chile, Santiago, 1º de octubre 2008 en http://www.google.cl/search?q=cluster+Chile+2008+%22vino%22&hl=es&lr=&as_qdr=all&start=10&sa=N

⁵⁰ Focus wine , 20 octubre 2008, "Vino Chileno busca más valore agregado" en http://www.focuswine.cl/index.php?option=com_content&task=view&id=832&Itemid=118

insumos enológicos, etiquetas, empresas de corretaje y compras de vino a productores más pequeños, así como mano de obra temporal y mano de obra no calificada⁵¹.

3.4.3 El cluster minero

El sector de la minería es probablemente el sector más competitivo internacionalmente de la economía chilena, si se toma en cuenta su participación como primer productor mundial en el cobre y el crecimiento que ha tenido en su posicionamiento internacional. Ello significa que se ha establecido como un sector con ramificaciones significativas tanto productivas como tecnológicas y geográficas. En el caso del sector minero “un cluster puede ser definido como la existencia de un vigoroso régimen competitivo y/o la acción conjunta de agentes para diversos fines, tales como solucionar problemas comunes, innovar o ingresar a nuevos mercados. Además se necesita la existencia de una demanda sofisticada como catalizador para la continua innovación en el cluster.”⁵²

Las principales actividades movidas por el sector de la minería se pueden clasificar en dos: los encadenamientos hacia atrás y relacionados (“backward linkages”) y los encadenamientos hacia adelante (“forward linkages”). La tabla “Minería cobre, oro-plata, hierro, manganeso, otros” contiene una visión sucinta de los principales componentes del cluster minero en sus insumos, en sectores relacionados y en su uso como insumo en procesos productivos. El cluster minero ha reducido su encadenamiento externo en el período 1996-2003 desde un 8,0% del VBP a un 5,6% del mismo en el año 2003⁵³, lo cual ha significado al mismo tiempo que han aumentado sus encadenamientos internos. Por ejemplo en la industria manufacturera las compras del sector minero se incrementaron desde un 6,0% a un 8,3% del valor bruto de producción entre los mismos años. El empleo en la minería ha sido tradicionalmente muy bajo, llegando en total en el sector en el año 2008 a un 1,5% del empleo nacional, mientras que en 1990 representaba el 2,0% del mismo. En el año 2008 el empleo en la minería alcanza a unos 99.400 ocupados, los que con un multiplicador⁵⁴ de empleo de 2 alcanzaría a un total de 198.800 ocupados en total (empleo de manera directa e indirecta)

Las remuneraciones y compras efectuadas por las empresas de la Gran Minería han pasado de US \$ 5 mil millones en el año 2000 a US \$ 13 mil millones en el año 2008, lo que ha contribuido a la dinamización de los encadenamientos de la minería.⁵⁵ Los gastos en energía y combustibles-debido al aumento de los precios de esos insumos- han pasado de un 16,3% de los gastos operacionales en el año 2000 a un 24,4% en el año 2008, pero también han aumentado otras compras de insumos como son los reactivos (pasan de 3,7% de los gastos en 2000 a 5,1% en 2008) y los insumos de planta (de 6,6% de los gastos en 2000 a 8,5% en 2008)

⁵¹ Ver en Leslie Muñoz, Hugo Romero y Alexis Vásquez (2004) “La vitivinicultura moderna en Chile: caracterización de su evolución reciente y dificultades para el desarrollo local”, Departamento de Geografía, Universidad de Chile, presentado en el XXV Congreso Nacional y X Internacional de Geografía. Territorio y Desarrollo. Universidad Austral de Chile, Valdivia, 24 – 27 de noviembre, 2004 En

http://mazinger.sisib.uchile.cl/repositorio/pa/arquitectura_y_urbanismo/r20074181144articulo_vino1.doc

⁵² Valenzuela Jara, Armando(2005) “Desarrollo del cluster minero en Chile: Estado actual”, Unidad de Asuntos Internacionales y Medioambientales (UAIMA), Comisión Chilena del Cobre, Santiago, Chile.

⁵³ Calculado en base a Banco Central de Chile (2007) “Cuentas nacionales de Chile. Compilación de referencia 2003”, Santiago, Chile en MIP doméstica a precio básico (producto x producto), 1996 y 2003, Cuadro 3.6 página 61

⁵⁴ En el caso del cobre existe una relación 1 a 1 entre empleo directo e indirecto. Ver Meller, Patricio (2000) “El cobre chileno y la política minera” en **Dilemas y Debates en torno al Cobre** (P. Meller editor, Dolmen-CEA, Santiago, 2000, Pgs. 17-77)

⁵⁵ Consejo Minero(2009) “Informe económico 2008” en <http://www.consejominero.cl/documentos.html>

3.5 Características y evolución de las empresas exportadoras chilenas⁵⁶

El desarrollo exportador chileno ha permitido que un número creciente de empresas se incorpore a efectuar envíos al exterior. La principal característica de estas empresas es su heterogeneidad ya que coexisten empresas de tamaños muy diferentes. Al interior de las empresas exportadoras es posible identificar un núcleo duro constituido por las empresas que realizan permanentemente exportaciones y otro grupo de empresas que sólo lo hacen ocasionalmente, con frecuencia como una actividad secundaria de la empresa. La marcada heterogeneidad de las empresas exportadoras coexiste con la concentración de los envíos en unas pocas empresas.

Existe un número creciente de empresas que ha logrado incorporarse al esfuerzo exportador de las 200 existentes el año 1974 se pasó a 4.100 el año 1990, luego a 6.880 el año 2000 y finalmente a 8.240 el año 2008.

Cuadro 3-10

Número de empresas por años	Total empresas exportadoras (Aduanas)	Empresas que exportaron menos de 5 mil dólares	Empresas que exportaron más de 5 mil dólares	Exportadoras con envíos entre 50 mil a 10 millones de dólares	PyMEX ventas entre 60 mil a 7,5 millones de dólares
1990	4.100				
1991	5.349	1.120	4.229	2.246	
1992	5.445	957	4.488	2.448	
1993	5.496	998	4.498	2.463	
1994	5.844	1.033	4.811	2.660	
1995	5.817	982	4.835	2.706	
1996	5.839	1.112	4.727	2.687	
1997	5.754	1.026	4.728	2.756	
1998	5.840	1.063	4.777	2.777	
1999	6.069	1.134	4.935	2.860	
2000	5.676	959	4.717	2.773	3.864
2001	6.024	1.087	4.937	2.842	4.043
2002	6.118	1.222	4.896	2.775	4.087
2003	6.435	1.296	5.139	2.924	4.329
2004	6.640	1.272	5.368	3.116	4.324
2005	6.880	1.332	5.548	3.137	4.288
2006	6.973	1.210	5.763	3.310	4.221
2007	7.917	1.558	6.359	3.561	4.638
2008	8.240	1.532	6.708	3.797	

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON y ProChile

Las empresas exportadoras son un universo importante y dinámico de empresas, crecen a una tasa relativamente elevada, mayor que el crecimiento del número de empresas en el país. La proporción que representan estas empresas en el total de empresas del país, es relativamente pequeña. En efecto, según el SII, el año 2006 existía un total de casi 878 mil empresas en el país. En consecuencia, los registros de empresas exportadoras representan menos del 1% del total de registros de empresas del país.

⁵⁶ Este capítulo y el siguiente se basan en los informes de Empleos y Salarios en las empresas exportadoras elaborados por el Departamento de Estudios de DIRECON.

3.5.1 El tamaño heterogéneo de las empresas exportadoras.

La primera característica de las empresas exportadoras es su gran heterogeneidad, por la gran dispersión en los tamaños y tipos de entidades incorporadas.

El tamaño de las empresas exportadoras puede determinarse según el valor total exportado, según el total de ventas y según el número de trabajadores incorporados. Con cualquiera de los tres criterios que se utilice, se concluye que existe una gran dispersión; ya que coexisten en el sector exportador empresas que pueden ser calificadas de microempresas, junto con las más grandes empresas del país.

Empresas según valor exportado

La estructura en la participación de las empresas exportadoras según monto exportado presenta cierta estabilidad. En los últimos ocho años las empresas exportadoras cuyos envíos fueron inferiores a 5 mil dólares representan alrededor del 18,5% del total de empresas exportadoras, las que efectuaron envíos entre 5 mil y 100 mil dólares representan aproximadamente el 39% del total de empresas, las que efectuaron exportaciones entre 100 mil y 1 millón de dólares representan alrededor de 24%, las que efectuaron envíos entre 1 y 100 millones de dólares el 14%, y las con exportaciones mayores de 100 millones de dólares un 3,9%. En esta estructura la mayoría de las empresas efectúa envíos relativamente pequeños.

El crecimiento exportador chileno ha implicado que el aumento del número de empresas que efectúan envíos por montos más elevados presente una tasa de crecimiento mayor. En los últimos ocho años el número de empresas exportadoras aumentó 45%, el número de empresas que realiza envíos por más de 100 millones de dólares se triplicó, el número de empresas que exporta montos superiores a un millón de dólares se duplicó, pasando de 976 empresas en el año 2000 a 1.960 en el año 2008

Cuadro 3-11

Empresas Exportaciones FOB	2000	2005	2006	2007	Crecimiento	
					2008	2008-2000 %
Menos de 5 mil dólares	959	1.352	1.219	1.584	1.532	59,7
5 mil a 100 mil dólares	2.287	2.640	2.678	3.029	3.177	38,9
100 mil a 1 millón dólares	1.454	1.675	1.744	1.843	1.939	33,4
1 millón a 10 millones dólares	752	905	975	1.090	1.519	102
10 a 100 millones dólares	201	262	283	305	368	83,1
Más de 100 millones dólares	23	46	58	64	73	217,4
TOTAL EMPRESAS	5.676	6.880	6.957	7.915	8.240	45,2
Promedio (miles dólares)	3.198	5.610	8.033	8.311	8.444	164,0

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de Webcomex.

Exportadoras según ventas totales

La distribución de las empresas según tramos de ventas⁵⁷ es parecida a la del valor exportado. Existen unas pocas empresas con niveles elevados de ventas y que corresponden a grandes empresas. En el año 2007, el 77% de las empresas exportadoras realizaron ventas totales por menos de 200 mil UF.

Las ventas totales han ido aumentando y son muy superiores a los envíos. El año 2007 el promedio total de ventas de las empresas exportadoras alcanzó los 77 millones de dólares. Si se eliminan las empresas con envíos inferiores a 5 mil dólares este promedio sube a 92 millones de dólares.

Cuadro 3-12

Empresas 2006 Categoría	Ventas Totales en UF	Total de empresas en Chile (SII)	Empresas Exportadoras Número	% en total de empresas
Microempresa	1 - 2.400	586.464	284	0,05
Pequeña empresa	2.401 - 25.000	120.863	1.317	1,09
Mediana empresa	25.001 - 100.000	18.056	1.317	7,29
Gran empresa	Más de 100.000	9.402	2.267	24,11
Sin ventas (o s/i)		144.128	1.772	1,23
Total		878.913	6.957	0,79

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON sobre la base de datos de Aduanas y SII.

A medida que aumenta el tamaño de la empresa (por ventas) la probabilidad que se incorpore al sector exportador es mayor. En efecto, las microempresas exportadoras representan sólo el 0,5% de las empresas del país, en cambio el 24% de la gran empresa se ha integrado al esfuerzo exportador.

Exportadoras según número de trabajadores

Cuadro 3-13

Número total de trabajadores	Número de exportadoras		
	2005	2006	2007
1 a 5	777	788	891
6 a 10	343	379	428
11 a 20	483	529	569
21 a 50	840	898	981
51 a 100	753	754	771
101 a 200	655	668	712
201 a 500	679	668	706
501 a 1000	249	264	299
1001 a 2000	127	152	171
2001 a 5000	59	64	77
5001 y más	16	21	20
Total	4.981	5.185	6.187

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON ,sobre la cifras de datos de Aduanas y SII.

⁵⁷ La información sobre ventas se obtuvo según tramos en UF, lo transformación a dólares es a precios corrientes.

La mayoría de las empresas exportadoras incorporan una pequeña cantidad de trabajadores. Más del 70% de las exportadoras trabajan con menos de 200 personas, es decir, bajo el tamaño promedio de las empresas exportadoras se ubica el 70% de las empresas. Es interesante constatar que salvo el primer tramo (1 a 5 trabajadores) la distribución se asemeja bastante a una distribución normal ya que la mayoría de los casos cae en los tramos intermedios.

3.5.2 Concentración del valor exportado.

La segunda característica de las empresas exportadoras es más conocida y se refiere a la fuerte concentración del valor exportado en un número relativamente pequeño de empresas. Aunque muchas empresas exportadoras son pequeñas, las grandes empresas concentran una proporción relevante del total exportado, lo que hace aumentar fuertemente el promedio de los envíos. Existen 58 empresas que exportan más de 100 millones de dólares y que concentran aproximadamente el 80% del total exportado. En otras palabras, aunque las empresas exportadoras presentan una gran dispersión en sus tamaños, existe una concentración muy significativa del monto exportado en unas pocas empresas.

Cuadro 3-14

Nº de Empresas según Monto Exportado (US\$)	1991	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Menos de 100 mil	3.476	3.478	3.246	3.517	3.652	3.827	3.832	3.991	3.907	4.611	4.709
Entre 100 mil y 1 millón	1.235	1.464	1.454	1.540	1.487	1.584	1.677	1.676	1.750	1.846	1.939
Entre 1 millón y 10 millones	524	691	752	758	753	784	848	905	975	1.091	1.151
Entre 10 millones y 100 millones	105	161	201	186	197	206	244	262	283	305	368
Más de 100 millones	9	23	23	23	25	36	39	47	58	64	73
Total	5.349	5.817	5.676	6.024	6.114	6.437	6.640	6.881	6.973	7.917	8.240

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON y ProChile.

Las 15 principales empresas exportadoras Chilenas representan casi el 60% del total exportado, este valor es muy elevado⁵⁸

3.5.3 Rotación de las empresas

Las empresas exportadoras, además de constituir un universo muy heterogéneo, presentan la particularidad de no ser un universo estable ya que presentan una elevada variación anual. La "rotación" sería la tercera característica de las empresas exportadoras chilenas.

Cuadro 3-15

Nº Empresas exportadoras	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Entrantes (nuevas empresas)	2.174	2.164	2.331	2.290	2.442	2.412	3.188	3.191
Salientes	1.831	2.055	2.012	2.088	2.199	2.323	2.242	2.868

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON y ProChile.

⁵⁸ En otros países esta concentración es mucho menor, en Uruguay representan el 34%.

Existe un número creciente de empresas exportadoras, pero las que realiza envíos todos los años son aproximadamente la mitad. Así un número significativo de empresas se incorporan al esfuerzo exportador; en los últimos años 4 de cada 10 empresas fueron nuevas. La gran mayoría de las empresas que se incorporan al esfuerzo exportador realizan envíos por valores relativamente bajos, el año 2007 el 85% de las empresas “entrantes” efectuó envíos por menos de 100 mil dólares⁵⁹. A su vez, existe un número significativo de empresas que dejan de pertenecer al universo y se retiran del esfuerzo exportador, de hecho la tasa de “salida” el año 2008 fue de 34,8%.

Esto sugiere que los niveles de rotación de las empresas exportadoras en Chile son más elevados que los existentes en otros países⁶⁰, lo que en si no es perverso siempre que implique incremento de productividad y la consolidación de un número mayor de exportadoras con mayor diversificación de productos, que dependan menos de los ciclos económicos y que incorporen mayor valor agregado⁶¹.

Esto refleja, al menos parcialmente, los costes de entrada que tienen que afrontar las empresas que inician su actividad exportadora y que desincentivan la apertura al exterior. Las empresas situadas en los tramos de menor tamaño son las que presentan mayores tasas de entrada y de salida, condicionando en términos generales la variación neta del número de empresas. Por el contrario, las grandes empresas presentan menores tasas de entrada y salida, lo que estaría ligado tanto a su implantación más estable en los mercados externos como al hecho de que la creación de este tipo de empresas es menos frecuente que en el caso de las de menor tamaño. A su vez, si se relacionan estos resultados, con los estudios sobre el total de las empresas chilenas, (donde la tasa de entrada en los últimos años ha variado entre 13 y 16% y la de salida entre 12 y 14%)⁶², se tiene que la rotación es mayor en las empresas exportadoras. En otras palabras en las empresas exportadoras el ingreso de nuevas empresas es mayor que en el universo total de las empresas chilenas.

3.5.4 Exportadoras según rama de actividad.

Parte importante de las empresas exportadoras, clasificadas según rama de actividad económica, se agrupan en los sectores de exportación tradicionales: minería, celulosa, pesca, fruticultura, etc. No obstante, existe una gran cantidad de exportadoras cuya rama económica corresponde a actividades de comercio, de industria no tradicional, de servicios, de transporte, etc. Además, varias empresas exportadoras efectúan envíos en un área diferente a su sector de actividad principal⁶³.

⁵⁹ Mayores detalles pueden verse en los estudios de ProChile sobre este tema. Ver “Análisis de empresas nuevas 2007” o el Anuario 2008.

⁶⁰ Al respecto, también hay que considerar que el sistema de registros existentes en Chile de las empresas exportadoras es probablemente más desarrollado y transparente que el existentes en otros países, además el análisis se hace por RUT de empresas y en Chile existe menos trabas de entrada para obtenerlo.

⁶¹ Algunos datos existentes para España, por ejemplo, permiten afirmar que existe una tendencia de entrada en el periodo 2002-2007 en torno al 18%, mientras que la ratio de salida, fue alrededor del 17%, ver Banco de España, Boletín Económico N 50, mayo 2009.

⁶² Por ejemplo, Departamento de Economía Universidad de Chile, Estudios de Economía V 35 N 2, dic. 2008 pg. 215 a 239.

⁶³ Así la distribución por rama de actividad principal de la empresa no es exactamente igual a la distribución de rama de actividad según el principal producto exportado (utilizando las tablas de conversión de código SACH a SIIU). En lo que sigue se analiza la rama de actividad principal de la empresa.

Se puede concluir que la estructura básica en que se distribuyen las empresas exportadoras por ramas de actividad económica se ha mantenido relativamente estable. La mayor proporción de las empresas exportadoras corresponde al sector comercio, que concentra el 41% de las empresas, seguido de la industria con el 30% y luego la agricultura con aproximadamente el 12%. Las exportadoras mineras son relativamente pocas y corresponden alrededor del 1,6% del total de empresas. Existiendo un proceso de disminución de la proporción de las exportadoras del sector agricultura caza y pesca y un aumento de la proporción de las empresas de servicios.

Cuadro 3-16

<i>Rama de actividad económica</i>	Empresas Exportadoras, % del Total			Valor exportado, % del total		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Agricultura, c.y p.	15,3	12,1	11,4	6,8	5,3	4,9
Minas y Canteras	1,4	1,6	1,8	53,9	61,2	62,6
Industrias manufac.	30,5	31,4	28,5	29,5	24,9	23,6
Comercio	40,2	41,6	41,6	8,1	7	6,9
Transporte, a y c.	3,7	3,6	4,6	1,2	1,1	1,4
Servicios	9	9,6	10	0,6	0,5	0,7
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

En cambio, en lo que respecta a la distribución del monto exportado la distribución por ramas económicas, aunque también es estable, es muy diferente, ya que refleja la elevada concentración de los envíos en la minería. Las exportadoras mineras, concentraron una proporción muy importante el 62,7% de los envíos al exterior el año 2007. Le siguen, las empresas industriales con el 21,6% ya que incluyen a las actividades agroindustriales, la celulosa y el salmón. En tercer lugar se ubica la agricultura y pesca. La minería aumentó su participación en el valor exportado por el aumento del precio del cobre en ese período.

A su vez, si se analiza la cantidad de empresas por rama de actividad económica y valor exportado se puede concluir que en la industria y el comercio existen proporcionalmente menos empresas grandes. En la minería, en cambio, la distribución es más pareja según monto exportado ya que existe un número similar de empresas en cada estrato exportador.

Las empresas que realizan envíos al exterior por montos relativamente pequeños o medianos constituyen un grupo significativo de empresas que son muy importantes para el proceso de diversificación de la canasta exportadora, aunque su contribución al total exportado sea relativamente bajo y decreciente, dada la concentración de los montos exportados.

3.5.5 La importancia de las PyMEX

Se ha definido a las Pequeña y Mediana Empresa Exportadora (PYMEX) como aquellas empresas exportadoras cuyas ventas totales son entre 60 mil y 7,5 millones de dólares. La importancia de estas empresas radica en su capacidad de generación de empleo (que se verá más adelante) y en el potencial de diversificación exportador que presentan. Esto porque el 78% de lo que exportan las PyMEX corresponde a envíos no tradicionales.

Además las PyMEX son muy dinámicas, en el año 2008 por ejemplo, del total de empresas entrantes el 41,2% fueron PyMEX, y éstas aumentan a una tasa anual de 14%.

Las PyMEX están concentradas básicamente en la exportación de alimentos, productos de madera, químicos y caucho, productos metálicos y maquinaria y equipos. Gran parte de ellas

están focalizadas en nichos de mercado específicos apostando a la diferenciación de productos. Las PyMEX tienen como principal mercado América (61%), específicamente NAFTA (35%), dentro de este Estados Unidos (27%) y la UE (22%).

Todas estas constataciones permiten verificar la relevancia de la opción asumida por las distintas agencias gubernamentales de apoyar el proceso de desarrollo de las PyMEX. Así el desarrollo y la aplicación de instrumentos de apoyo (como los programas de apoyo a la exportación de productos y servicios desarrollados por CORFO o los programas de apoyo de ProChile)⁶⁴ ayudan a incrementar el aporte de las PyMEX en las exportaciones no tradicionales y en definitiva al desarrollo del país. Además, los esfuerzos en fomento y desarrollo de grupos asociativos, con el objetivo de la exportación, que se vienen desarrollando desde la institucionalidad pública, tiene un importante rol que cumplir, especialmente si están articulados con los propios actores del sector privado.

A partir de lo anteriormente señalado, es posible concluir que el incremento en el número de empresas chilenas que realizan envíos al exterior es un buen indicador del proceso de internacionalización que ha experimentado la economía chilena en la última década. Este aumento se ha producido en un contexto de globalización de la actividad y de incorporación de nuevas economías al comercio mundial, que han elevado considerablemente el grado de competencia al que tienen que enfrentarse las empresas, no solo en los mercados exteriores, sino también en los internos.

La capacidad de una economía de aprovechar su potencial de crecimiento descansa, en mayor medida que en el pasado, en la capacidad competitiva de sus empresas. De ahí la importancia del análisis de las características que presentan las empresas que exportan.

La evidencia disponible señala que, dentro de cada sector de actividad, solo hay una proporción reducida de empresas que exportan, las que son comparativamente más eficientes y de mayor tamaño que el resto. Los desarrollos más recientes de la teoría del comercio internacional centran su atención, en el análisis de las características diferenciales de las empresas exportadoras frente al resto, introduciendo costes en la actividad exportadora y heterogeneidad en los niveles de productividad de las empresas aun cuando pertenezcan al mismo sector de actividad. Este tipo de análisis concluye que las empresas exportadoras no son una muestra aleatoria del sector de actividad al que pertenecen, sino que son más eficientes que el resto.

El comercio internacional actuaría así, como un mecanismo de selección empresarial en el cual solo las empresas más productivas exportan, mientras que las menos eficientes, incapaces de afrontar los costes relacionados con la apertura al exterior, limitan su producción al mercado interno o desaparecen por el aumento de las presiones competitivas derivado de las importaciones. El lado más positivo de este proceso es que se origina un nuevo canal a través del cual el comercio internacional mejora el bienestar agregado, ya que provoca un incremento de la productividad media de cada sector de actividad a través de la reasignación de recursos desde las empresas menos eficientes a las más productivas⁶⁵.

⁶⁴ Para ver las instituciones que apoyan al sector exportador ver Capítulo 8. Para analizar los factores de éxito en la Pymes exportadoras, puede verse: Estudio Comparado sobre el éxito exportador Pyme en Argentina, Chile y Colombia, FUNDES 2009 y el estudio aparecido en la Revista de la CEPAL en agosto 2007 (Desarrollo de ventajas competitivas: PYMES exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia).

⁶⁵ Véase por ejemplo los estudios de Chen, Imbs y Scott "The Dynamics of Trade and Competition", London Business School, 2006.

3.6 Empleo y salarios en el sector exportador chileno

Como se sabe muchas empresas no resistieron la competencia de los bienes importados y muchas empresas se han creado para efectuar envíos al exterior, lo que ha generado un debate que perdura respecto a los efectos de este proceso para los distintos sectores. La evidencia sobre el incremento de la competitividad derivado de la apertura externa es mucho mayor que la evidencia de la creación de empleo directo e indirecto en el sector exportador, la evidencia de la creación de empleo por el efecto de las importaciones es muy escasa.

En Chile existen estudios sobre el empleo en el sector exportador. Los estudios realizados por DIRECON, en colaboración con el Servicio de Impuestos Internos (SII), han permitido conocer la evolución de las empresas exportadoras, el empleo y los niveles de salarios en los últimos años⁶⁶.

El número de empleos directos en las empresas exportadoras aumentó desde 289.952 en el año 2005 a 327.760 en el año 2007, y los salarios promedios desde 393.549 a 434.453 pesos mensuales. Lo que implica, que las empresas exportadoras pagan en promedio niveles superiores a los del total de asalariados del país.

El Empleo Exportador directo se concentra en empresas manufactureras (30%), en empresas agrícolas, (25%), de comercio (21%) y mineras (18%). Estructura por ramas económicas que se mantuvo relativamente estable entre los años 2005 a 2007 y que es diferente a la del valor exportado que se concentra en la minería.

El número de empresas exportadoras ha crecido, aunque representan una proporción muy pequeña del total de empresas del país. Sin embargo, su importancia para el empleo es mucho mayor, incorporan en total al 30% del empleo y al 42% de los salarios., aún cuando muchas empresas no exportan toda su producción pues una parte a veces relevante se dirige al mercado doméstico. En consecuencia el empleo ligado directamente al esfuerzo exportador es menor, y se estima en un 7,5% del empleo asalariado y al 10%, de los salarios.

3.6.1 Empleo Exportador Directo en Chile

La cantidad total de empleos generados en el sector exportador se puede analizar de manera precisa estudiando con detalle los datos de las empresas que realizan exportaciones. DIRECON, gracias a un acuerdo con el SII ha podido analizar esta información a partir del año 2005.⁶⁷

3.6.2 Empleo Total en las empresas exportadoras chilenas.

El año 2007 en las empresas que efectuaron envíos por más de cinco mil dólares trabajó un total de 1.364.018 personas, la mayoría de ellas como asalariados. Pero también esas personas trabajaron para el mercado doméstico.

⁶⁶ Ver especialmente; Empleo y Salarios en las empresas exportadoras Chilenas, DIRECON, (marzo 2009) y Empleo y Salarios en las Empresas Exportadoras: Chile 2006 (Noviembre 2008).

⁶⁷ Para mayores detalles ver la serie de estudios sobre empleo y salarios en las empresas exportadoras, realizados por el Departamento de Estudios de DIRECON ya citados.

Cuadro 3-17

Empleo Total	2005	2006	2007
Trabajadores Asalariados	794.534	938.623	1.048.327
Trabajadores Honorarios	258.414	298.995	315.691
Empleo Total	1.052.948	1.237.618	1.364.018
% Aumento Empleo Total		17,5	10,2

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

El crecimiento total del empleo en las empresas que realizaron exportaciones y vendieron al mercado doméstico fue de 10,2% el año 2007⁶⁸, incremento superior al del empleo total del país. El promedio de trabajadores incorporados en las empresas exportadoras se ha mantenido sobre las 200 personas en los tres años analizados⁶⁹, Sin embargo, como ya se dicho, muchas empresas exportadoras también venden en el mercado doméstico, en consecuencia todo el empleo no se puede atribuir al esfuerzo exportador.

El resultado de empleo total en las empresas que realizaron exportaciones equivale aproximadamente al total del empleo en los sectores transables, pero al igual que éste es una estimación muy agregada y no identifica el Empleo Exportador Directo.

Es claro que en el caso de las grandes mineras, en las cuales prácticamente el total de la producción se exporta, el empleo total es prácticamente igual al Empleo Exportador Directo. Pero en el caso de muchas empresas agrícolas, que colocan parte de su producción en el mercado interno el Empleo Exportador es inferior al del empleo total de la empresa. En el caso de empresas de servicios o de tipo productivas que exportan una pequeña fracción de su producción, una minoría de los contratados está ligada al esfuerzo exportador⁷⁰.

3.6.3 Coeficiente Exportador

El Coeficiente Exportador permite estimar la cantidad de empleos de las empresas exportadoras que se relaciona directamente con el proceso exportador.

El Coeficiente Exportador es la relación entre el monto exportado y las ventas totales, ya que se asume que el aporte de las exportaciones a las ventas totales es proporcional a la generación de puestos de trabajo de las exportaciones en cada empresa⁷¹. Operacionalmente el Coeficiente Exportador es el valor de las exportaciones totales (en dólares) divididas por las ventas totales (en dólares).

Los resultados obtenidos analizados en porcentaje, permiten concluir que las empresas que realizaron exportaciones en el 2006, destinaron el 29% de sus ventas al exterior, proporción que el año 2007 aumentó al 33%.

⁶⁸ En el caso de la tasa 2006/2005 el nivel de incremento esta sobreestimado por la menor información de empleo en el año 2005.

⁶⁹ Pero la empresa más frecuente es unipersonal. La heterogeneidad del tamaño de las empresas exportadora queda de manifiesto en la elevada desviaciones estándar de esta variable.

⁷⁰ Por ejemplo, existen grandes empresas de servicios que cuentan con miles de trabajadores, pero que exportaron una decena de miles de dólares.

⁷¹ Por ejemplo, si el Coeficiente de Exportación de una empresa es de 0,76, es posible sostener que aproximadamente el 76% de su empleo está vinculado a la actividad exportadora de la empresa.

El análisis de la distribución del Coeficiente de Exportación en las empresas permite captar su relevancia. En el rango mayor (donde prácticamente todo lo que se vende se exporta, es decir con Coeficiente Exportador de 1), existen unas 400 empresas, En este rango, además de las grandes mineras, se encuentran exportadoras de elaboración de madera, algunas pesqueras y muchas empresas que se autodefinen como “exportadoras”. En el otro extremo de la distribución, es decir donde las empresas poseen un Coeficiente muy bajo (0,0002) se encuentran más de 300 empresas exportadoras, entre ellas varias exportadoras de servicios⁷² Por sobre la media de la distribución, se encuentran algunas viñas y empresas de celulosa cuyo Coeficiente es relativamente elevado. En alrededor del 70% de las empresas exportadoras presentan un Coeficiente Exportador inferior a 0,5, por tanto su principal destino de su producción es el mercado interno.

3.6.4 Empleo Exportador Directo en Chile

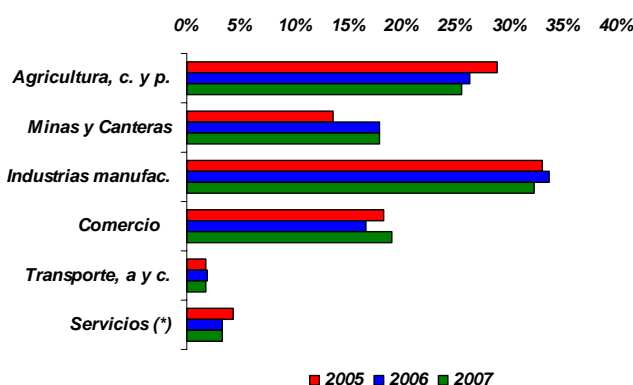
El Empleo Exportador directo definido como el total de empleo en las empresas exportadoras asignable al mercado internacional es ponderado por la relación exportaciones-ventas, lo cual permite conocer los empleos directos generados por la actividad exportadora de cada empresa. Su definición operacional es simple: empleo total de cada empresa multiplicado por el Coeficiente de Exportación.

Así definido el Empleo Exportador este fue de 289.952 el año 2005, 309.316 el año 2006 y en el año 2007 fue de 327.760 empleos, la mayoría (76%) de ellos como asalariados.

La conclusión relevante, es que el Empleo Exportador aumentó en el trienio analizado. Lo que constituye un resultado muy importante considerando las opciones que ha asumido Chile respecto de su estrategia de crecimiento basado en el desarrollo del comercio exterior.

El Empleo Exportador desagregado por las ramas de actividad⁷³, presenta resultados muy relevantes para entender las características y dinámicas del desarrollo exportador chileno.

Gráfico 3-10
Evolución del Empleo Exportador por ramas de actividad
(2005-2007 en porcentaje)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

⁷² Específicamente algunos bancos, universidades, y empresas eléctricas que exportan servicios.

⁷³ Todo este análisis se basa en los datos sobre la rama de actividad económica principal de la empresa exportadora, sobre la base de datos del SII, corregidos y sistematizados por DIRECON.

La distribución por ramas del Empleo Exportador es diferente a la del valor de las exportaciones y a la de cantidad de empresas. El Empleo Exportador se concentran primero en la industria con aproximadamente el 33%, luego en la agricultura, (que ha ido decreciendo hasta llegar al 24,8%), luego en el comercio (con menos del 20%) y después, en la minería (con menos del 18%).

Por tanto la industria chilena, que representa alrededor de un quinto de los envíos, genera una mayor proporción del Empleo Exportador Directo (el 33%). A su vez, el comercio que concentra una gran cantidad de empresas (42%), aporta relativamente poco al total de los envíos (7%), pero genera empleo directo para más personas (casi 20%), que la minería (18%).

El aporte al Empleo Exportador presenta diferencias según las características de las exportadoras por ramas y por valores exportados. En el caso de la minería, el Empleo Exportador se concentra en las empresas mineras con envíos superiores a los 100 millones de dólares.

En el caso de la industria existe más Empleo Exportador en los dos rangos que le siguen, ya que sólo existen 20 mil empleos en las exportadoras con envíos superiores a los 100 millones de dólares. Algo similar ocurre en el comercio y los servicios, las empresas con envíos superiores (más de 100 millones de dólares) generaron alrededor de 10 mil empleos en cada una de estas ramas. El mayor aporte al empleo Exportador (30 mil empleos) se da en las empresas con envíos de entre 10 y 100 millones de dólares.

Por último, para conocer el empleo generado agregadamente por el sector exportador, se debe considerar adicionalmente los empleos agrícolas de productos de exportación que no pertenecen a las empresas que realizan los trámites de exportación en Aduana y los empleos indirectos generados por el esfuerzo exportador.

Para aproximarse al primer tema se puede considerar los empleos temporales en la agricultura, estos fueron 402.375 con una duración promedio fue de 6 meses al año⁷⁴ Si se estima que un poco menos de la mitad de estos se dedica a labores temporales para generar productos de exportación, se tiene un total de 200 mil empleos.

Para aproximarse al segundo tema, se debe considerarse el efecto indirecto de generación de empleo de las exportaciones. Según la matriz de insumo producto del 2003, se estimó que el empleo indirecto es cerca de un 0,85 del empleo directo⁷⁵.

Por tanto, al considerar los dos efectos el empleo total vinculado al sector exportador sería de unos 800 mil empleos, lo que representa el 18% de los asalariados del año 2007.

3.6.5 Las remuneraciones en las empresas exportadoras chilenas

El año 2007, el 76% de los ocupados en empresas exportadoras fueron trabajadores asalariados, éstos obtuvieron una remuneración promedio de 434.556 pesos mensuales. El año 2006, este monto fue de 420.249 pesos mensuales y el 2005 fue de 393.549 pesos mensuales⁷⁶.

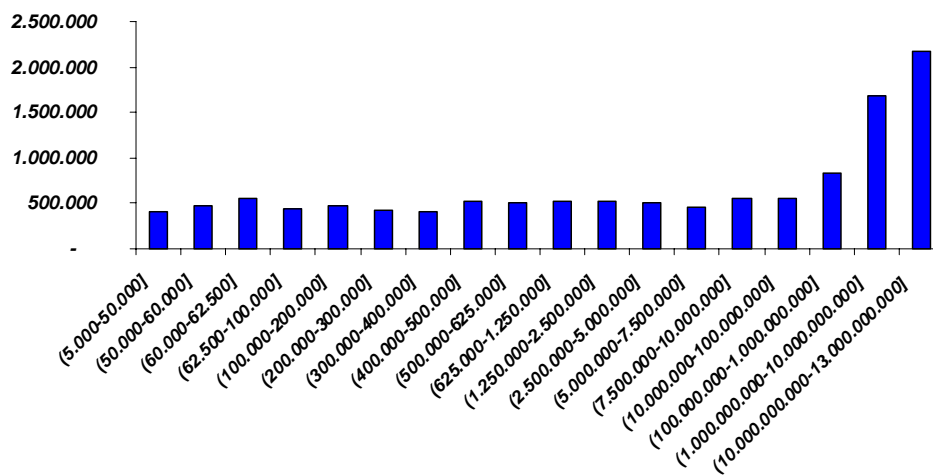
⁷⁴ Esto en base a datos de ODEPA elaborados en base al Censo Agropecuario del 2007.

⁷⁵ Este es el factor promedio general, en la agricultura es de 0,2. Ver: OIT Los Acuerdos de Libre Comercio y su Impacto en el Empleo (2008) pp. 92 a 96. En este estudio se concluye además que el empleo indirecto ha crecido más que el directo, que los TLC han permitido la creación de unos 207 empleos entre 1996 y 2003 y que en esos años en textiles, ropa y zapatos, muebles productos manufacturados de metal existió una disminución del empleo, en cambio hubo un aumento en los sectores de metalurgia, agricultura, ganadería, pesca silvicultura, maderero y papelería y producción de vinos.

⁷⁶ En pesos corrientes. El salario promedio mensual se estimó considerando las declaraciones de los empleadores al SII, tomando el total de salarios pagados en el año, dividido por el número de trabajadores y por los doce meses del

La distribución de los **salarios** según los valores exportados, evidencia que en un extremo de la distribución se ubican las exportadoras de mayor tamaño, frecuentemente ligadas a la minería donde los niveles de salarios promedio superan el millón de pesos, en el otro extremo se ubican exportadoras pequeñas que realizaron envíos por montos reducidos, en las cuales los niveles de salarios son muy bajos, incluso inferiores al ingreso mínimo. En las exportadoras que efectuaron envíos por sobre los mil millones de dólares anuales, los niveles promedios de salarios, son del orden de 2 millones de pesos mensuales.

Gráfico 3-11
Salario promedio mensual según monto exportado
(2007, en pesos)



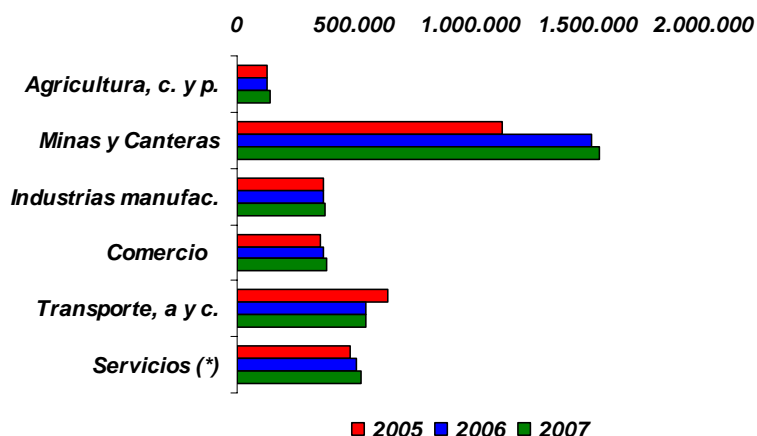
Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

Los salarios promedios presentan importantes diferencias por rama de actividad. Los salarios promedios más elevados se encuentran en las empresas exportadoras mineras (el año 2007 alcanzó \$ 1.547.351 mensuales), le sigue las empresas eléctricas (\$1.000.744 mensuales), y luego las de servicios (\$ 664.731) donde destacan las empresas de servicios financieros que cancelan salarios del nivel de la minería.

Las empresas exportadoras agrícolas cancelan en promedio salarios muy bajos \$140.671. Pero al ajustar los salarios promedio por los meses efectivamente trabajados, este se eleva a \$ 333.535 mensuales. Las industrias exportadoras pagan en promedio niveles ligeramente superiores al total de las exportadoras. Pero en su interior existe una gran heterogeneidad; de hecho al corregir por meses efectivamente trabajados se tiene que las industrias exportadoras cancelaron salarios inferiores al del total de las empresas exportadoras.

año. En el año 2007, es posible un cálculo más preciso al conocerse el promedio de meses efectivamente trabajados, lo que hace que el salario promedio mensual aumente a \$628.538.

Gráfico 3-12
Evolución de los salarios por rama de actividad
(en pesos mensuales)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON⁷⁷.

Salarios por rama y valor exportado. Del análisis de salarios por rama diferenciando el tamaño de las empresas según los montos exportados, se puede concluir que las empresas más pequeñas tienden a pagar salarios relativamente más bajos.

En el comercio y la industria los niveles de salarios prácticamente no varían según el valor exportado, pero al corregir por meses trabajados se aprecia una mayor relación. En la agricultura, aunque los salarios aumentan al corregir por meses efectivos trabajados la distribución se hace más plana, por lo que los niveles de salarios varían poco según monto exportado. En minería y en servicios los salarios mayores salarios se dan en las grandes exportadoras, en el transporte aunque los salarios son la mitad de los dos sectores anteriores, se aprecia mayor relación entre salarios y envíos.

3.6.6 Grupos relevantes y comparaciones agregadas

Las Sociedades Anónimas Exportadoras (SAE)

Un grupo relevante de empresas exportadoras son las Sociedades Anónimas (S.A.), además para ellas es posible obtener mayor información ya que sus resultados son de conocimiento público.

En el año 2006, existían 584 S.A. en el país, 101 de ellas realizaron exportaciones. Estas efectuaron envíos por más de US\$ 24 mil millones, es decir el 44% del total exportado por Chile. En el año 2007 de las 586 S.A. existentes en el país, 103 efectuaron envíos al exterior, concentrando el 45,5% del total exportado por Chile.

⁷⁷ En el Gráfico se reagrupó en la categoría Otros a las empresas Eléctricas y a las de la Construcción (9 y 155 respectivamente el año 2007).

La mayoría de las SAE son grandes empresas, por su volumen de ventas totales, por su monto exportado y por la cantidad de trabajadores que incorporan. El promedio de sus ventas totales fue el 2006 de 622 millones de dólares, el promedio exportado fue de 241 millones de dólares, el tamaño promedio según número de trabajadores fue de 1.661 personas, existiendo una alta correlación entre estas variables. El año 2007 la situación fue mucho mejor para las SAE, las ventas totales aumentaron a 952 millones de dólares, el promedio exportado fue de 291 millones de dólares, y aumentó el empleo en estas empresas.

Cuadro 3-18

Sociedades Anónimas Exportadoras	Total 2006 (101)	Total 2007 (103)
Total FOB (millones. dólares)	24.380	29.927
Total Ventas (millones dólares)	62.825	98.058
Asalariados Totales (Nº)	143.370	163.202
Honorarios Totales (Nº)	27.428	21.625
Empleo Total (Nº)	143.370	184.823
Empleo Exportador (Nº)	49.615	55.005
Sociedades Anónimas Exportadoras	Promedio 2006	Promedio 2007
Total FOB (millones dólares)	241	291
Total Ventas (millones dólares)	622	952
Asalariados (Nº)	1.420	1.584
Honorarios (Nº)	272	212
Empleo Total (Nº)	1.420	1.812
Coficiente Exportador	0,388	0,305
Empleo Exportador (Nº)	491	534
Salarios (\$ mensuales)	765.953	894.245
Promedio meses trabajados		9,43
Salarios corregidos (\$ mensual)		1.067.413

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

En las SAE el Coeficiente Exportador del año 2006 (0,39) es mayor que en el promedio de las empresas exportadoras (0,29), pero el año 2007 el Coeficiente Exportador de las SAE disminuyó a 0,30. Esto se explica porque en el año 2007 aumentaron más las ventas en el país que sus envíos al exterior. Además, también existe rotación (aunque a una tasa inferior al del total de las exportadoras). En el año 2007 se incorporaron 16 nuevas al esfuerzo exportador⁷⁸ y 13 dejaron de hacerlo.

En año 2006 en las SAE trabajó un total de 143.370 personas, el año 2007 aumentó a 184.825 personas. Dado su Coeficiente Exportador, el empleo directo exportador fue de 49.615 el 2006 y de 55.005 el 2007. Es interesante constatar que el trabajo asalariado aumentó y que el a honorarios disminuyó, lo que es consistente con lo ocurrido en general en la economía chilena (formalización del empleo y aumento de los asalariado) y con el conjunto de las empresas exportadoras.

En las SAE el promedio de salarios es superior al del total de las empresas exportadoras. A su vez, los salarios nominales aumentaron más que el promedio de salarios del país y más que el conjunto de empresas exportadoras (16,7% el 2007). El salario mensual promedio corregido (por los menos efectivamente trabajados) en las SAE fue de \$ 1.067.413 el año 2007.

⁷⁸ Algunas de ellas enfocadas al mercado interno, por lo tanto con bajo Coeficiente Exportador.

En suma, de las empresas exportadoras identificadas con su RUT, una centena corresponde a Sociedades Anónimas (SA)⁷⁹. Estas efectuaron envíos por más de US\$ 24 mil millones (el 44% del total exportado por Chile). En promedio exportan el 39% de sus ventas y el salario promedio corregido supera el millón de pesos mensuales.

Las empresas exportadoras permanentes y exitosas

Las empresas que realizaron envíos en todos los años del trienio fueron 3.145 empresas. Estas, presentan en promedio niveles de exportaciones y de empleo superiores a las del total y a las que lograron exportar solo un año. Éstas últimas son 3.905 empresas y son más frecuentes en los sectores de exportación no tradicionales, es decir en servicios, transporte y comercio y otros.

Una distinción relevante es entre aquellas empresas que exportan todos los años versus aquellas que realizan envíos ocasionales. Las empresas exportadoras ocasionales son más pequeñas, exportaron en promedio menos de medio millón de dólares y trabajan en promedio menos de 100 personas.

Cuadro 3-19

Exportadoras Permanentes	Año 2005 y 2006 y 2007		
	Nº Empresas	FOB US\$ (millones)	Empleo Total
Agricultura, c y p	429	2.871,60	152.408
Minas y Canteras	53	30.591,80	54.818
Industrias manufac	1138	12.524,70	380.477
Comercio	1204	3.839,20	211.697
Transporte, al. y c	114	567,3	47.534
Servicios	207	323	126.539
Total	3.145	50.717,70	973.473
Promedio		16,13	309,53
Exportadoras Ocasionales	Sólo 1 año		
	Nº Empresas	FOB US\$ (millones)	Empleo Total
Agricultura, c y p	464	114,4	32.905
Minas y Canteras	51	907,6	4.071
Industrias manufac	745	225,9	63.338
Comercio	1714	328,9	86.005
Transporte, al. y c	212	26,5	41.553
Servicios	719	701,6	162.464
Total	3.905	2.304,90	390.336
Promedio		0,59	99,96

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON

Las exportadoras permanentes son más estables, exportan en promedio 16 millones de dólares y trabajan más de 300 personas. Por tanto, lo que constituiría el núcleo duro de las empresas exportadoras ya que realizan envíos todos los años, son empresas relativamente más grandes y más frecuentes en los sectores primarios y en la industria.

⁷⁹ En Chile el año 2006 habían 584 SA. Podrían existir casos que utilizan diferentes RUT para exportar que en sus declaraciones al SII y a la SVS, por lo que la proporción de envíos y empleos que concentran podría ser mayor.

Las exportadoras permanentes presentan una mayor concentración en los sectores de exportación tradicionales. Las empresas mineras pasaron de 50 el 2005 a 101 el 2007, así muchas empresas mineras se sumaron el 2007 al esfuerzo exportador, por el aumento en los precios del cobre.

Los aumentos en los niveles de exportación no se traducen necesariamente en aumentos de empleo. Para el universo de 3.145 empresas, es decir, el núcleo duro de las exportadoras permanentes, la elasticidad empleo total/exportaciones es de sólo 0,06 y la elasticidad Empleo Exportador/monto exportado es de 0,01.

Agregando a las exportadoras permanentes la condición de haber aumentado en más de 50% sus envíos, el grupo se reduce a 485 empresas que son muy exitosas⁸⁰, pero sólo 71 de ellas, aumentaron en más de 50% su personal.

Comparaciones agregadas

La distribución de las empresas exportadoras, según cantidad de trabajadores incorporados es bastante similar a la que arrojan los estudios sobre total de empresas en Chile⁸¹.

El total de asalariados según los datos del INE sobrepasó los 4,1 millones de personas a partir de 2006. Esto implica que, del total de los asalariados del país aproximadamente el 30% se desempeñó en una empresa que realizó exportaciones. El 7,5% de los trabajadores asalariados del país trabajó más directamente en actividades exportadoras.

El salario promedio en Chile el año 2007 fue de \$ 321.341 mensuales, según los datos del INE y de \$ 295.250 mensuales según los resultados de la encuesta CASEN 2006. En consecuencia los salarios en las empresas exportadoras son 40% superiores al promedio de los asalariados del país. A su vez, los niveles de salarios en las empresas exportadoras son mayores a los obtenidos en muchas empresas formales. Los salarios obtenidos en las exportadoras son ligeramente superiores a los existentes en las empresas incorporadas a la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS), o a los ingresos promedio de los afiliados dependientes de las AFP.

Cuadro 3-20

Comparación por ramas 2007	Exportadoras ©	ACHS	AFP
Minería	2.115.973	661.442	890.028
Industria	531.280	409.802	428.000
Transporte	552.940	371.817	425.483
TOTAL	628.538	400.002	393.132

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

Los niveles de salarios por ramas de actividad presentan la misma tendencia. En el Cuadro, se presentan los datos para el año 2007 corregidos por meses efectivamente trabajados, de manera de observar los salarios de las exportadoras en las ramas de actividad comparables.

La masa de salarios total en las empresas que realizaron exportaciones (monto total de salarios pagados en las exportadoras) equivale aproximadamente al 41% de la masa de salarios del

⁸⁰ Entre ellas destacan algunas SAE de la celulosa, (CMPC y Arauco) y algunas mineras (como la Sociedad Chilena del Litio), las que no incrementaron proporcionalmente su empleo.

⁸¹ Cfr. los estudios sobre empresas citados en el capítulo anterior y "La Dinámica Empresarial en Chile 1999-2006", Ministerio de Economía (2008), "La PyME en Cifras" Banco del Desarrollo (abril de 2007) y los estudios de Enrique Román.

país. La masa de salarios del Empleo Exportador directo, representa alrededor del 10% de la masa de salarios del país. A su vez, se observa un pequeño incremento en estas proporciones entre el año 2006 y el 2007, lo es consistente con el incremento de las empresas exportadoras y el valor exportado ya que aumentó la proporción de la masa salarial ligada con el sector externo.

Cuadro 3-21

Masa Salarial	2005	2006	2007
Total asalariados país (INE)	3.860.000	4.271.460	4.360.899
Masa salarial total país (millones \$)		1.279.317	1.401.337
Masa salarial exportadoras (millones \$)	414.387	520.108	592.602
% de masa salarial exportadoras		40,7	42,3
% de masa salarial Empleo Exportador		10,1	10,2

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON

En resumen, las empresas exportadoras son menos del 1% del total de empresas del país, pero incorporan en total un quinto del empleo y el 31% de los salarios. El empleo ligado directamente al esfuerzo exportador es menor, equivale al 7,5% de los asalariados y al 10% de los salarios.

3.7 Flujos de inversión

En cuanto a la inversión extranjera, los Acuerdos de Inversión o Capítulos de inversión de los Tratados de Libre Comercio (TLC) han buscado establecer un marco legal seguro y estable para los inversionistas. Todas las formas de inversión quedan protegidas por virtud de estos convenios o capítulos, de tal manera que, entre otras cosas, no puedan ser expropiadas directa o indirectamente, o de serlo, sean debidamente compensados. En el concepto de inversión se incluyen una serie de activos, tales como acciones, empresas etc. En los capítulos de inversión, los países se comprometen a no hacer cambios en su legislación que puedan afectar los intereses de los inversionistas. Asimismo, se comprometen a garantizar la libre transferencia de los pagos.

Relacionado con el tema de las garantías a la inversión, entre otras cosas, los Acuerdos y capítulos de inversiones de los TLC, establecen mecanismos de solución de controversias Estado - Estado, para que los países involucrados tengan instancias y procedimientos a dónde acudir cuando se presenten problemas en la aplicación del Acuerdo. Estos procedimientos tienen varias instancias que están definidas y son propias de los Tratados, tales como, procesos de consultas y paneles arbitrales. Una de las principales características de estos Acuerdos y de los capítulos de inversiones de los TLC es que los inversionistas tienen la posibilidad de acudir a un arbitraje internacional en contra del Estado si éste no cumple con las obligaciones del Acuerdo o de los capítulos de inversión y si sus inversiones se ven afectadas.. Esta forma de manejar las controversias contribuye a dar mayor seguridad jurídica al inversionista extranjero. Según el Decreto Ley 600, la inversión extranjera directa materializada en Chile entre los años 1974 y 2008, totaliza un monto de US\$ 69.900 millones. Dicha inversión se encuentra distribuida en sectores productivos como el comercio, minería, servicios financieros y la industria (alimenticia, textil y química).

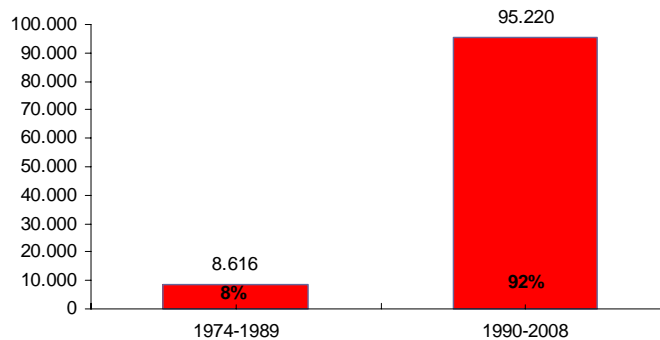
Desde 1990, los montos de inversión presentan grandes fluctuaciones, destacándose claramente el elevado crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) alcanzado en el

periodo 1996 a 1999 y en los años 2001 y 2004. Esta situación se explica posiblemente por la diferencia existente entre los ciclos de ejecución y puesta en marcha de los proyectos.

Si consideramos lo sucedido desde 2002, periodo en el cual han entrado en vigor importantes Acuerdos celebrados por Chile, se constata la fuerte inversión materializada en 2004 tras totalizar US\$ 4.637 millones, explicado por la importante inversión proveniente desde España, principal inversionista en Chile durante 2004 con el 80% de la inversión extranjera directa. Por su parte, se constata un significativo aumento de la IED durante el año 2008, tras presentar un aumento de 3,8 veces la inversión materializada en 2007, a pesar de los primeros síntomas de la crisis económica.

Resulta complejo separar los efectos de los Tratados de factores distintos a éste. A modo de ejemplo, responder a la pregunta de cuánto del incremento en la inversión extranjera en Chile puede ser atribuido a las disposiciones establecidas en los TLC. No obstante, se debe tener presente el importante rol que los Tratados han jugado en el establecimiento de una serie de reformas institucionales que han mejorado fundamentalmente el ambiente para la inversión extranjera directa en Chile, lo que a su vez ha estado vinculado a la política comercial aplicada en Chile desde los años 90.

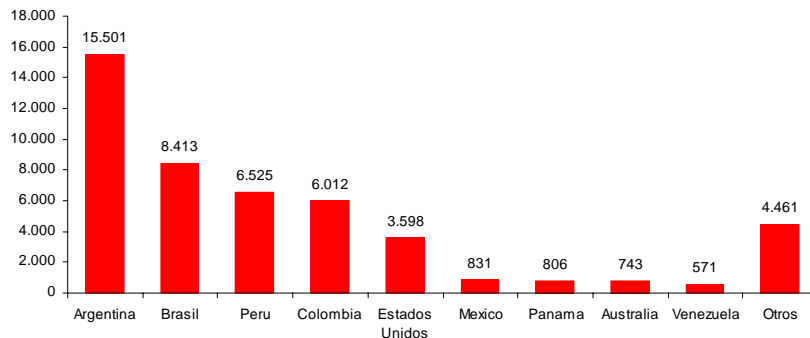
Gráfico 3-13
Inversión Extranjera Directa Materializada en Chile (DL 600 + Cap. XIV).
Hitos comparados.
(millones de US\$ y porcentajes)



Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras

Por su parte, la inversión directa de empresas chilenas en el exterior se extiende ya durante casi veinte años, con un atractivo dinamismo particularmente en el plano regional. Entre 1990 y el mes de julio de 2009, la inversión materializada en el exterior alcanzó a US\$ 48.621 millones, distribuidos en más de 65 países de América, Europa, Oceanía, Asia y África. Más de 900 empresas ejecutan en la actualidad un número superior a los 2.000 proyectos.

Gráfico 3-14
Principales destinos, inversión de capitales chilenos en el mundo
1990-2008
(US\$ millones)



Fuente: Departamento de Inversiones en el Exterior, DIRECON.

Es posible identificar a lo menos cuatro rasgos definidos en la participación del país en los flujos de inversión directa a nivel internacional. En primer lugar, los capitales de origen chileno se orientan especialmente (mas no únicamente) hacia esferas relacionadas con la prestación de servicios de diferente índole, relacionados con las ventajas competitivas adquiridas por las empresas en el mercado nacional. En segundo lugar, parte significativa del proceso de inversión externa ocurre en un marco de fortalecimiento de las alianzas estratégicas establecidas con empresas transnacionales y/o con capitales locales. En tercer lugar, hoy ya podemos hablar de una profunda interacción e integración cultural en los países destino de estas inversiones. Por último, el proceso de inversión externa facilita la apertura de nuevos mercados, tanto para el comercio de bienes y servicios como de las inversiones directas.

Se logra de esta manera cumplir con dos importantes objetivos: de una parte, las posibilidades de crecimiento se amplían como consecuencia de una significativa diversificación en las inversiones; de otra, se tiende hacia un cierto rango de especialización que facilita el aprovechamiento de economías de escala en aquellas actividades en que los inversionistas nacionales han desarrollado claras ventajas competitivas.

Adicionalmente, las empresas chilenas que desarrollan inversiones en el exterior se han transformado en activas portadoras y adaptadoras de nuevas tecnologías a las condiciones específicas de los mercados receptores. Ello es particularmente notorio en el caso de la generación y transmisión de energía, la industria química, el retail y las tecnologías de la información.

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, conciente del potencial que este proceso reviste para la economía chilena, ha incorporado de manera permanente en sus actividades, el monitoreo y seguimiento de las inversiones chilenas en el exterior. Para ello constituyó Departamento de Inversiones en el Exterior (DIEX), el que mantiene una fluida vinculación con Inversionistas, Embajadas, Oficinas Comerciales y Departamentos Económicos en el exterior.

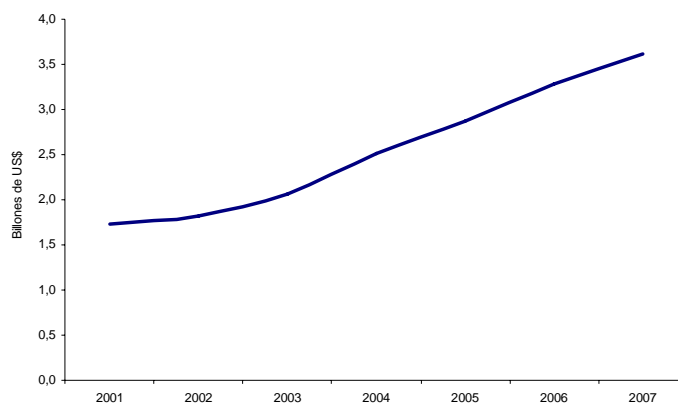
3.8 Chile país plataforma

La amplia red de acuerdos comerciales otorga a Chile un posicionamiento singular en el mundo. Chile posee acuerdos comerciales con el 92% de su comercio y los aranceles a los que Chile converge son 0% para la mayor parte de las mercaderías, con la salvedad de los productos que están en listas de excepción. De esta manera, es posible acceder a los ricos mercados del Norte y de los países de Asia-siempre que se cumplan las reglas de origen- en base a la integración productiva con países que pueden proveer insumos o partes de productos, ser transformados en Chile y luego enviar los productos finales a los mencionados mercados.

Las claves en esta estrategia⁸² son:

- **El potencial de la demanda.** Esta ha estado creciendo de manera acelerada en los países de destino de las exportaciones “potenciales” nuevas. Tales son los casos de China, Corea del Sur, Estados Unidos y México. En efecto, en el período 2001-2008, el crecimiento de la demanda de importaciones de estos 4 países se ha situado por sobre el crecimiento económico en todos estos países. En esos 4 países, las importaciones han crecido desde 1,7 billones de US \$ en 2001 a 3,6 billones de US \$ en el 2007, esto es un 24% del aumento de las importaciones mundiales, llegando a constituir el 26% de las mismas en el año 2007. El promedio anual de crecimiento de las importaciones de los 4 países es de US \$ 470 mil millones anuales, lo que implica que adquieren nuevos productos y compran desde nuevos proveedores cada año; así como tienen un significativo poder comprador de las nuevas importaciones que se venden en el mercado mundial cada año.

Gráfico 3-15
Importaciones de China, Corea, México y Estados Unidos
2001-2007



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, TradeMap.

⁸² Con más detalle se puede consultar el texto del estudio de DIRECON(2008) “Encadenamientos Productivos”, Septiembre 2008 En http://www.direcon.cl/pdf/Estudio_Encadenamientos_Productivos_2009.pdf

La cercanía de los “países socios”, que son Brasil, Argentina, Bolivia y Uruguay. Ello permite tener costos reducidos de transporte para el abastecimiento de los insumos y piezas y partes de los bienes a ser exportados a los países de destino.

- **La preferencia arancelaria de las importaciones** provenientes de los “países socios”. En los casos de Argentina, Brasil y Uruguay en general se encuentran en el 0%, lo mismo que para muchos productos provenientes desde Bolivia, los que tienen un calendario de desgravación descrito en cada tratado.
- **El arancel preferencial aplicado en los países de destino.** En los productos exportados por Chile a los países de destino Chile goza de una preferencia arancelaria, que constituye el factor de atracción principal para que el producto sea enviado desde Chile a esos mercados. Las preferencias son crecientes, de acuerdo al calendario definido en cada uno de los tratados comerciales de Chile con los países de destino.
- **El cumplimiento de las reglas de origen.** Cada uno de los convenios que tiene Chile con los países de destino tiene especificadas las reglas de origen aplicables, y estas deben ser cumplidas para poder acogerse a los beneficios de las preferencias otorgadas a Chile.

De acuerdo a los estudios de encadenamientos productivos “en el sector agroindustrial existen posibilidades de encadenamientos productivos para productos como jugos de frutas, confites, preparaciones alimenticias. Por otra parte en el sector industrial se observa que existen posibilidades de encadenamientos para artículos plásticos diversos, prendas de vestir y otras materias textiles, calzados, neumáticos, cocinas y refrigeradores, partes y piezas de autos, ventanas y puertas de madera entre otros”⁸³.

4 La institucionalidad del sector exportador chileno

4.1 Modernización institucional

Los casos de modernización institucional en el comercio exterior chileno han sido progresivos y continuos durante las últimas 2 décadas. Entre estos se encuentra la modernización de los puertos chilenos, la renovación de los servicios aduaneros, la mejoría en la institucionalidad de la protección fito y zoo-sanitaria del país y una “explosión” institucional en la creación de instancias del sector privado, así como en una mayor participación en las actividades de relaciones económicas internacionales del mismo; por mencionar algunas de las más relevantes para la administración del comercio exterior y las relaciones económicas internacionales.

En Aduanas, un indicador significativo es el volumen del comercio exterior manejado con una menor cantidad de recursos, esto es, un mejoramiento en la productividad y en la eficiencia operativa, tal como se observa en el gráfico correspondiente. La reducción de costo para el período 1999-2008 pasa desde un 0,1129% (1999) del costo del comercio exterior a una de 0,0541% (2008); esto es a aproximadamente la mitad. La obtención de estos indicadores se produce en un proceso de modernización de los sistemas operativos, de una creciente informatización de procedimientos, y de una reducción en los tiempos de tramitación de las operaciones aduaneras⁸⁴.

⁸³ DIRECON(2008) “Encadenamientos Productivos”, Septiembre 2008 En http://www.direcon.cl/pdf/Estudio_Encadenamientos_Prductivos_2009.pdf, página 67

⁸⁴ Warren H. Hausman, Hau L. Lee, Uma Subramanian, October 10, 2005 “Global Logistics Indicators, Supply Chain Metrics, and Bilateral Trade Patterns” En http://rru.worldbank.org/Documents/Discussions/global_logistics_indicators.pdf

La modernización⁸⁵ ha implicado un conjunto de procesos, los que son valorados por los agentes del sector privado que operan con las Aduanas,... “todos los temas relevantes para la agilización y simplificación de los procesos han tenido un adecuado tratamiento, buscando soluciones eficientes a problemas de carácter permanente como son: la simplificación y automatización de los trámites aduaneros, incorporando nuevas tecnologías; mejoramiento de los procesos de gestión y la calidad del servicio prestado; y un relacionamiento público privado que pocas veces se había dado con la transparencia y eficacia con que se trabaja en la actualidad”⁸⁶

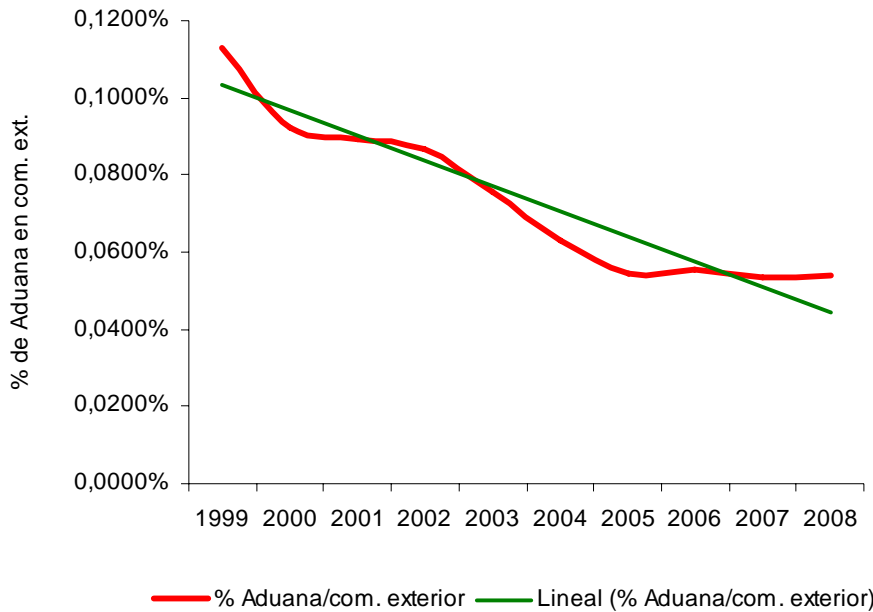
La mayor eficiencia en los servicios anexos al comercio exterior es parte central del desarrollo exportador del país, y es así como hay una clara conciencia que no basta medir solo con la vara de mayores exportaciones ese crecimiento, sino que este es producto y requisito para que los desarrollos institucionales vayan en paralelo con los desarrollos exportadores. Esto se observa, por ejemplo, en los trámites aduaneros en lo que se demoran las operaciones de comercio exterior, que es más alto a medida que el nivel de desarrollo de un país es menor; con el consecuente mayor costo para las mismas operaciones. Es así como, en el caso de los días que se requieren para el despacho de aduanas de la mercadería marítima fluctúa entre 14 o más días (Argentina, Egipto) a entre 6 a 8 días (Mozambique, Sud África, Egipto) y a entre 1 y 2 días (Francia, Alemania, Estados Unidos)⁸⁷

⁸⁵ En http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/customs/Customs_chapter_4.pdf

⁸⁶ En la columna de Hugo Baierlein, Gerente de Comercio Exterior de SOFOFA en SNA (2008) “Memoria 2007”, Valparaíso, enero 2008, “Celebración del Día Internacional de Aduanas”

⁸⁷ World Bank(2005) “Trade Facilitation: An Overview” en http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/customs/Customs_chapter_4.pdf

Gráfico 4-1
Presupuesto de Aduanas como porcentaje del comercio exterior
1999-2008



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de Dirección de Presupuestos y Banco Central de Chile.

En el caso del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), se ha llevado a cabo un intenso programa de modernización y actualización de sus operaciones para responder al creciente desafío de internacionalización de la agricultura chilena. En el actual proceso de mejoramiento de gestión institucional se incluyen las actividades reseñadas en el recuadro correspondiente a los procesos de negocio de la institución.

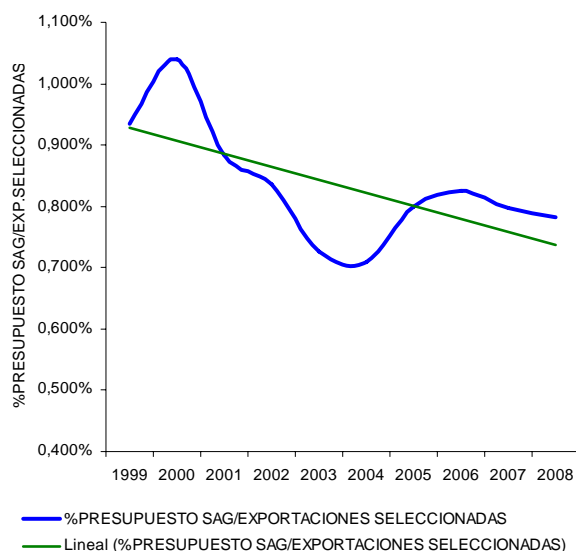
En el ámbito de los procesos del negocio del SAG se incluyen:

- Certificación fitosanitaria de productos vegetales de exportación, acotada a la inspección en origen.
- Inscripción y habilitación de establecimientos de productos pecuarios para consumo humano destinados a la exportación, inspección en establecimientos faenadores, establecimientos procesadores y frigoríficos de carne para la exportación y la certificación de exportación de carnes frescas de porcino, bovino, ovino y aves a los mercados de México, Unión Europea y Japón.
- Inspección de equipaje acompañado de pasajeros / tripulantes y medios de transporte, que ingresan al país por controles fronterizos terrestres, aéreos o marítimos que cuenten con presencia SAG.

Fuente: www.sag.cl

Como una manera de tener un indicador del beneficio de los servicios se analiza la evolución del presupuesto del SAG en el período 1999-2008 (para el cual se dispuso de información), en relación a una de sus funciones clave: el proceso exportador chileno de productos agrosilvícolas, alimentos y bebidas, las que se presentan en el Gráfico correspondiente. En este se puede apreciar que el indicador de % del presupuesto del SAG/ exportaciones seleccionadas se ha reducido desde un nivel de 1,041% en el año 2000 a uno de 0,781% en el año 2008. Otros indicadores acerca de la calidad de los servicios otorgados es el % de rechazo en países de destino de los certificados zoosanitarios respecto del total de certificados sanitarios emitidos, que fluctúan entre un 0,00% y un 0,02% entre los años 2004 a 2007; los que se encuentran entre los indicadores utilizados en el Programa de Mejoramiento de Gestión del año 2008.

Gráfico 4-2
% presupuesto SAG/Exportaciones agrosilvícolas, alimentos y bebidas
1999-2008



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de Dirección de Presupuestos y Banco Central de Chile.

4.2 Nuevas instancias de participación del sector privado

- La Asociación de Exportadores de Manufacturas y Servicios **ASEXMA Chile A.G.** fue formada en 1984 como una instancia de representación de los exportadores manufactureros en distintas instancias públicas y privadas, pero luego se amplió a otorgar servicios a los asociados, entre los cuales se encuentran los servicios que se facilitan como comités sectoriales, círculos temáticos, desayunos conferencias, ruedas de negocio, cumbres exportadoras, talleres, misiones comerciales, participación en ferias internacionales, ruedas de negocios en el exterior y otros servicios⁸⁸. En una

⁸⁸ ASEXMA en <http://www.asehma.cl/portal/site/edic/base/port/servicios.html>

nueva etapa se han ampliado a ofrecer servicios a empresas extranjeras interesadas en beneficiarse de los acuerdos comerciales ya suscritos por Chile.

También se han formado nuevas asociaciones gremiales, que representan a nuevas industrias, que o bien no existían o eran muy incipientes, o estaban volcadas principalmente al mercado interno. Entre estas se pueden mencionar (esta lista no es exhaustiva)⁸⁹ a:

- **Asociación de Vinos de Chile A.G.**, es la entidad gremial de los productores vitivinícolas de Chile y fue formada en el año 2007, por la fusión de dos entidades gremiales que existían previamente: Viñas de Chile A.G. y Chilevid A.G. Está conformada por las principales empresas productoras y exportadoras de vinos, con el objetivo de mejorar el posicionamiento del vino chileno tanto en el mercado doméstico como en el internacional, para lo cual realizan actividades gremiales conjuntas así como una serie de servicios a los socios.
- **Salmón Chile** fue creada en 1986, representa a 76 socios que constituyen el 90% de la actividad de la industria salmonera en el país. Su objetivo es consolidar al sector de la salmonicultura con los objetivos de sostenibilidad, así como la responsabilidad social empresarial, en un sector altamente competitivo e integrado internacionalmente. Este sector es uno de los emergentes, y su articulación ha sido importante en la constitución de la “mesa del salmón”
- **Asociación de Productores de Cerdo (ASPROCER)**. Se creó en 1985, tiene 35 socios que comprenden al 90% de la producción de carnes de cerdo. Su objetivo es representar al sector productor ante la comunidad del gobierno, sectores industriales, comerciales y consumidores en Chile y también en el exterior. Entre sus fines se destaca la “todas las acciones que digan relación con la mantención y mejoramiento del patrimonio sanitario y de la calidad del cerdo chileno”⁹⁰
- **Asociación de Productores Avícolas de Chile (APA)**. Establecida en 1991, tiene a las principales empresas productoras de aves entre sus socios, que comprenden a un 97% de la producción chilena de las carnes de pollo y pavo.

4.3 Participación público-privada

En el ámbito de las relaciones económicas internacionales se ha articulado un proceso de alta participación en las instancias de comunicación público-privados, en los aspectos relativos a la apertura de la economía chilena al exterior.

- Ello se da, por ejemplo, en las instancias de intercambio de información y de puntos de vista entre los sectores público y privado acerca de las negociaciones económicas internacionales, en las cuales se ha dado en todos los casos una información y participación de los sectores involucrados, lo que se manifiesta posteriormente en las aprobaciones parlamentarias de las mismas.
- Utilización de los instrumentos de innovación, fomento productivo y de fomento de exportaciones
- Promoción de Chile y los productos y servicios chilenos en el exterior
- Información y apoyo en los procesos de internacionalización de las empresas chilenas, incluyendo la inversión de las empresas chilenas en el exterior

⁸⁹ La lista entregada no es exhaustiva y solo pretende ilustrar la relevancia del tema de mayor organización del sector privado que ha acompañado al desarrollo exportador

⁹⁰ ASPROCER En http://www.asprocer.cl/index/plantilla1.asp?id_seccion=1&id_subsecciones=4

En cuanto a las instituciones públicas el estudio de Joseph Ramos (2008)⁹¹ identifica 8 de estas directamente relacionadas con el desarrollo exportador: los programas de Pro Chile, Comité de Inversiones Extranjeras, Fundación Chile, Gerencia de Inversión y Desarrollo de CORFO, Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Innova CORFO, Ministerio de Agricultura (Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias, a través de ProChile) y Ministerio de Economía. Estas instituciones movilizan alrededor de US \$ 170 millones anuales, atendiendo unas 4.200 empresas, con una planta profesional total de unas 1.100 personas; lo que significa un costo de aproximadamente un 0,3% de las exportaciones anuales, o un 0,1% del PIB chileno⁹², y han proporcionado una sostenibilidad del esfuerzo exportador; las que a futuro debieran focalizarse y especializarse para facilitar el paso a una etapa más sofisticada del desarrollo exportador, en que Chile pueda transitar hacia una exportación con un mayor contenido de valor agregado y menor en recursos naturales.

⁹¹ Ramos, Joseph (2008) "El desarrollo exportador chileno: evolución y perspectivas". Santiago, Noviembre 2008. SDT 289. Departamento de Economía. Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.

⁹² Ramos, Joseph (2008) "El desarrollo exportador chileno: evolución y perspectivas". Santiago, Noviembre 2008. SDT 289. Departamento de Economía. Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile., página 6