

ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO Y EXPORTACIONES REGIONALES DE CHILE*

Antonio Daher

En este trabajo se advierte que las canastas y los mercados de las exportaciones regionales de Chile muestran una clara divergencia entre los tratados de libre comercio importantes para el país y para la Región Metropolitana.

De acuerdo al análisis realizado, se constata, en efecto, un predominio de once regiones orientadas a Asia y Europa, mientras que sólo la IX Región se vincula principalmente al Nafta y sólo una, la Metropolitana, se orienta al Mercosur.

Para el resto del país —más del 80% de las exportaciones— Mercosur no es importante, y el Nafta lo es, secundariamente, para cuatro regiones. Asia, el mercado más importante para Chile, es el menos significativo para la Región Metropolitana.

Según el autor, la asimetría entre la contribución regional al PIB y a las exportaciones, la fuerte concentración regional de éstas, la disímil diversificación de las canastas y del sector exportador en cada región

ANTONIO DAHER. Master en Planificación Regional, Universidad Católica de Chile. Profesor e investigador de la Facultad de Arquitectura y del Instituto de Estudios Urbanos de la Universidad Católica de Chile.

* El autor agradece la valiosa colaboración de Ian Philippi, de la Universidad, Católica de Chile. Esta publicación contó con el financiamiento de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), a través de un convenio entre el Centro Interuniversitario de Desarrollo (CINDA) y el Centro de Estudios Públicos (CEP).

y, asociada a ello, la heterogeneidad de los respectivos mercados, hacen recomendable: a) que la gestión regional agregue a su tradicional óptica subnacional una proyección de inserción internacional competitiva, internalizando los escenarios de los tratados de libre comercio en las estrategias regionales de desarrollo, y b) que los gobiernos regionales asuman una creciente participación en la negociación de dichos tratados, en la política de comercio exterior y en las relaciones internacionales.

Introducción

El sector exportador no sólo ha jugado un rol decisivo en el dinamismo económico chileno —entre 1985 y 1994, el producto creció a una tasa anual de 6,2% y las exportaciones a una equivalente al 10,3% (Meller y Sáez, 1995)—, sino también ha contribuido sustantivamente al crecimiento de la mayoría de las economías regionales del país y, con ello, a la reversión de la tendencia geográficamente concentradora asociada al anterior modelo de introversión sustitutiva.

En efecto, la liberalización e integración internacional de la economía chilena hicieron evidente la distinta transabilidad y los variables grados de apertura —según los sectores— de cada economía regional, acusando su vulnerabilidad diferencial frente a las fluctuaciones de los mercados locales y mundiales, y verificando, asimismo, su desigual contribución relativa al comercio exterior del país (Daher, 1993). Complementariamente, el análisis de las canastas y mercados de exportación de las regiones permitió constatar una rentabilidad variable para el sector exportador en cada una de ellas, según un indicador de tipo de cambio real regional, y una desigual competitividad internacional de cada región (Escobar y Repetto, 1993).

Ciertamente, en una economía abierta el tipo de cambio constituye un precio clave que afecta en forma diferencial la distinta especialización sectorial y con ello la propia geografía de las exportaciones e importaciones. En su conjunto, los precios macroeconómicos reasignan los recursos no sólo intersectorialmente, sino también interregionalmente (Daher, 1990).

De hecho, la apertura reestructuró los sectores productivos expandiendo los transables basados en recursos naturales y los no transables, mientras se contrajeron los sustituidores de importaciones: crecieron aquellos con menor protección previa, en tanto los con mayor protección —con excepción de la agricultura— enfrentaron una contracción (Valdés, 1992). El mayor dinamismo asociado a los recursos naturales y a su industria

procesadora favoreció más a las regiones no metropolitanas, mientras que la recesión de la industria sustitutiva afectó precisamente a los centros metropolitanos (Uribe-Echevarría, 1995).

Así pues, la apertura unilateral chilena no sólo ha predisposto la economía nacional a una mayor integración a los mercados mundiales y en particular, en la hora actual, a determinados tratados de libre comercio (TLC), sino también ha anticipado parcialmente y prefigurado los impactos y ajustes territoriales que los propios TLC tendrían en la estructura regional del país.

Estos últimos resultarían más convergentes con aquellos cuanto más abierto sea el regionalismo de los tratados respectivos, y, ciertamente, los efectos regionales —en la estructura productiva, el empleo y el comercio exterior de cada región, como asimismo en la asignación territorial de la inversión— diferirán de un tratado a otro y según su secuencia o simultaneidad (Daher, 1995a).

La realidad propia de cada mercado común o unión aduanera —el Nafta y Unión Económica Europea representan cada uno cerca del 30% del producto mundial, el Mercosur, un 2,6% (Larraín, 1995)— en proporción al pequeño tamaño de la economía nacional —Nafta tiene un producto 183 veces mayor al de Chile (Vicuña, 1995), y Mercosur, 19 veces, aunque sus exportaciones son sólo 5 veces mayores a las chilenas (Quiroz, Larraín y Labán, 1995)— determinará efectos cuantitativamente diversos que, sin embargo, deben ponderarse por la composición sectorial del comercio exterior con tales bloques. En términos de exportaciones, los mercados europeos y asiáticos y, en menor medida, los norteamericanos son el destino de canastas con una muy fuerte proporción de recursos naturales sin procesar y procesados, mientras con Mercosur sucede lo contrario, con una mayor participación en las ventas industriales manufactureras (Meller y Sáez, 1995). Estos diversos tipos de sectores se vinculan, en el caso de Chile, según se verá más adelante, con geografías y regiones específicas.

En este contexto, los TLC tendrán efectos diferenciales en la competitividad de cada economía regional según sea su apertura y transabilidad, su especialización sectorial, el destino geográfico de sus exportaciones y la alternativa externa a su sector sustituidor de importaciones. Estos efectos se traducirán, a su vez, en distintos plazos, en ajustes demográficos —en particular migraciones—, en cambios en las demandas y provisión de infraestructuras sociales y productivas, y en alteraciones en la estructura de asentamientos humanos y en las dinámicas urbanas e interurbanas.

En efecto, en una investigación contemporánea y complementaria a ésta se ha podido evaluar que la asociación de Chile al Mercosur y al Nafta tendría impactos más o menos favorables para ocho regiones del

país, relativamente neutros en una, y perjudiciales en cuatro (VII a X, en el área centro-sur). Mientras el Nafta resultaría más beneficioso para las economías regionales no metropolitanas basadas en recursos naturales sin procesar y procesados, el Mercosur favorecería principalmente al sector exportador manufacturero (para el cual es proporcionalmente el principal destino), localizado mayoritariamente en la Región Metropolitana, beneficiando menos e incluso perjudicando a otras regiones, en especial a las de agricultura tradicional con amplia población rural y alta concentración relativa de pobreza. Incluso las probables ventajas del Mercosur para otros sectores agrícolas, como la fruticultura, tendrían también un sesgo positivo sobre las regiones centrales, incluida la Metropolitana (Daher, 1995b). Otro tanto sucedería con el efecto menor precio en bienes de consumo importables, dada la doble concentración, de población y de ingresos, en la Región Metropolitana y, en general, en el centro del país (Dockendorff *et al.*, 1995). Así, en términos estrictamente territoriales, Mercosur tendría un impacto marcadamente concentrador.

En consecuencia, no sólo las asociaciones sectoriales y gremiales, sino también, y con razón, los propios gobiernos regionales podrían sustentar posturas diferentes en relación a los distintos acuerdos y tratados. No se trata tan sólo de mitigar efectos adversos, subsidiar sectores o compensar a las regiones perdedoras; lo que está en juego es una gestión regional que se plantee innovativamente frente a los nuevos desafíos y oportunidades de desarrollo inherentes a los TLC.

Y frente a tales desafíos la “paradoja” de Porter (1991) se torna más pertinente y oportuna que nunca: la mundialización tiene como contraparte la localidad, ya que la ventaja competitiva se crea y se mantiene mediante un proceso altamente localizado. El peso del sustrato geográfico determina que la competitividad nacional e internacional se juegue en ciertas ciudades y microrregiones altamente concentradas, desmintiendo que la globalización y su sustento tecnológico hayan deslocalizado o desterritorializado la economía. Por el contrario, la mundialización está muy lejos de significar el “fin de la geografía” (Bendesky, 1994).

En medio de un escenario internacional altamente competitivo y con una creciente tendencia a la conformación de grandes bloques geoeconómicos, una economía de menor tamaño como la chilena no puede desarrollarse sino integrándose exitosamente a los mercados mundiales. Y en ello ciertamente el sector exportador es clave. Pero como se ha anticipado, y se confirmará más adelante, la nación debe basar su estrategia competitiva no sólo en los sectores económicos, sino también en sus regiones.

Consecuentemente, el objetivo central de esta investigación es el análisis del sector exportador en las regiones de Chile, determinando la participación de cada una en las exportaciones totales del país, la composición de las canastas exportadoras regionales y sus correspondientes mercados. La reconocida importancia del sector exportador en la economía nacional y la inminente asociación de Chile a uno o más tratados de libre comercio o mercados comunes confieren especial oportunidad y relevancia a dicho objetivo. Es más, la tesis central que se sustentará en este estudio expresa que los tratados relevantes para cada región varían según la diversificación de las respectivas canastas y la propia diversidad de destino de las exportaciones regionales, más allá del efecto de tales tratados en el sector sustituidor de importaciones en cada región.

La asimetría existente entre la distribución regional de las exportaciones y la del PIB (Producto Interno Bruto), la fuerte especialización sectorial exportadora inherente a la geografía nacional y, sobre todo, la desigual competitividad internacional de las regiones determinarán que, si bien los tratados de libre comercio serán beneficiosos para el país como un todo, ellos no tendrán efectos neutrales para las distintas economías regionales. De aquí que, además de las propias reivindicaciones e intereses sectoriales, corresponde también a las regiones tomar posición y hacer oír su voz en las negociaciones de los tratados.

El desarrollo de la investigación —que considera el período 1993-94, único con información oficial de ProChile, Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Promoción de Exportaciones— se presenta a continuación en tres capítulos: el primero, bajo el título “El sector exportador en las regiones”, trata de la contribución regional a las exportaciones nacionales, de la participación —número y concentración— empresarial en la misma, y de la competitividad internacional de las regiones según su relación exportación a producto.

El segundo capítulo, denominado “Las canastas exportadoras regionales”, analiza la composición por tipo de producto —según el sistema de codificación arancelario unificado, CAU— y el grado de diversificación sectorial de las exportaciones de cada región, como asimismo el grado de concentración en la contribución exportadora de cada región al respectivo total sectorial nacional.

“Los mercados de las exportaciones regionales” constituyen el tema del tercer capítulo, en el que se abordan el destino geográfico y la diversificación de mercados de las exportaciones de cada región, relacionando esta última con la diversificación de las respectivas canastas y la estructura del sector empresarial en cada caso. La orientación de mercado —y su varia-

ción respecto de la media nacional— resulta determinante al momento de definir los tratados relevantes para cada región.

Las principales conclusiones y recomendaciones se incluyen al final, cerrando el artículo.

I. EL SECTOR EXPORTADOR EN LAS REGIONES

¿Cuál es la contribución regional a las exportaciones nacionales? ¿Es proporcional dicha contribución con el producto de cada región? ¿Difiere la concentración geográfica de la producción de aquélla correspondiente al sector exportador? ¿Cuál es el número de exportadores por región, y cuán concentrado es el aporte empresarial a las exportaciones totales en cada caso? ¿Qué regiones son internacionalmente más competitivas y cuáles lo son menos?.

El desarrollo de este capítulo apunta a contestar estas interrogantes. Los resultados del mismo contribuirán, en los capítulos siguientes, a alcanzar conclusiones significativas relacionando los temas enunciados con la composición y diversificación sectorial de las canastas exportadoras regionales, por una parte, y por otra con los mercados y tratados relevantes para cada región, en función de la concentración o diversificación de destinos geográficos de sus exportaciones.

El Cuadro N°1 muestra —en sus primeras columnas— la participación regional en las exportaciones del país en los años 1993 y 1994. Esta participación es contrastada, en seguida, con el aporte de las mismas regiones al Producto Interno Bruto (PIB) nacional del año 1992 (última fecha con información oficial —aunque provisional— disponible).

En relación a la contribución regional a las exportaciones nacionales, se observa en el Cuadro N°1 que, en ambos años, tres regiones —II, Región Metropolitana (RM) y VIII, en ese orden— detentan los mayores montos de ventas al exterior, contribuyendo en conjunto con casi dos tercios de las exportaciones totales. Otras dos regiones, la V y la VI, hacen también aportes significativos, aunque menores, con porcentajes que fluctúan entre el 7,4 y el 8,9%. Las regiones III y X les siguen en importancia, aunque con un notorio cambio de posición entre ambas: mientras la primera de ellas pasa del 4,4 al 6,3% entre 1993 y 1994, la segunda cae del 5,2 al 4,8% en igual período. Estas participaciones relativas serán analizadas más adelante en complementación con la estructura sectorial y la orientación geográfica de las exportaciones regionales.

Al reconsiderar las cifras anteriores se constata que seis de las trece regiones del país concentran más del 80% del total nacional exportado, lo

que se opone a la bajísima contribución de regiones como la XI (0,8- 0,7%) y, sobre todo, la IX (0,2- 0,1%). Estos porcentajes se relativizan, sin embargo, al atender los aportes de las distintas regiones al PIB.

En efecto, las regiones I, IV, V, y en menor medida la XII, contribuyen en similar proporción al PIB y a las exportaciones del país. En el mismo Cuadro N°1 se puede observar que principalmente las regiones II y III presentan, en cambio, una contribución exportadora más que proporcional a su participación relativa en el PIB, la que supera, respectivamente, en 5 y 2,9 veces a esta última. Otras regiones con aportes más que proporcionales son, en orden decreciente, la XI, la VI, la VII y la X. En el extremo opuesto destacan, con una desproporcionadamente muy baja contribución a las exportaciones nacionales, las regiones VII, Metropolitana y IX, siendo esta última la que presenta el menor aporte en proporción a su producto.

CUADRO N°1 CHILE: PARTICIPACION REGIONAL EN LAS EXPORTACIONES (1993-1994)¹
Y EN EL PIB (1992)²

Región	1993		1994		1992	% Exp.'93/ % PIB '92	1992	% Exp.'93/ % PIB '92
	Exportaciones (US\$ Miles)	%	Exportaciones (US\$ Miles)	%	PIB % A	A	PIB % B	B
I	224	2,5	339	3,1	3,2	0,8	2,7	0,9
II	2.588	29,0	2.918	26,6	6,8	4,3	5,8	5,0
III	397	4,4	695	6,3	1,8	2,4	1,5	2,9
IV	206	2,3	252	2,3	2,6	0,9	2,2	1,0
V	753	8,4	974	8,9	9,5	0,9	8,2	1,0
VI	759	8,5	812	7,4	5,1	1,7	4,4	1,9
VII	202	2,3	265	2,4	4,7	0,5	4,1	0,6
VIII	1.373	15,4	1.764	16,1	10,3	1,5	8,8	1,8
IX	15	0,2	16	0,1	2,3	0,1	2,0	0,1
X	468	5,2	525	4,8	3,9	1,3	3,3	1,6
XI	69	0,8	73	0,7	0,5	1,6	0,4	2,0
XII	171	1,9	343	3,1	2,6	0,7	2,2	0,9
RM	1.698	19,0	2.013	18,3	46,7	0,4	40,1	0,5
TOTAL	8.923	100,0	10.989	100,0	100,0	1,0	85,8	1,2

¹ Excluye exportaciones no regionalizadas (4% en 1993 y 3,3% en 1994).

² Último año con información —provisional— disponible.

A: Porcentajes sobre el PIB regionalizado.

B: Porcentajes sobre el PIB total, incluido el 14% no regionalizado.

Fuentes:

(1) Elaborado sobre Estadísticas de Exportaciones Regionales de ProChile, 1993 y 1994

(2) A: Ministerio del Interior (SUBDERE) y CIEPLAN, 1994

B: Banco Central de Chile, 1994 y MIDEPLAN, 1996.

En la misma línea de reflexión es interesante relevar que mientras las regiones II y IX, que representan el máximo y mínimo en términos absolutos de exportación regional, acusan simultáneamente la mayor y menor participa-

ción relativa en términos de su producto, no sucede lo mismo con las regiones III y XI, con exportaciones absolutas media y baja, pero altas en proporción a sus respectivos productos. El caso más singular lo constituye la Región Metropolitana, con el segundo aporte más alto en valor exportado y, a la vez, con el segundo más bajo —sólo superado por la IX Región— en relación a su PIB. Ello hace posible inferir la proporcionalmente mayor relevancia de los sectores no transables (o productores de servicios) y sustituidores en la economía metropolitana, los que, por lo demás, constituyen también el soporte, en cierta medida, del sector exportador nacional.

Si se acepta la relación exportación/producto como indicador de competitividad internacional de las regiones es evidente que el mejor índice corresponde, en orden decreciente, a las regiones II, III, XI, VI, VIII y X. Como se especificará más adelante, las dos primeras junto a la VI son, en cuanto a su sector exportador, marcadamente mineras, aunque en la propia VI los productos agroindustriales constituyen un complemento secundario. Las regiones australes X y XI están fuertemente especializadas en el sector pesca (en el último caso seguido, muy de lejos, por la minería). La VIII Región, en fin, exporta mayoritariamente productos forestales, y secundariamente pesqueros.

Las regiones “menos competitivas” —según el mismo indicador— serían la IX, la Metropolitana y la VII. En estos casos importa menos el análisis sectorial de las exportaciones, y más, por el contrario, el correspondiente al grueso de esas economías regionales, cuyo producto mayoritario no se destina a los mercados internacionales. Es obvio, sin embargo, sobre todo en el caso de la Región Metropolitana, que un solo indicador no basta para establecer su competitividad. La información que se entrega a lo largo de este documento contribuirá a establecer otros criterios.

El Cuadro N°2 muestra la participación de las mayores empresas exportadoras nacionales en las exportaciones de cada una de las regiones. Debe advertirse desde ya que —como se verificará en el Cuadro N°3— las principales empresas exportadoras en cinco regiones no están incluidas entre las de mayor jerarquía nacional.

Como puede apreciarse en la primera columna del Cuadro N°2, sólo las diez empresas que en 1994 contribuían con más del 1% del total exportado nacional representaban más del 42% de ese total. Esta significativa concentración —precedida por Codelco-Chile, la empresa estatal del cobre, con casi un quinto de las exportaciones del país— se reflejará en muchas de las economías regionales y también en sus respectivas canastas exportadoras. En efecto, con la sola excepción de las dos empresas de celulosa, las restantes ocho pertenecen al sector minero —y minero-energético— o están directamente asociadas a la elaboración de sus materias primas.

CUADRO N° 2 CHILE: PARTICIPACIÓN (%) NACIONAL Y REGIONAL DE LAS MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS (1994)¹

Empresa	Región													
	País	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	RM
Codelco-Chile	19,9	1,1	47,5	44,6		*/	69,2							
Minera Escondida	6,4	2,6	24,4											
Enami	4,8		5,2			39,7								
Celulosa Arauco y C.	3,3								36,8	15,9	1,5			8,5
Cía. Minera Disputada	2,4					10,4								
Remifet Ltda.	1,8		7,0										52,1	
Methanex S.A.	1,6													
Celulosa del Pacífico	1,4								8,9	1,4				
Cía.Minera Mantos de Oro	1,3			19,9										
Cía. Minera del Pacífico	1,1			11,9	16,5									
Demás Empresas	56,0	96,3	15,9	23,6	83,5	49,9	30,8	63,2	75,2	97,1	100,0	100,0	47,9	91,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Empresas consideradas: aquellas diez que contribuyen en 1994 con más del 1% de las exportaciones nacionales.

* Codelco no registra exportaciones en la V Región en 1994, según ProChile.

Fuente: Elaborado sobre Estadísticas de Exportación según Empresas, ProChile, 1993 y 1994.

En términos regionales, la participación exportadora empresarial más alta corresponde a Codelco, con casi el 70% del total exportado por la VI Región en 1994. Le siguen Methanex, con más del 50% del total de la XII Región, y nuevamente Codelco, con algo menos de la mitad de las exportaciones de la II Región. En esta última, la suma de Codelco y Minera Escondida supera el 70% de las ventas externas regionales. Otro tanto sucede en la III Región, donde las exportaciones de Codelco y Minera Mantos de Oro llegan casi a dos terceras partes del total regional.

El Cuadro N°3 muestra el número de exportadores en cada región y su correspondiente participación porcentual en el total nacional. Asimismo, se señala en él el porcentaje que detenta el mayor exportador sobre el total exportado por cada región y, complementariamente, el porcentaje que, sobre el mismo total, acumulan los exportadores menores, con aportes individuales inferiores al 1%. El Cuadro N°3, en consecuencia, permite observar el grado de concentración empresarial en el sector exportador regional. Tratándose muchas veces de empresas monopductoras o unisectoriales, tal concentración prefigura —según se verificará más adelante— la diversificación de la canasta exportadora de cada región.

CUADRO N°3 CHILE: NÚMERO DE EXPORTADORES Y PARTICIPACIÓN (%) DEL MAYOR EXPORTADOR Y LOS EXPORTADORES MENORES¹ EN CADA REGIÓN (1994)

Región	N° de exportadores	%	% Mayor exportador	Empresa exportadora	% Menores exportadores
I	570	7,0	13,6	Pesquera Eperva S.A.	14,9
II	147	1,8	47,5	Codelco-Chile	5,3
III	136	1,7	44,6	Codelco-Chile	8,3
IV	209	2,6	22,8	Cía. Minera El Indio	20,8
V	699	8,6	39,7	Enami	29,9
VI	383	4,7	69,2	Codelco-Chile	16,5
VII	303	3,7	36,8	Celulosa Arauco y Const.	19,8
VIII	479	5,9	15,9	Celulosa Arauco y Const.	28,6
IX	100	1,2	16,9	Centro Téc.Maderero	
				Centec	17,0
X	457	5,6	4,9	Forestal del Sur Ltda.	44,8
XI	68	0,8	18,2	Pesquera Frío Sur S.A.	9,0
XII	335	4,1	52,1	Methanex S.A.	20,4
RM	4.253	52,3	8,5	Cía. Minera Disputada	68,3
País	8.139	100,0	19,9	Codelco-Chile	58,1

¹ Exportadores menores: aquellos que individualmente contribuyeron con menos del 1% de la exportación total de cada región.

En el Cuadro N°3 se registra, primeramente, la fuerte variación interregional en el número de exportadores, sobresaliendo ampliamente la Región Metropolitana con más de la mitad de los exportadores del país —aunque, como se señaló, con un aporte inferior al 20% en las ventas internacionales chilenas—. Otras regiones con alta presencia de exportadores son, en orden decreciente, las V, I, VIII, X y VI. Con la excepción de la I Región —pesquera, minera y con la mayor zona franca comercial e industrial del país— en todas las demás el número de exportadores es consistente con la contribución regional al total exportado.

La participación relativa del mayor exportador es extremadamente variable de una región a otra, fluctuando entre un máximo cercano al 70% en la VI Región y un mínimo inferior al 5% en la X. En tres de las cuatro regiones con más alta concentración —VI, II y III— el exportador mayor, con porcentajes cercanos al 50%, es Codelco, mientras que en la XII corresponde, con similar porcentaje, a Methanex, del rubro minero-energético. En el extremo opuesto, las regiones X y Metropolitana exhiben a la vez una muy baja participación relativa del principal exportador y una muy alta —44,8 y 68,3%— incidencia de los exportadores con aportes individuales inferiores al 1%. Este doble indicador de diversificación empresarial hace probable la hipótesis de una mayor diversificación en las respectivas canastas exportadoras e incluso de una mayor diversificación en los mercados o destinos geográficos internacionales. Por el contrario, las regiones que presentan más alta concentración, según ambos indicadores, corresponden a la II y III, esperándose, en relación a ellas, una menor diversificación de productos y de destinos.

Las conclusiones principales de este capítulo puede expresarse en los siguientes puntos:

1. Existe en Chile una fuerte concentración regional de las exportaciones: tres regiones: II, RM y VIII aportan casi dos tercios de las mismas.
2. En general —salvo en cuatro regiones— la contribución regional a las exportaciones y al PIB no son proporcionales. Los casos extremos son la II y III regiones, con exportaciones mucho más que proporcionales, y las regiones VII, Metropolitana y IX, con muy bajas exportaciones en relación a su producto.
3. La competitividad internacional de las regiones —expresada en la relación exportación/producto— resultaría en consecuencia muy variable. Las mismas regiones señaladas en el punto anterior serían las más y las menos competitivas, respectivamente.
4. El sector exportador se revela con muy distintos grados de concentración en las diversas regiones. De hecho, el mayor exportador en la VI

Región (Codelco) acumula cerca del 70% de las ventas externas de la misma. En la X, en cambio, el mayor exportador tiene una participación inferior al 5%. Las regiones X y Metropolitana exhiben a la vez una muy baja participación relativa del principal exportador y una muy alta de los exportadores con aportes individuales inferiores al 1% del respectivo total. Lo contrario sucede, en ambos indicadores, en las regiones II y III.

A continuación se relacionan estas primeras conclusiones con el análisis de la composición y diversificación sectorial de las canastas exportadoras de cada región.

II. LAS CANASTAS EXPORTADORAS REGIONALES

¿Cuál es la composición de las canastas exportadoras regionales? ¿Cuán diversificadas o concentradas son dichas canastas? ¿Hay relación entre la diversificación de las exportaciones regionales y la contribución que la región hace a las exportaciones nacionales? ¿Qué relación existe entre el número absoluto y la participación relativa de los exportadores de cada región y su correspondiente diversificación exportadora?

Estas preguntas guían el desarrollo de esta sección. En ella interesa también verificar y cuantificar con precisión la especialización exportadora sectorial propia de la geografía del país y, por consiguiente, medir los diversos grados de concentración en la contribución exportadora de cada región al respectivo total sectorial nacional.

En el Cuadro N°4, relacionado con la canasta exportadora regional, se señalan dos índices complementarios, referidos, el primero, o índice de diversificación, al número de tipos de productos que representan más del 90% del total exportado por cada región, y el segundo, o índice de concentración, a la participación porcentual del principal producto en el mismo total.

Según se observa en el Cuadro N°4, una vez más la Región Metropolitana exhibe el mayor índice de diversificación: su canasta exportadora está integrada, en más de un 90%, por 30 tipos de productos contabilizados entre aquellos que hacen los mayores aportes porcentuales —individualmente superiores al 1%— al total exportado regional. Le siguen, en orden decreciente de diversificación, las regiones V y I, y en un rango intermedio las regiones del centro-sur VII, VIII y IX. De otro lado, las menos diversificadas resultan ser las XI, II, III y X. Así, de acuerdo a este primer indicador, no hay necesariamente relación entre la diversificación de la canasta exportadora regional y la contribución que cada región hace a las exportaciones

totales del país. En cambio, sí la hay —sobre todo en las regiones con mayor número de productos— entre aquella y el número de exportadores regionales, y también —en varios casos— respecto del menor porcentaje que representa el mayor exportador.

CUADRO N°4 CHILE: CANASTA EXPORTADORA REGIONAL
(Promedio 1993-1994)
ÍNDICES DE DIVERSIFICACIÓN Y CONCENTRACIÓN

Región	Índice de diversificación N° de tipos de productos ¹	Índice de concentración participación (%) del principal producto ²
I	11,5	42,4
II	3,0	60,2
III	3,0	54,3
IV	4,5	49,6
V	12,0	44,2
VI	4,0	50,7
VII	7,5	33,3
VIII	7,0	32,4
IX	7,5	30,8
X	3,0	69,6
XI	2,5	73,3
XII	6,0	41,6
RM	30,0	9,9

¹ Número de tipos de productos, según el sistema de Codificación Arancelario Unificado (CAU), con participación superior al 1% en las exportaciones regionales que en conjunto representan más del 90% de las mismas (promedio 1993-1994)

² Participación porcentual del principal producto en las exportaciones regionales totales (promedio 1993-1994)

Fuente: Elaborado sobre Estadísticas de Exportaciones Regionales ProChile, 1993 y 1994.

En cuanto al índice de concentración registrado en el mismo cuadro, que muestra la incidencia porcentual del principal tipo de producto en cada canasta regional, se aprecia nuevamente que la menor concentración (9,9%) corresponde a la Región Metropolitana, única con un indicador tan bajo. Por el contrario, las regiones con índices de mayor concentración en un tipo de producto son la XI, X y II (con porcentajes superiores al 60%). Debe tenerse presente, por cierto, que esta concentración por tipo de producto puede incrementarse al contabilizar agregadamente productos de rubros similares o, como se hace más adelante, del mismo sector.

La consideración simultánea de los índices de diversificación y concentración ya descritos permite concluir que, tipológicamente, hay regiones 1) con canasta diversificada y baja concentración en un solo tipo de producto: Región Metropolitana y, en muy menor medida, IX, VII y VIII; 2) con canasta diversificada y alta concentración en un tipo de producto: regiones V, I y en menor grado, XII, y 3) regiones con canasta menos diversificada y alta concentración en un tipo de producto: XI, X, II, III, VI y IV.

En relación a la primera clasificación —supuestamente más ventajosa, aunque tal vez sin los beneficios propios de la especialización— cabe destacar la presencia de regiones tan diversas como la Metropolitana y VIII —las de mayor peso demográfico y económico del país— y de otro lado las VII y IX —agroforestales, con alta población rural y altos indicadores de pobreza relativa—. Entre las regiones agrupadas en la segunda tipología, las V y la I tienen, dado su alto índice de diversificación, la potencialidad de reducir porcentualmente su concentración monoprodutora, asimilándose progresivamente al primer tipo de regiones.

Un análisis más pormenorizado de la canasta exportadora regional es posible realizarlo a partir del Cuadro N°5, donde aquella está desagregada por tipos de producto, registrándose la incidencia porcentual de los mismos en la exportación total de cada región. Los tipos de producto considerados —sólo 11 para las 13 regiones— son aquellos que representan más del 10% de las exportaciones en alguna región.

En términos de productos, sobresale en el Cuadro N°5 la alta participación porcentual del cobre y las manufacturas de cobre en las regiones II, III, VI y V, representando alrededor de la mitad de las exportaciones regionales. Si a ello se agrega el tipo minerales —con cerca del 50% en la IV región— se llega a porcentajes del 86,1 en la II Región y 75,7 y 69,3, respectivamente, para las regiones III y IV.

El segundo tipo con más alta incidencia corresponde a pescados y crustáceos, con cifras cercanas al 70% en las regiones X y XI, y del orden del 30% en la XII. En el caso de la X Región, esta proporción se eleva al 82,8% al sumarse el tipo preparación de carnes y pescados.

Así, la especialización minero-exportadora del norte y centro-norte se compara, en similares órdenes de magnitud relativa, con la especialización pesquera del extremo sur y austral. Una excepción notable la constituye la Región I, en el extremo norte, donde el tipo residuos de industrias alimentarias (especialmente harina de pescado) supera el 40% de las exportaciones regionales. El mismo rubro alcanza a cerca del 15% en el caso de la VIII Región. Otra excepción destacada corresponde, en el otro extremo, a la región más austral del país: la XII Región, la que, de hecho, concentra algo

CUADRO N°5 CHILE: CANASTA EXPORTADORA REGIONAL COMPOSICIÓN (%) POR TIPO DE PRODUCTO (PROMEDIO 1993-94)¹

Tipo de producto (CAU)	Región											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII RM
Cobre y manufacturas de cobre	10,1	60,2	54,3	-	44,2	50,7	-	-	-	-	-	8,9
Minerales, escorias y cenizas	1,4	25,9	21,4	49,6	-	18,6	-	-	-	-	17,9	9,1
Productos químicos orgánicos	-	-	-	-	1,3	-	-	-	-	-	-	41,6
Pasta de madera; celulósicas	-	-	-	-	-	-	33,3	32,4	0,7	-	-	-
Madera; manufacturas de madera	-	-	-	-	-	-	5,0	32,3	25,7	11,8	3,8	-
Muebles y similares	-	-	-	-	-	-	1,8	-	30,8	-	-	1,2
Residuos de industrias alimentarias	42,4	1,2	1,9	1,4	2,0	-	3,0	14,6	-	-	-	-
Pescados y crustáceos, moluscos, etc.	4,1	-	-	7,3	2,8	-	-	3,2	-	69,6	73,3	-
Preparación de carnes, pescados, etc.	2,2	-	-	9,3	1,1	-	-	1,9	-	13,2	2,3	-
Frutos comestibles, etc.	-	-	5,0	18,5	9,3	15,6	22,8	-	8,6	-	-	9,9
Preparación de legumbres u hortalizas, etc.	-	-	-	-	4,7	7,5	14,9	-	-	-	-	2,7
Subtotal	60,2	87,3	82,6	86,1	65,4	92,4	80,8	84,4	65,8	94,6	97,3	82,4
Diferencia ²	39,8	12,7	17,4	13,9	34,6	7,6	19,2	15,6	34,2	5,4	2,7	17,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Productos considerados: aquellos que representan, en promedio, más de un 10% de las exportaciones en alguna región.
² Incluye otro tipo de productos con participación menor. Puede incluir además, en ciertos casos, los productos listados si ellos tuviesen una participación inferior al 1% en alguna región.

Fuente: Elaborado sobre Estadísticas de Exportaciones Regionales, ProChile, 1993 y 1994.

más del 40% de sus exportaciones en el tipo de productos químicos orgánicos, en este caso asociados a la minería energética.

El tipo pasta de madera y fibras celulósicas es el tercero más relevante en términos de especialización exportadora regional, esta vez con porcentajes que, sin embargo, no superan a la tercera parte de las ventas externas, como sucede en las regiones VII y VIII. En este último caso, al agregar los productos madera y manufacturas de madera, se llega a algo menos de dos tercios de las exportaciones regionales. En la IX Región, estos mismos productos más el tipo muebles y similares representan el 56,5% del correspondiente total exportado. Se conforma así, en el centro-sur del país, una especialización exportadora propia del sector forestal.

Los frutos comestibles alcanzan una participación notablemente menor que los tipos de producto ya descritos: sólo bordean un quinto de las exportaciones de las regiones VII y IV, bajando a cerca del 15% en el caso de la VI Región y a menos del 10% en las regiones Metropolitana y V. Si a estos productos se agrega el tipo preparación de legumbres, hortalizas, etc., se llega, en el caso de la VII Región, al 37,7% de sus exportaciones, y a un 23,1% en el caso de la VI. A pesar de tratarse de una especialización menor, el centro del país se configura así como un exportador agrícola. En rigor, se trata, para cada una de las regiones que lo integran, de una segunda especialización, luego de la minera (regiones IV, V y VI) o conjuntamente con la forestal (en la VII Región).

Siempre en el centro del país, la Región Metropolitana —como ya se sabe— es la menos especializada en algún tipo de producto. Incluso sumando aquellos más afines, se alcanza sólo a porcentajes inferiores al 20%, tanto en el caso de la minería como de la agricultura.

El Cuadro N°6 muestra, de manera más sintética y agregada, la composición sectorial de la canasta exportadora de cada una de las regiones. En él es posible constatar más nítidamente la gran correlación existente entre geografía y sectores económicos.

En el Cuadro N°6 es posible observar, asimismo, la contraparte de la especialización exportadora regional. En efecto, la fila denominada “otros” registra la participación de los demás sectores presentes en cada canasta exportadora, pero en los cuales la región respectiva no se especializa. Así, los porcentajes mayores, correspondientes singularmente a la Región Metropolitana —con más de dos tercios— y, secundariamente, a las regiones I, V y IX —con alrededor de un tercio—, constituyen un indicador de mayor diversificación en la canasta regional. Por el contrario, los porcentajes más bajos —regiones XI, X y VI, con menos del 10%— obviamente indicarían una fuerte especialización. Las siete regiones con rangos medios —entre 10

CUADRO N°6 CHILE: CANASTA EXPORTADORA REGIONAL COMPOSICIÓN (%) POR SECTORES (PROMEDIO 1993-94)¹

Sectores ²	Región											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Minero	11,5	86,1	75,7	49,6	45,5	69,3	-	-	-	-	17,9	41,6
Forestal	-	-	-	-	-	-	40,1	64,7	57,2	11,8	3,8	5,7
Pesquero	48,7	1,2	1,9	18,0	5,9	-	3,0	19,7	-	82,8	75,6	35,1
Agroindustrial	-	-	5,0	18,5	14,0	23,1	37,7	-	8,6	-	-	-
Otros ³	39,8	12,7	17,4	13,9	34,6	7,6	19,2	15,6	34,2	5,4	2,7	17,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Productos considerados: aquellos que representan, en promedio, más de un 10% de las exportaciones en alguna región.
² Los sectores corresponden a agregaciones de los tipos de producto señalados en el cuadro anterior: el sector minero incluye cobre, minerales y productos químicos orgánicos (hidrocarburos, metanol, XII R.); el forestal incluye pasta de madera, madera y muebles; el pesquero, residuos, pescados, y preparación de carnes, pescado, etc.; el agroindustrial, frutas y preparación de legumbres, etc.
³ Incluye otros tipos de productos con participación menor. Puede incluir, además, los productos listados si ellos tuviesen una participación menor al 1% en alguna región.

Fuente: Cuadro anterior.

y 20%— corresponden, de norte a sur, a las II, III, IV, VII, VIII y XII, destacando entre ellas, por presentar simultáneamente una fuerte concentración unisectorial (en minería), las dos primeras.

La especialización sectorial en las canastas exportadoras regionales, asociada a los destinos geográficos de las ventas al exterior —tema que se tratará más adelante— ha resultado ser una variable relevante en la rentabilidad diferencial del sector exportador de cada región. En un estudio realizado a base de datos de exportaciones de 1991 del Banco Central de Chile —con una cobertura del 81% del total exportado en ese año, excluyendo los productos industriales no basados en recursos naturales— Escobar y Repetto (1993) concluyeron que, respecto de esa primera variable, las regiones con una proporción exportadora de cobre, bienes forestales y/o del sector pesquero mayor que la nacional presentaban una rentabilidad en su sector exportador superior a la del promedio del país. En cambio, las regiones con una ponderación mayor de bienes agrícolas en su canasta mostraban una evolución menos favorable en términos de rentabilidad exportadora.

Dichas conclusiones, sin embargo, están basadas en estadísticas de exportación y estimaciones de sectorialización y regionalización de las mismas que presentan diferencias importantes con las señaladas en este documento. Si bien entre ambas hay variación de años —y por tanto de volúmenes y precios—, de fuente de información y de metodología, tales diferencias son suficientemente importantes como para revisar, si no invalidar, tales conclusiones. (El estudio de Escobar y Repetto fue realizado antes de que se contara con estadísticas de exportación regionalizadas y desagregadas por tipos de producto.)

Continuando con el análisis de la especialización sectorial en las regiones, el Cuadro N°7 señala la participación porcentual de cada región en las exportaciones sectoriales del país en su conjunto, desagregadas por tipo de producto.

Una lectura del Cuadro N°7 según tipo de producto permite concluir que los que presentan una mayor concentración regional son los productos forestales —con más del 80% del total nacional en pasta de madera y en madera, localizado en la VIII Región—, y los productos químicos orgánicos, con un porcentaje similar en la XII Región. El cobre y los minerales registran concentraciones territoriales algo superiores al 50% en la II Región. Los residuos de industrias alimentarias presentan un valor similar en la VIII Región, bajando a cerca de la mitad del mismo en la I. Siempre en el rango cercano al 50%, la X Región aparece concentrando las exportaciones de pescados y crustáceos y los preparados de carnes y pescados, y la Región Metropolitana las de muebles. Finalmente, con concentraciones relativas

CUADRO N°7 CHILE: PARTICIPACIÓN REGIONAL (%) EN LAS EXPORTACIONES SECTORIALES NACIONALES POR TIPO DE PRODUCTO¹
(promedio 1993-1994)

Tipo de producto (CAU)	Región											RM	País US\$ Mill. %
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Cobre y manufacturas de cobre	1,1	56,8	9,8	0	13,0	13,6	0	0	0	0	0	0	2.921,1
Minerales, escorias y cenizas	0,4	56,1	8,8	8,9	0,1	11,4	0	0	0	0	1,0	0	100,0
Productos químicos orgánicos	0,3	1,8	0	0	7,7	5,6	1,3	0	0	0	0	81,6	1.279,4
Pasta de madera; celulósicas	0	0	0	0	0	0	13,3	86,7	0	0	0	0	100,0
Madera; manufacturas de maderas	0	0	0	0	0,7	0,7	1,9	81,4	0,7	9,6	0,4	2,2	142,4
Muebles y similares	0,3	0	0	0	0	3,9	11,4	8,3	12,4	1,6	0	2,6	100,0
Residuos de industrias alimentarias	28,1	8,2	2,1	0,5	4,3	0,1	1,7	54,2	0	0,1	0	0,2	38,7
Pescados y crustáceos; moluscos, etc.	1,8	0,6	0,3	2,8	3,9	0,1	0	8,3	0	58,3	8,8	13,1	418,9
Preparación de carnes, pescados, etc.	3,8	0,1	2,2	14,0	5,9	0	0	19,7	0	42,4	1,1	5,1	593,9
Frutos comestibles, etc.	0,2	0	5,0	8,1	15,2	23,5	10,2	1,8	0,3	0,5	0	0	100,0
Preparación de legumbres u hortalizas, etc.	0	0	0	0	21,8	31,5	18,1	1,5	0	0,7	0	0	152,3
Subtotal													100,0
Total ²													187,1
													100,0
													7.463,0
													75,0
													9.957,0
													100,0

¹ Productos considerados: aquellos que representan, en promedio, más de un 10% de las exportaciones en alguna región. El número 0 indica participación inferior al 0,1% o nula.

² Excluye exportaciones no regionalizadas (4% en 1993 y 3,3% en 1994).

Fuente: Elaborado sobre Estadísticas de Exportaciones Regionales, ProChile, 1993 y 1994.

más bajas —entre un cuarto y un tercio del total— el sector hortofrutícola localiza sus exportaciones en las regiones VI y Metropolitana.

En términos regionales, el Cuadro N°7 hace evidente la significativa concentración exportadora en la VIII Región, donde cuatro tipos de producto —de un total de 11 para el país— alcanzan una alta participación. Le siguen la Región Metropolitana, con 3, y con 2 tipos las II, VI y X. Las regiones con índices de menor concentración frente al total del país corresponden a las III, IV, V, VII, IX y XI. En ninguna de ellas algún tipo de producto representa, en cifras redondas, más del 20% del respectivo total nacional.

Las conclusiones más relevantes de esta sección son las siguientes:

1. No hay, necesariamente, relación entre la diversificación de la canasta exportadora regional y la contribución que cada región hace a las exportaciones nacionales. Sí la hay entre aquélla y el número de exportadores regionales, de un lado, y también respecto del grado de concentración que representa el mayor exportador.

2. La diversificación exportadora presenta una fuerte variación interregional: se constata la existencia de regiones a) con canasta diversificada y baja concentración en un solo tipo de producto (RM, IX, VII y VIII); b) con canasta diversificada y alta concentración en un tipo de producto (V, I y XII); y c) regiones con canasta menos diversificada y alta concentración en un tipo de producto (XI, X, II, III, VI y IV).

3. La Región Metropolitana es, lejos, la que detenta la canasta exportadora más diversificada y, a la vez, la que presenta la menor concentración en el principal tipo de producto de la misma.

4. Algunos pocos tipos de producto caracterizan y dominan —porcentualmente— las canastas exportadoras regionales. El cobre y los minerales representan las proporciones más altas (entre 50 y 86%) en las exportaciones de las regiones II, III, IV, V, VI. La segunda más alta incidencia corresponde al tipo pescados (alrededor del 70%) en las regiones X y XI. El tipo pasta de madera y fibras celulósicas es el tercero más relevante, con cerca de un tercio de las exportaciones de la VII y VIII regiones. Los productos horto-frutícolas tienen una participación notablemente menor, constituyendo en rigor una segunda especialización, luego de otros productos, en las regiones IV, V, VI y VII.

5. Se configura así una clara especialización sectorial a lo largo de la geografía del país: minero-exportadora en el norte y centro-norte, forestal en el centro-sur y pesquera en el extremo sur y austral. Las excepciones son muy polares: pesca en la I Región y minería-energética en la XII, además de una Región Metropolitana con la mínima especialización exportadora.

6. Finalmente, lo anterior incide en una muy heterogénea participación de cada región en las exportaciones sectoriales del país: 80% de las forestales en la VIII Región; una cifra similar de las de productos químicos orgánicos en la XII; 50% de las exportaciones mineras en la II Región, y otro tanto de las de residuos alimentarios en la VIII y de las de pescado y preparados afines en la X. La Región Metropolitana y la VI aportan a su vez cerca del 30% de las exportaciones nacionales del sector hortofrutícola.

Esta muy disímil composición sectorial de las canastas exportadoras regionales se relaciona, en el capítulo siguiente, con el diferente destino geográfico de las exportaciones de cada región y la desigual concentración o diversificación de mercados en cada caso.

III. LOS MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES

¿Cuán diversificados son los mercados de las exportaciones de cada una de las regiones? ¿Es posible verificar relaciones entre la diversificación de mercados, el número de exportadores y la diversificación de las canastas regionales? ¿Cuán variable es la orientación regional, en términos de destinos geográficos de las exportaciones, respecto de la media nacional? ¿Cuál es el grado de dependencia del sector exportador de cada región respecto de mercados nacionales o países específicos? En fin, ¿cuáles son los mercados continentales y subcontinentales para las exportaciones de cada región y, en consecuencia, cuáles los tratados relevantes para cada una o la mayoría de ellas?

La constatación de la existencia de regiones-Asia, regiones-Europa, regiones-Nafta y regiones-Mercosur (según cuáles sean los socios externos más importantes para cada región), como asimismo del número de regiones y la proporción de exportaciones comprometidas en cada orientación geográfica, constituirá un antecedente importante al momento de evaluar los impactos regionales de los tratados de libre comercio, en particular sobre el sector exportador y su integración —en distinto grado— en las economías regionales.

El análisis que prosigue apunta precisamente en la dirección trazada por las interrogantes y temas que se han señalado.

El Cuadro N°8 registra, porcentualmente, los destinos geográficos —por continentes o mercados subcontinentales— de las exportaciones nacionales y regionales, promediando los valores de los años 1993 y 1994.

CUADRO N°8 CHILE: EXPORTACIONES REGIONALES Y TOTALES¹
SEGÚN DESTINO (PROMEDIO 1993-1994)
(en porcentajes)

Región	Mercosur	Nafta	Europa	Asia	Resto América ²	Resto mundo	Total
I	4,8	13,9	38,9	19,5	13,7	9,2	100,0
II	4,4	12,4	45,4	36,1	1,4	0,3	100,0
III	0,6	17,1	30,5	49,6	1,4	0,8	100,0
IV	6,5	24,3	11,0	44,4	11,2	2,5	100,0
V	18,0	27,4	10,8	32,7	5,1	6,1	100,0
VI	19,2	22,1	27,1	26,5	4,0	1,1	100,0
VII	10,7	23,4	18,0	40,0	7,7	0,2	100,0
VIII	6,0	10,4	20,1	49,8	9,8	4,0	100,0
IX	32,2	35,6	16,1	7,7	8,0	0,3	100,0
X	4,8	25,5	13,2	55,2	0,9	0,4	100,0
XI	1,9	8,5	38,3	50,7	0,4	0,2	100,0
XII	21,1	15,3	35,1	25,8	0,7	2,1	100,0
RM	29,5	23,5	14,0	9,0	19,6	4,4	100,0
País	12,1	17,8	26,7	35,4	7,3	0,6	100,0

¹ Excluye exportaciones no regionalizadas (4% en 1993 y 3,3% en 1994).

² Excluye países pertenecientes al Nafta y Mercosur.

Fuente: Elaborado sobre Estadísticas de Exportaciones Regionales según Destino, ProChile, 1993 y 1994.

Puede observarse en el Cuadro N°8 —en la última columna correspondiente al país— que si bien el principal destino individualizado es Asia, con algo más de un tercio de las exportaciones totales, seguido de Europa con más de un cuarto, el conjunto de los destinos americanos —Mercosur, Nafta y resto de América— supera a los anteriores con un 37,2%. El resto del mundo presenta en cambio una proporción marginal.

En términos regionales, la mayoría de las regiones —diez de las trece— muestra en general, aunque con variaciones, una apreciable diversificación de mercados. Las excepciones están constituidas por las regiones II y III en el norte, y X y XI en el sur. En estos cuatro casos los destinos Mercosur, resto de América y resto del mundo registran, individualmente, proporciones muy bajas, que fluctúan, en conjunto, entre 2,5 y 6,1% de las exportaciones totales de cada región. Esos mismos destinos —que en el país representan, sumados, un 20% de las ventas externas nacionales— alcanzan proporciones mayores en la Región Metropolitana, con más del 50% de sus exportaciones y, decrecientemente, en las regiones IX, V y I, confirmándose así, en términos generales, una estrecha relación entre la

diversificación de mercados y el número de exportadores por región (Cuadro N°3), como también respecto del número de tipos de productos o diversificación de la canasta exportadora regional (Cuadro N°4).

Dos de esas regiones —la RM y la V— corresponden a territorios con economías diversificadas y concentraciones metropolitanas (podría agregarse a ellas la VIII Región, con índices algo más bajos pero próximos en las tres variables señaladas). La I Región, además de recursos naturales en los sectores minero y pesquero, contiene, como se ha dicho, la principal zona franca comercial e industrial. La IX Región, en cambio, más allá de la variedad de su canasta y de la diversidad de destinos de sus exportaciones, participa aun con una proporción muy marginal —la menor— en las ventas nacionales al exterior.

Hechas estas consideraciones, las regiones señaladas configuran una tipología de múltiple diversificación exportadora —en los mercados, en la canasta y el número de exportadores—, contribuyendo en conjunto con más del 30% de las ventas externas del país. Si a ellas se agrega la VIII Región, tal porcentaje se acerca al 50% del total exportado. Más allá de esta cuantía, es importante destacar la diversidad geográfica —y económica— existente entre tales regiones.

En el mismo Cuadro N°8 es posible observar el comportamiento de las exportaciones regionales en términos de los distintos mercados. En relación al Mercosur, en cinco regiones —IX, RM, XII, VI y V, en ese orden— las exportaciones a ese mercado común superan, porcentualmente, el promedio nacional (12,1%) orientado a ese destino. Los valores extremos se registran en las regiones IX (32,2%) y III (0,6%). En cuando al Nafta, sobre la media del país (17,8%) están, en orden decreciente, siete regiones: IX, V, X, IV, RM, VII y VI, correspondiendo el mayor porcentaje a la primera (35,6%) y el menor a la XI (8,5%). Europa es el destino del 26,7% de las exportaciones nacionales, superando seis regiones dicha cifra: II, I, XI, XII, III y VI. La región que proporcionalmente exporta menos a ese continente es la V (10,8%), y la que lo hace en mayor cuantía es la II (45,4%). Las regiones que exportan en mayor proporción a Asia son, en orden decreciente, la X (55,2%), XI, III, VIII, IV, VII y II. En el extremo menor se encuentra la IX Región (7,7%) seguida de la Región Metropolitana (9,0%). Siendo Asia el mercado más relevante para el país como un todo, es el menos relevante para la Región Metropolitana (exceptuando el resto del mundo): esta suerte de contradicción es más significativa si se tiene presente la alta participación de dicha región en el PIB y en las exportaciones nacionales.

El Cuadro N°9 especifica, en términos de países de destino de las exportaciones regionales, algunas de las observaciones derivadas del cuadro

CUADRO N°9 CHILE: PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES (PROMEDIO 1993-94)
(en porcentajes)¹

País de destino	Región											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Japón	13,3		39,2	35,5				22,2		48,2	48,7	22,9
Holanda												
EE.UU.		13,3			25,3	19,7	21,1		34,0			
Gran Bretaña												19,4
Holanda-												
Alemania	24,6											
Gran Bretaña-												
Japón		24,9										
Japón- EE.UU.			55,5	57,7						50,7		
EE.UU.-												
Argentina					38,1				61,4			36,4
EE.UU.-Brasil						33,3						
EE.UU.-Japón							32,6					
Japón-España											72,5	
Japón-Holanda												42,8
Japón-Corea Sur								31,1				

1 El país de destino con mayor participación en las exportaciones de cada región se registra, porcentualmente, en las cuatro primeras filas. Los pares de países registran la suma porcentual de los dos destinos más importantes para cada región

Fuente: Elaborado sobre Estadísticas de ProChile, 1993 y 1994.

anterior. En las primeras columnas se identifican los países de destino —sólo cuatro— con mayor participación en las exportaciones de cada región. En las columnas inferiores se registran los pares de países que constituyen los dos destinos más importantes para cada región, y su correspondiente participación porcentual agregada.

Es notable que tan sólo 4 países resulten ser los mercados más importantes para las trece regiones de Chile. Japón, el principal, lo es para seis de ellas: dos del Norte Chico, tres del extremo austral, más la VIII, esta última la segunda mayor economía regional chilena. Estados Unidos es el destino más relevante para cinco regiones, cuatro de ellas —incluida la Metropolitana— de la zona central y una —la IX, la menos exportadora— del sur. Holanda y Gran Bretaña son los destinos más significativos para las regiones I y II, respectivamente.

La concentración de mercados descrita se agudiza si se considera que las regiones orientadas a Japón venden a ese país, en promedio, el 36% de sus exportaciones, mientras que las orientadas a los Estados Unidos comercializan allí, en promedio, sólo el 23,9% de las suyas. Para los casos de Holanda y Gran Bretaña, el porcentaje correspondiente es de 13,3%. Así, las regiones I y II, que registran esta última cifra, son las menos dependientes de un mercado nacional individual, mientras que las regiones X y XI presentan la mayor dependencia, con concentraciones de ventas —a Japón— de 48,2 y 48,7%, respectivamente.

En el mismo Cuadro N°9 es posible observar, en su parte inferior, la proporción de las exportaciones regionales destinada a los dos principales mercados de cada región. La combinación Japón-Estados Unidos aparece como la más significativa, comprometiendo a tres regiones —cuatro si se agrega el par Estados Unidos-Japón— con el 54,6% de las exportaciones respectivas. La dupla Estados Unidos-Argentina involucra, a su vez, tres regiones, con una media de 45,3%. La mayor dependencia del mercado representado por un par de países corresponde a la XI Región, con casi tres cuartas partes de sus exportaciones concentradas en Japón y España. Por el contrario, la menor, con cifras similares cercanas al 25% de las ventas externas, la registran las regiones I y II.

Los diversos destinos geográficos y la mayor o menor concentración de las exportaciones en algunos de ellos adquieren mayor trascendencia si se considera que, como lo han señalado Escobar y Repetto (1993) —aunque una vez más con cifras estimadas que difieren, a veces en gran medida, con las estadísticas de ProChile—, la rentabilidad del sector exportador regional está también (conjuntamente con la composición de la canasta) en función de dichos destinos. En efecto, las autoras citadas concluyeron que las canas-

tas exportadoras con mayor proporción de cobre, productos forestales y pesqueros, y mayoritariamente destinadas a Japón y la Comunidad Económica Europea, resultaban —por ambas razones— más rentables que las que tenían una mayor ponderación de bienes agrícolas y una mayor proporción de ventas a los Estados Unidos. Las dos últimas condiciones se cumplen justamente, aunque en distinto grado (como puede observarse en los cuadros 6 y 9) en las regiones V, VI, VII y RM, y secundariamente en las regiones IX (con menor proporción agrícola) y IV (cuyo destino son los Estados Unidos).

El Cuadro N°10 —cuyo antecedente directo es el Cuadro N°8— sintetiza los mercados y tratados relevantes para las distintas regiones del país. En la parte superior se resumen los destinos continentales y subcontinentales que concentran el mayor porcentaje de exportaciones de cada región. Las columnas inferiores registran las proporciones de ventas regionales a los mercados compuestos por los dos destinos continentales o subcontinentales más relevantes en cada caso.

Como puede deducirse del Cuadro N°10, las regiones tienen, por lo general, una clara y singular orientación de mercado, al punto que puede hablarse, con propiedad, de regiones-Asia, regiones-Europa, regiones-Nafta y regiones-Mercosur.

Las regiones-Asia son, en orden decreciente, las siete siguientes: X, XI, VIII, III, IV, VII y V. En promedio, ellas orientan más del 46% de sus exportaciones a los mercados asiáticos. Chile es también, desde el punto de vista de sus exportaciones, un país-Asia.

Las cuatro regiones-Europa corresponden, en orden, a la II, I, XII y VI, las que en promedio comercializan el 36,6% de sus exportaciones en ese continente.

De las trece regiones del país, sólo una es región-Nafta, la IX, y, notablemente, sólo la Metropolitana es una región-Mercosur. Se hace evidente, en consecuencia, que los mercados más relevantes para el resto del país difieren de los de la Región Metropolitana.

Los mercados compuestos (por los dos destinos mayoritarios para cada región) que presentan más alta relevancia son Asia-Europa y Europa-Asia, con siete regiones en total, y una proporción de exportaciones regionales superior al 70%. El segundo mercado compuesto corresponde a Asia-Nafta, con cuatro regiones involucradas y ventas promedio algo menores al 70%. El par Nafta-Mercosur sólo es relevante para la IX Región que, como se ha planteado, aporta marginalmente a las exportaciones nacionales.

La única región del país que se orienta preferencialmente a la dupla Mercosur-Nafta, con algo más de la mitad de sus exportaciones, es la Región Metropolitana.

CUADRO N°10 CHILE: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES (PROMEDIO 1993-94)¹ MERCADOS Y TRATADOS RELEVANTES PARA LAS REGIONES (en porcentaje)²

Orientación de Mercado	Región											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Regiones-Asia	38,9	45,4	49,6	44,4	32,7	27,1	40,0	49,8		55,2	50,7	
Regiones -Europa												35,1
Regiones-Nafta									35,6			
Regiones-Mercosur												29,5
Asia-Europa			80,1					69,9			89,0	
Asia-Nafta				68,7	60,1		63,4			80,7		
Europa-Asia	58,4	81,5				53,6			67,8			60,9
Nafta-Mercosur												
Mercosur-Nafta												53,0

¹ Excluye exportaciones no regionalizadas (4% en 1993 y 3,3% en 1994).

² El mercado mayor para cada región se registra, porcentualmente, en las cuatro primeras filas. Los mercados compuestos registran la suma porcentual de los dos destinos más importantes para cada región.

Fuente: Elaborado sobre Estadísticas de Exportaciones Regionales según Destino, ProChile, 1993 y 1994.

Se confirma así, una vez más, la singularidad de la región capital del país, cuyo sector exportador contribuye con cerca de la quinta parte del total nacional. Concluyente y categóricamente, el resto del país —con la excepción poco significativa de la IX Región— no tiene una orientación exportadora Mercosur, y sólo algunas regiones —cuatro en total— se vinculan secundariamente al Nafta.

Así, la Región Metropolitana y el resto del país presentan orientaciones de mercado claramente divergentes, lo que debe tenerse presente al momento de evaluar los acuerdos y tratados de libre comercio. Aun sin evaluar los efectos que la liberación inherente a ellos podría tener en el sector sustituidor de importaciones de cada región, es obvio que, desde el punto de vista de las exportaciones, los tratados relevantes para la gran mayoría de las regiones, que representan más del 80% del total exportado, difieren de aquellos que interesan más a la Región Metropolitana.

En fin, en el Cuadro N°11 se compara la proporción Nafta-Mercosur en las exportaciones de cada región, atendida la coyuntura de negociación entre Chile y esos mercados.

Las proporciones registradas en el Cuadro N°11 muestran una variación que fluctúa entre valores mínimos de 0,7 y 0,8 para las regiones XII y Metropolitana —las únicas donde las exportaciones al Mercosur superan a las destinadas al Nafta— hasta índices máximos de 30,5 veces para la III Región, proporciones que se comparan con una media nacional de 1,5.

Las regiones con proporciones más próximas al promedio son las V, VIII, VI y IX. En un rango superior, pero muy lejano al caso singular de la III Región, están las regiones VII, II, I, IV, XI y X, en orden creciente de mayor importancia del Nafta sobre el Mercosur. Se verifica así, con un indicador adicional, la muy disímil relevancia de los tratados y acuerdos de libre comercio, esta vez particularmente el Nafta y el Mercosur, para las diversas regiones del país y para el país en su conjunto.

IV. CONCLUSIONES

Los resultados de esta investigación, si bien importantes en términos analíticos, son mucho más trascendentes en materia de políticas. A continuación se hace una síntesis de las principales conclusiones —algunas ya listadas con más detalle en los capítulos anteriores— y se formulan recomendaciones sustentadas en las mismas.

En términos generales, este estudio ha confirmado una asimetría entre la contribución regional al PIB y a las exportaciones, constatándose

CUADRO N°11 CHILE: PROPORCION NAFTA/MERCOSUR EN LAS EXPORTACIONES DE CADA REGION ¹
(Promedio 1993-1994)

Región											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	PAIS
% NAFTA											
% MERCOSUR	2,9	2,8	30,5	3,8	1,5	1,2	2,2	1,7	1,1	5,3	1,5

¹ Esta proporción señala el número de veces que las exportaciones al Mercosur equivalen a las destinadas al Nafta en cada región.

Fuente: Elaborado sobre Estadísticas de Exportaciones Regionales según Destino, ProChile, 1993 y 1994

una fuerte concentración de estas últimas en pocas regiones. De aquí puede inferirse, en principio, una disímil competitividad internacional de las economías regionales. La Región Metropolitana —después de la IX— es la menos “especializada” en exportar, presentando la segunda más baja relación exportación a producto.

Se han verificado, asimismo, una fuerte heterogeneidad y distintos grados de concentración en el sector empresarial exportador de cada región. Probablemente, la diversificación en las canastas exportadoras regionales está asociada al número de exportadores por región y a los grados de concentración en sus respectivos aportes.

La diversificación exportadora presenta una fuerte variación interregional, tanto en términos de tipos de producto como en la participación relativa de cada uno de ellos. La Región Metropolitana es, con mucha ventaja, la que detenta la canasta exportadora más diversificada en ambos sentidos.

Algunos pocos tipos de producto caracterizan predominantemente las canastas regionales: las proporciones más altas, en cada caso, corresponden, en orden decreciente, al cobre y otros minerales, a los pescados, a la celulosa y, en mucho menor medida, a los productos horto-frutícolas. Se configura así una marcada especialización sectorial en la geografía del país, a la vez que una importante concentración en los aportes de cada región a las exportaciones sectoriales del país.

La mayoría de las regiones del país presenta, igualmente, una diversificación en los mercados de destino de sus exportaciones, relacionada positivamente con el número de tipos de producto y el número de exportadores en cada caso. Sólo cuatro países, sin embargo, constituyen los destinos más importantes para el comercio exterior de las trece regiones. De ellos, los que resultan más relevantes para un mayor número de regiones concentran, a su vez, los mayores porcentajes de las respectivas exportaciones, acentuándose así una alta dependencia.

En términos de mercados continentales o subcontinentales, la orientación exportadora a los mismos permite constatar en Chile un claro predominio de regiones-Asia y regiones-Europa. Sólo hay una región —la IX— cuyo principal mercado es el Nafta y, lo que es más importante, la única región-Mercosur del país es la Metropolitana. Categóricamente el resto del país —con más del 80% de las exportaciones, y con la excepción muy marginal de la IX Región— no tiene una orientación Mercosur, y sólo cuatro regiones se orientan, secundariamente, al Nafta. Por lo demás, Asia, el mercado más importante para el país, es el menos significativo para las exportaciones de la Región Metropolitana.

Se confirma así una nítida divergencia de intereses entre las regiones del país y la capital: no sólo hay mercados y tratados más o menos relevantes para cada región, sino que, incuestionablemente, los tratados relevantes para la Región Metropolitana no lo son para el resto del país —resultando incluso perjudiciales para algunas regiones—, y los que interesan a la mayoría de las regiones y del sector exportador chileno son menos significativos para la capital.

Esta “contradicción” es sugerente al considerar —como lo hace Porter (1991)— que la política gubernamental, a nivel estatal, regional y local, desempeña un papel de gran importancia a la hora de conformar la ventaja competitiva nacional.

La misma “contradicción” aconseja que la gestión regional agregue, a su tradicional óptica subnacional, una visión estratégica de inserción internacional, liberándola, a la vez, del localismo y de la excesiva dependencia del Gobierno central nacional. La descentralización, de un lado, y de otro la propia integración de los megamercados exigen que la política regional y local —tensionada en la polaridad subsupranacional— se internacionalice.

Esto es tanto más urgente si se tiene presente que en las negociaciones de los acuerdos y tratados de libre comercio —como en el caso del Nafta y en la evolución de la propia Comunidad Europea— las partes nacionales han incluido las políticas subnacionales regionales, provinciales y municipales (Fry, 1994), consultando con regularidad a los gobiernos regionales y provinciales los términos —e incluso los textos mismos— de tales acuerdos (Christie, 1995).

La creciente dimensión internacional de los problemas regionales subnacionales ha llevado, a su vez, a la necesidad de acuerdos y respuestas supranacionales. En la experiencia del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, FEDER, se ha evolucionado desde acciones originalmente subsidiarias de las políticas regionales de cada Estado a otras donde se ha impuesto la dimensión comunitaria (Lázaro, 1994), privilegiándose así, por sobre la orientación más tradicional de subsidios, una política más competitiva (Bachtler y Michie, 1993).

La eliminación de la mayoría de los subsidios —incluso los de fomento local o regional— impulsa a los gobiernos nacionales y subnacionales a generar ventajas competitivas por la vía de la provisión de infraestructuras, la transferencia tecnológica y, en general, la producción de externalidades, todo lo cual redundará en una suerte de nuevo “subsidio estratégico” en la competencia internacional (Sáez, 1995).

En esta perspectiva, los gobiernos regionales deben reformular sus estrategias de desarrollo —que en Chile, con escasas excepciones, práctica-

mente no internalizan los escenarios Mercosur, Nafta o Unión Europea—y el Gobierno nacional, a su vez, debe basar su estrategia competitiva no sólo en los sectores, sino también en las regiones.

Para ello es fundamental una creciente participación de los gobiernos regionales en la política de comercio exterior y, más en general, en la política internacional. Es urgente, además, que los gobiernos regionales tomen posición y participen activamente, junto a las instancias sectoriales y centrales, en la negociación de los acuerdos y tratados de libre comercio.

Esta investigación ha demostrado que hay razones de peso para que esto suceda. Paradójicamente, la globalización reforzará la descentralización, y la mayor internacionalización de la economía fortalecerá los gobiernos regionales.

Referencias bibliográficas

- Bachtler, John y Michie, Rona. (1993) "The Reestructuring of Regional Policy in the European Community". *Regional Studies*, Vol. 27, N° 8, Reino Unido, pp. 719-725.
- Banco Central de Chile. (1994) *Boletín Mensual* N° 795, mayo 1994, Banco Central de Chile, Santiago, Chile.
- Bendesky, León. (1994) "Economía regional en la era de la globalización". *Comercio Exterior*, Vol. 44, N° 11, México, pp. 982-989.
- Christie, Keith. (1995) "La economía política del NAFTA y de otros acuerdos comerciales: Una visión desde el Gobierno de Canadá". En E. Figueroa y M. Schaper (eds.), *Chile ante el NAFTA y otros acuerdos comerciales. Una perspectiva ambiental*. Santiago de Chile: CEPAL-Universidad de Chile. Pp.11-19.
- Daher, Antonio. (1990) "Políticas macroeconómicas, tipo de cambio y desarrollo territorial. Escenarios chilenos". En F. Alburquerque et al. (eds.), *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales*. Buenos Aires: ILPES/ONU, IEU/PUC, Grupo Editor Latinoamericano. Pp. 457-478,
- . (1993) "Regiones de economía abierta y cerrada". *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 8, N° 3, Ciudad de México, México, pp. 701-714.
- . (1995a) "Libre comercio y regionalismo subsupranacional". CEP/CINDA/USAID, Santiago, Chile. *Mimeo*.
- . (1995b) "Las regiones de Chile frente al NAFTA y el Mercosur". CEP/CINDA/USAID, Santiago, Chile. *Mimeo*.
- Dockendorff, Eduardo et al. (1995) "Inserción regional y medio ambiente". En CIPMA, *Informes grupos de trabajo, 5° Encuentro Científico sobre el Medio Ambiente*, II, 5, 1, Santiago, Chile, pp. 36.
- Escobar, Bernardita y Repetto, Andrea. (1993) "Efectos de la estrategia de desarrollo chilena en las regiones: Una estimación de la rentabilidad del sector transable regional". *Colección Estudios CIEPLAN* N° 37, Santiago, Chile, pp. 5-36.

- Fry, Earl. (1994) "Relaciones económicas internacionales de las provincias de Canadá". *Comercio Exterior*, Vol. 44, N° 2, Ciudad de México, México, pp. 132-137.
- Larraín, Felipe. (1995) "Chile y el NAFTA" en Katz *et al.*: "Chile y el Nafta", *Estudios Públicos* N° 57, Santiago, Chile, pp. 42-48.
- Lázaro, Laureano. (1994) "Evolución y reforma de la política regional de la Comunidad Europea". En J. L. Curbelo *et al.*, *Territorios en transformación*. Madrid: Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)/ Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Pp. 445-482.
- Meller, Patricio y Sáez, Raúl. (1995) "Lecciones y desafíos futuros del auge exportador chileno". En P. Meller y R. Sáez (eds.), *Auge exportador chileno, lecciones y desafíos futuros*. Santiago, Chile: CIEPLAN/ DOLMEN. Pp.11-42,
- MIDEPLAN. (1996) "Compendio estadísticas regionales". *Documentos Regionales* N° 32, Santiago, Chile, Ministerio de Planificación y Cooperación.
- Ministerio del Interior, SUBDERE-CIEPLAN. (1994) "Evolución del producto por regiones, 1960-1992, Santiago, Chile, Ministerio del Interior, Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo. *Mimeo*.
- Porter, Michael. (1991) *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara Ed.
- PROCHILE. (1993 y 1994) "Estadísticas de exportaciones regionales", Santiago, Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Promoción de Exportaciones. *Mimeo*.
- . (1993 y 1994) "Estadísticas de exportaciones regionales según destino", Santiago, Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Promoción de Exportaciones. *Mimeo*.
- . (1993 y 1994) "Estadísticas de exportaciones según empresas", Santiago, Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Promoción de Exportaciones. *Mimeo*.
- Quiroz, Jorge; Larraín, Felipe y Labán, Raúl. (1995) "El sector agrícola y agroindustrial frente a NAFTA y Mercosur". Trabajo preparado para la Sociedad Nacional de Agricultura, Santiago, Chile.
- Sáez, Raúl. (1995) "Estrategia comercial chilena: ¿Qué hacer en los noventa?". *Colección Estudios CIEPLAN*, N° 40, Santiago, Chile, pp. 21-38.
- Uribe-Echevarría, Francisco. (1995) "Reestructuración económica y desigualdades interregionales en Chile". Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración, Instituto de Estudios Urbanos, Universidad Católica de Chile.
- Valdés, Rodrigo. (1992) "Cuantificación de la reestructuración sectorial generada por la liberalización comercial chilena". *Colección Estudios CIEPLAN* N° 35, Santiago, Chile, pp. 55-83.
- Vicuña, Ricardo. (1995) "Chile y el NAFTA". En Katz, *et al.* "Chile y el Nafta", *Estudios Públicos* N° 57, Santiago, Chile, pp. 30-35. □