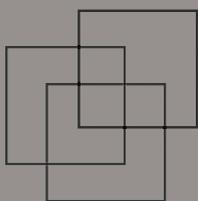




Organización
Internacional
del Trabajo

Chile

Los acuerdos de libre comercio
y su impacto en el empleo



Oficina Subregional de la OIT para el Cono Sur de América Latina
Chile - Paraguay - Uruguay

Chile

Los acuerdos de libre comercio
y su impacto en el empleo

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2008
Primera edición 2008

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza o por correo electrónico a: pubdroit@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país

OIT
Chile. Los acuerdos de libre comercio y su impacto en el empleo
Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, 2008

ISBN 978-92-2-321526-2 (impreso)
ISBN 978-92-2-321527-9 (versión web pdf)

CONVENIO COMERCIAL / EMPLEO / COMERCIO EXTERIOR /
INVERSIONES EXTRANJERAS / TENDENCIA / CHILE

Datos de catalogación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT así como los catálogos o listas de nuevas publicaciones pueden obtenerse en Avda. Dag Hammarskjöld 3177, Vitacura, Santiago de Chile o pidiéndolas a Casilla 19.034, CP 6681962, e-mail: biblioteca@oitchile.cl

Vea nuestro sitio en la red: www.oitchile.cl

Impreso en Chile por Andros Impresores

Chile

Los acuerdos de libre comercio
y su impacto en el empleo

Este trabajo fue dirigido por Mario Velásquez y contó con la participación de Hernán Frigolett, Luis Riffo, Pablo Tapia y Leopoldo Yáñez y con la colaboración de María Gabriela Loyo. Además, se benefició con los comentarios y sugerencias de Alexis Guardia, Pablo Lazo, Sergio Ramos y Patricia Rodríguez, profesionales de la Dirección de Relaciones Económicas (Direcon) del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Asimismo, contribuyeron los aportes de Fabio Bertranou, Guillermo Campero, Andrés Marinakis, Guillermo Miranda, Gerhard Reinecke, José Manuel Salazar, Juan Jacobo Velasco, de la Oficina Internacional del Trabajo.

PRÓLOGO

En el contexto de la meta global de OIT de lograr trabajo decente para todos, la Agenda Global de Empleo establece áreas prioritarias en las que se debe actuar para alcanzar el objetivo de empleo pleno y productivo.¹ El primero de esos elementos centrales es la acción dirigida a *promover el comercio exterior y la inversión de modo de obtener empleo productivo y acceso a los mercados en los países en desarrollo.*²

Se puede esperar que los beneficios de la liberalización del comercio tengan efectos positivos de largo plazo para una economía en términos de cantidad de empleos y salarios devengados. Sin embargo, el impacto inmediato en el empleo y los cambios distribucionales asociados a ello pueden llegar a ser negativos dependiendo de los factores específicos de un país, tales como el funcionamiento de su mercado de productos y laboral.

Comprender las implicaciones en el empleo del comercio y la inversión extranjera es un paso necesario en el diseño de políticas sociales y de empleo que sean efectivas y coherentes para ayudar a un país a maximizar los efectos positivos del comercio en el empleo, y a abordar los desafíos que puedan surgir del ajuste económico. El presente estudio se llevó a cabo con este objetivo, y es parte de un esfuerzo aún más amplio para fortalecer la investigación sobre el comercio internacional y el empleo.

Chile es un país en donde la primera ola de liberalización del comercio durante las décadas de los 70 y los 80 estuvo asociada a considerables costos sociales y al deterioro económico de muchas empresas domésticas. Sin embargo, desde la década de los 90 en adelante, los gobiernos democráticos continuaron con el proceso de integración a la economía global, y en la

¹ Al respecto, ver *Implementing the Global Employment Agenda: Employment Strategies in Support of Decent Work*, 2006, el cual proporciona un marco de las políticas necesarias para hacer operativa la Agenda Global de Empleo.

² También ver “Examen de los elementos fundamentales del Programa Global de Empleo” Órgano Directivo de la OIT, marzo de 2003, GB.286/ESP/1 (Rev.), 286ª Sesión y “Visión general de la aplicación del Programa Global de Empleo”, Órgano Directivo de la OIT, noviembre de 2007, GB.300/ESP/2, 300ª Sesión.

actualidad su régimen comercial es uno de los más liberales del mundo. El estudio muestra que Chile ha empezado a cosechar ganancias del comercio exterior, luego de un difícil período de ajuste.

El progreso obtenido con la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales ha sido lento. En este contexto, la estrategia de Chile se ha enfocado a lograr acuerdos bilaterales con el mayor número de socios comerciales significativos. Tal como lo demuestra este estudio, ello no sólo ha generado un aumento del comercio en general sino que Chile también ha profundizado su integración a la economía mundial, y en 2005 su economía llegó a ser más abierta que el promedio mundial. El notable desempeño comercial de Chile, junto a su gran atractivo como destino de la inversión extranjera directa (IED) en la región, ha estimulado el crecimiento y la diversificación de su cartera de exportaciones.

Este estudio entrega una perspectiva general de la forma en que estos eventos se han ido desarrollando y evalúa los efectos del comercio exterior en el empleo, particularmente el efecto del intercambio comercial con países con los cuales Chile ha firmado acuerdos de libre comercio.

Sabemos que estimar los efectos del comercio exterior y de la inversión extranjera directa en el empleo es “más un arte que una ciencia”. A menudo los resultados son muy sensibles a supuestos teóricos y a métodos empíricos.

Además de lo limitado de la información y las dificultades para cotejar los datos sobre comercio, producción y empleo, uno de los mayores desafíos que enfrentan los investigadores –y que el presente estudio reconoce– es la dificultad para distinguir entre las posibles causas de los cambios observados en los niveles de empleo. Asimismo, muchas otras políticas –incluyendo las políticas macroeconómicas y de mercado laboral– pueden afectar el nivel de empleo de una economía.

El presente estudio utiliza un método de estimación en base a la matriz de entrada-salida para Chile. Lo innovador de este estudio es que no sólo estima el impacto que el comercio ha tenido en el empleo en los sectores exportadores (“empleo directo”) sino que también estima los efectos secundarios (“empleo indirecto”) en los sectores que producen insumos o que suministran servicios, como parte de una cadena de producción. El estudio combina esto con un análisis más detallado de las características del empleo en los distintos sectores y cadenas de producción recurriendo a una cantidad de enfoques diferentes. En cuanto a la inversión extranjera directa, el estudio incluye una estimación del efecto en el empleo de las actividades del sector construcción asociadas a proyectos de inversión productivos.

El estudio encontró que:

- La creciente expansión del total de las exportaciones ha estado relacionada con un aumento del empleo directo y con un aumento aún mayor del empleo indirecto. En 2003, el impacto total de las

exportaciones en el empleo asalariado fue de 716 624 empleos, es decir, un aumento del 28.6% desde 1996.

- Los acuerdos comerciales bilaterales han generado nuevos empleos. El empleo asalariado generado por estos acuerdos comerciales se elevó de 241 000 en 1996 a 447 000 en 2003.
- En los últimos años las exportaciones en el contexto de las cadenas de suministro global han jugado un papel significativo en la creación de empleo. Ahora el empleo indirecto representa una mayor proporción del total de empleos creados, subiendo de 38.6% del total de empleos en 1996 a 45.9% en 2003.
- Algunos sectores han experimentado resultados negativos debido a las importaciones (textiles, ropa y zapatos, muebles, productos manufacturados de metal y otros), mientras que otros han experimentado aumentos en el empleo (sectores metalúrgico, agricultura, ganadería, pesca, silvicultura, maderero y papelerero y producción de vinos). Sin embargo, el efecto neto de los acuerdos comerciales en el empleo sigue siendo positivo.
- La inversión extranjera directa tiene un impacto considerable en la creación de empleo. En promedio, por cada US\$ 1 millón en proyectos de inversión (sin considerar las fusiones o los flujos a corto plazo) se crearon 58.5 trabajos.

La imagen que emerge en el contexto del creciente número de acuerdos comerciales bilaterales y regionales es que el comercio exterior está generando un impacto positivo en el empleo y que también está teniendo efectos multiplicadores mediante encadenamientos productivos con el resto de la economía. El estudio estima que durante el período 2006-2010 habrá un continuo aumento del empleo como resultado del comercio exterior.

Con respecto a la calidad del empleo, el estudio ha encontrado que los sectores que tuvieron la mayor proporción de empleos indirectos dentro del total del empleo también fueron los que registraron una mayor brecha en el promedio salarial entre el empleo directo y el indirecto. El autor sugiere que los cambios en la estructura de la producción en algunos sectores –especialmente el aumento de la subcontratación (empleo indirecto) y la actividad de la cadena de suministro relacionada con la creciente apertura al comercio internacional– estuvieron vinculados al aumento de la desigualdad en los salarios. Otras dimensiones de la calidad del empleo también son importantes al considerar el impacto del comercio exterior. Por ejemplo, los trabajadores de los sectores exportadores más importantes enfrentan riesgos específicos

de salud (tal como los accidentes en la minería o el uso de pesticidas en las exportaciones del agro), que deben ser abordados aun cuando son difíciles de medir en los estudios cuantitativos.

Los resultados de este estudio subrayan la necesidad de abordar el empleo y las políticas sociales de una manera integral, que se enfoque no sólo en los efectos del empleo directo en los sectores exportadores, sino que también considere los vínculos en la cadena de producción, de modo que los países puedan maximizar los efectos secundarios en la creación de empleos. Asimismo, el estudio ayuda a lograr una mayor comprensión de los desafíos en términos de igualdad que pueden surgir del comercio exterior, en donde se crea un mayor número de empleos en la cadena productiva, que en las empresas que producen directamente para la exportación.

Guillermo Miranda
Director
Oficina Subregional de la OIT
para el Cono Sur de América Latina

José Manuel Salazar-Xirinachs
Director Ejecutivo
Sector de Empleo
Oficina Internacional del Trabajo

Santiago, julio de 2008

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	13
II. APERTURA Y ACUERDOS COMERCIALES	17
1. DIMENSIONES DE LA APERTURA	17
A. En el plano unilateral	17
B. En el ámbito multilateral	18
C. Los acuerdos bilaterales	21
2. CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR CHILE	23
A. Carácter y tipología de los acuerdos comerciales	24
B. Programas de desgravación arancelaria y tratamiento de las inversiones	25
III. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE CHILE: 1990-2005	43
1. LA APERTURA AL COMERCIO INTERNACIONAL	43
2. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES	48
A. El crecimiento de las exportaciones	51
B. Intercambio y acuerdos comerciales	56
C. Principales orígenes y destinos	61
3. LAS INVERSIONES PRODUCTIVAS	66
A. IED en América Latina y el Caribe	67
B. Políticas para atraer inversión extranjera en América Latina y Chile	69

C. Atracción de IED en Investigación y Desarrollo (I+D)	72
D. Los acuerdos comerciales y la atracción de IED hacia Chile	74
E. Efectos sobre el empleo de la IED	76
IV. EFECTOS SOBRE EL EMPLEO DERIVADOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES	81
1. APERTURA Y DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA	81
2. EL IMPACTO EN LOS NIVELES DE EMPLEO	85
A. Estimación de niveles de empleo asalariado: 1996-2003	85
B. Estimación de coeficientes de empleo directo e indirecto, según ramas 1996-2003	89
C. Empleo requerido para el vector total de exportaciones	92
D. Empleo requerido para vector de exportaciones hacia acuerdos comerciales	96
E. Encadenamientos de grupos de actividades exportadoras, 1996-2003	100
F. Efecto empleo asociado con importaciones y efecto neto	108
G. Proyecciones de empleo: 2006-2010	111
3. CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPLEOS GENERADOS	113
A. Remuneraciones según grupos de actividad	114
B. Remuneraciones medias directas e indirectas por quintiles	117
C. Otras características de los empleos directos e indirectos	120
V. COMENTARIOS FINALES	139
BIBLIOGRAFÍA	147

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como objetivo estimar el impacto sobre la creación de empleo derivado de las exportaciones destinadas a países con los cuales Chile ha suscrito acuerdos comerciales, así como indagar sobre sus características principales y dimensionar el efecto de las Inversiones Extranjeras Directas sobre la creación de puestos de trabajo. El interés por este tipo de análisis ha adquirido creciente importancia en los últimos años debido al significativo aumento de los procesos de apertura comercial en el mundo.³ En el ámbito nacional, esta investigación busca contribuir a identificar los efectos de la estrategia de inserción en los mercados internacionales, la que se ha profundizado en los últimos años con la suscripción de nuevos acuerdos comerciales con importantes economías a nivel mundial.

El desarrollo de un estudio de esta naturaleza enfrenta múltiples complejidades metodológicas como también restricciones de información; aspectos centrales que condicionan la efectividad del método aplicado para identificar las relaciones entre las variables de comercio exterior con las actividades productivas, así como con el empleo asociado y sus atributos.

El método utilizado se basó en el uso de las Matrices de Insumo Producto disponibles para la economía chilena para los años 1996 y 2003, el que permite identificar los efectos del comercio en las actividades productivas de exportación (o sustituidoras de importaciones), así como sus impactos en los sectores que registran encadenamientos productivos con la actividad económica principal. Dicho método también se aplicó para estimar los efectos sobre la actividad productiva de las Inversiones Extranjeras Directas (IED), para lo cual se depuró la IED total registrada de aquella destinada a la compra y fusiones de empresas, con el objetivo de determinar sólo aquella de carácter productivo. Dicha información, compatibilizada con la proveniente de las estadísticas de ocupación, permite, finalmente, estimar el efecto total sobre el empleo y su composición entre ocupaciones directas e indirectas.

³ Prueba de ello es el reciente estudio *Comercio y empleo. Los retos de la investigación sobre las políticas* realizado en forma conjunta por la Organización Mundial del Comercio y la Oficina Internacional del Trabajo, publicado en 2007.

Adicionalmente, el uso de las encuestas de caracterización socioeconómica permitió extraer algunas características de los empleos identificados. En todo caso, por las características de la información de base utilizada, las estimaciones de empleo obtenidas sólo corresponden al de tipo asalariado, por lo que éstas deben considerarse como un límite inferior. Ello es especialmente relevante en el caso de los resultados obtenidos a partir del efecto de la IED, ya que el método empleado deriva en estimar el efecto en el empleo de la inversión en construcción, aunque sin considerar los impactos asociados con las etapas de operación y de producción asociadas con cada proyecto.

El alto grado de apertura que Chile exhibe en la actualidad tuvo su origen en el proceso de apertura comercial y financiera iniciado a mediados de los años setenta, por lo que se trata de un proceso que se ha consolidado en el tiempo y su profundización ha sido un objetivo explícito de los distintos gobiernos, desde la recuperación de la democracia en los inicios de los años noventa.

Sin embargo, dado que las exportaciones chilenas están basadas principalmente en recursos naturales, existe la percepción de que éstas tendrían escaso impacto en el empleo, o bien que se trataría de ocupaciones de baja productividad y remuneraciones. Los resultados obtenidos en el presente estudio no permiten respaldar dicha afirmación, ya que éstos muestran que su efecto es significativo, que ha sido creciente en el tiempo, y se prevé que su importancia aumentará en el mediano plazo.

En efecto, el empleo asalariado asociado con las exportaciones totales en 2003 alcanzó a 716 624 puestos de trabajo, superando en un 28.6% el nivel registrado en 1996. Al comparar dichos resultados con investigaciones pasadas, se obtiene que por cada un millón de dólares exportados (de 2003), el empleo asalariado generado ha aumentado: desde 8.6 puestos de trabajo en 1979, a 20 ocupaciones en 1996, hasta 33.1 empleos en 2003. Lo anterior implica que el empleo total generado por las exportaciones representaba un 15.8% del empleo asalariado en 1996 y que, en 2003, este coeficiente se incrementó a un 20.3% del total de los asalariados privados.

Por su parte, en cuanto al efecto de las Inversiones Extranjeras Directas (IED) sobre el empleo, se obtiene que éste es significativo sobre la creación de empleo, ya que por cada un millón de dólares de inversiones productivas depurada (de 2003) se generan 58.5 puestos de trabajo, principalmente directos. Sin embargo, dicho impacto ha disminuido en el tiempo, ya que en los años noventa tales inversiones generaban 92.8 empleos. Así, si bien el efecto de las IED sobre el empleo es significativamente mayor que el de las exportaciones, pese a la disminución registrada, su impacto en el total del empleo asalariado total es marginal (no supera el 2% del total en ninguno de los casos), ya que el total de las IED depuradas sólo equivalen a alrededor de un 5% del total exportado. Así, el impacto conjunto de las exportaciones y de las IED sobre el empleo asalariado se ha estimado en un 22%.

Por su parte, el empleo asalariado generado por los acuerdos comerciales aumentó desde 241 mil puestos de trabajo en 1996 a 447 mil en 2003, con lo que su importancia sobre el empleo asalariado total generado por las exportaciones aumentó desde 43.3% en 1996 a 62.4% en 2003.

Para el período 2007-2010, y bajo escenarios que proyectan las tendencias registradas por el crecimiento de las exportaciones en los últimos años hacia los países con acuerdos comerciales, en los que se han excluido efectos que se han apartado de las tendencias de mediano plazo como el alto crecimiento registrado en productos como el cobre en años recientes, se estima que el empleo asociado aumentará en un rango entre 223 mil y 446 mil nuevas ocupaciones. Ello implica que en el escenario más optimista (el que incluye la participación de China y Japón como nuevos socios comerciales), el aumento de los nuevos puestos de trabajo permitiría duplicar el nivel observado en 2003. Estas previsiones, sin embargo, deben ser analizadas con mayor detalle, ya que incorporan implícitamente que existirá un proceso de inversiones consistente con la ampliación de la capacidad de producción, y que factores tales como la evolución del tipo de cambio real, no tendrán un comportamiento adverso al aumento previsto de la producción exportada.

Junto con la determinación de dicho impacto agregado, se obtiene que la composición del empleo total vinculado con las actividades exportadoras se ha modificado en el tiempo. La importancia de los empleos indirectos ha aumentado en el empleo total, y ha pasado a concentrar un 45.9% en 2003; superior al 36.4% en 1996, lo que ha sido complementario con la mayor importancia que han adquirido las exportaciones con destino hacia países con los cuales se han suscrito acuerdos comerciales en el total exportado.

En cuanto a las características de las ocupaciones, dado que la estructura está constituida por empleo directo en las actividades principales y de tipo indirecto en los encadenamientos productivos, se presentan situaciones heterogéneas que no siguen un patrón común. En todo caso, si se consideran los niveles de remuneraciones para cada uno de los sectores analizados, así como las brechas salariales o el cociente entre las remuneraciones medias de los empleos directos e indirectos, se observan mayores diferencias cuando la importancia del empleo indirecto en el total del empleo generado es relativamente mayor. Este es el caso, por ejemplo, de las actividades de extracción de minerales metalíferos (cobre y hierro), donde predominan empresas grandes y altos salarios en la actividad principal y en los encadenamientos productivos conviven servicios especializados con actividades de comercio y transportes.

Lo anterior, pone en evidencia la necesidad de profundizar en esta dimensión a través de estudios especiales sobre los distintos encadenamientos productivos, en orden a caracterizar sus relaciones de producción para, identificar las demandas específicas de mano de obra y sus condiciones de trabajo.

Este estudio, además de este primer capítulo de introducción, desarrolla en el segundo apartado una revisión de la estrategia de apertura seguida por el país en los últimos años, analizando con detalle los distintos acuerdos comerciales suscritos. En el tercer capítulo se analiza la información sobre la evolución de las exportaciones por destino y de las importaciones por origen además de aportar antecedentes sobre las inversiones extranjeras directas. La estimación del impacto de las exportaciones sobre el empleo se desarrolla en el capítulo cuarto, así como el análisis sobre sus características. Finalmente, en el último capítulo se sintetizan los principales resultados.

II. APERTURA Y ACUERDOS COMERCIALES

En materia de comercio exterior Chile adoptó una estrategia de apertura que se ha mantenido de un modo consistente en el tiempo y que ha buscado la especialización en la producción de aquellos bienes en que el país es más eficiente, ya sea por la presencia de ventajas comparativas naturales o adquiridas, así como el abastecimiento de los demás bienes desde quienes los producen mejor y a más bajo costo. La evidencia del reducido tamaño de la economía chilena sitúa al mercado externo en un lugar central en el desarrollo de la estrategia de inserción internacional.

1. DIMENSIONES DE LA APERTURA

El proceso de apertura señalado ha registrado diversas etapas: desde una apertura unilateral desde mediados de los setenta; seguida por un compromiso con el sistema multilateral y, desde 1993, la profundización de acuerdos bilaterales.

A. En el plano unilateral

Para Chile ha resultado clara la conveniencia de una apertura unilateral, pues por su intermedio se ha acelerado el crecimiento de las exportaciones tanto tradicionales como no tradicionales y a la vez se ha logrado estimular una mayor diversificación en términos de productos y mercados de destino.⁴

Durante los años setenta, en los inicios del proceso de apertura, Chile registraba elevados niveles arancelarios y una de las principales medidas adoptadas fue su reducción acelerada, en la segunda mitad de la década. Así, de un arancel nominal promedio superior a 100%, se llegó a un valor parejo de 11% en 1998, y a un arancel general de 6%, que rige desde el 1 de enero de 2003.

⁴ Este punto se desarrolla en el Capítulo III.

Complementariamente, y en el plano doméstico, se adoptó una política cambiaria orientada a reflejar los precios de mercado, con medidas destinadas a simplificar los procedimientos de las operaciones de comercio exterior, así como al desarrollo de instituciones y programas para la promoción de las exportaciones y la facilitación y atracción de la inversión externa.

Sin embargo, un proceso de apertura unilateral no tiene como contrapartida una apertura equivalente de los mercados de los socios comerciales ni una modificación de sus barreras aduaneras o técnicas ni tampoco elimina automáticamente prácticas restrictivas. Y es esta constatación la que ha servido para desplegar la estrategia de construir acuerdos comerciales para el desarrollo pleno del intercambio comercial, ya que es crucial tener en consideración que aprovechar los beneficios del comercio internacional depende no sólo de las políticas internas que adopte un país, sino que muy fundamentalmente de las que adopten los países con los cuales comercia.

Desde esta perspectiva, los acuerdos comerciales contribuyen a desarrollar una apertura comercial recíproca que permite mejor aprovechar las ganancias del comercio entre las partes, puesto que las negociaciones comerciales abren oportunidades de cooperación permanentes una vez que los países han identificado sus estrategias conjuntas. Además, permiten reducir costos de transacción, en la medida en que proporcionan un conjunto de reglas aplicables a sus miembros, destinadas a alcanzar estabilidad y transparencia a través de obligaciones específicas vinculantes que disminuyen los incentivos para romper los compromisos adquiridos.

B. En el ámbito multilateral

El interés de Chile para participar en acuerdos multilaterales se enfoca principalmente en beneficiarse de las concesiones económicas que se intercambian entre sus miembros como, por ejemplo, de la no discriminación, trato nacional y cláusula de nación más favorecida, independientemente de su tamaño, peso relativo y del nivel de desarrollo.

En este plano se registran numerosos esfuerzos destinados a apoyar la liberalización del comercio exterior en distintos foros multilaterales. Así, Chile ha mantenido una activa participación en las rondas de negociaciones del GATT/OMC y es miembro de APEC.⁵ Adicionalmente, pertenece a dos agrupaciones de países que juegan un papel protagónico en negociaciones

⁵ APEC: Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

recientes; el Grupo Cairns,⁶ formado con ocasión de la Ronda Uruguay, y el G20,⁷ que surge en la actual Ronda de Doha.

La presencia de Chile en el ámbito internacional no es reciente, y se remonta a 1947 con la suscripción del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros, GATT, junto a otros 23 países, con el propósito de incrementar el comercio mediante la reducción de los aranceles y las restricciones no arancelarias. El GATT es el antecesor de la actual Organización Mundial del Comercio (OMC), que agrupa a 153 países⁸ y regula sobre el 90% del comercio mundial y opera vía rondas de negociaciones comerciales multilaterales de las que se han realizado ocho hasta la fecha; la última fue la Ronda de Uruguay en 1995. Chile ha participado en todas y ello le ha significado mejorar las condiciones de acceso para una alta proporción de sus productos de exportación.

Por su importancia, para el caso de Chile, conviene destacar que los principios que sustenta la OMC son, por una parte, los de la *no discriminación* que procura eliminar el trato discriminatorio en el comercio internacional a través de la “cláusula de la nación más favorecida” (NMF) y el “trato nacional”. El primero implica que un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales: debe conceder a todos, en forma igualitaria, las condiciones de comercio más favorables. El segundo implica que tampoco debe haber discriminación entre los productos, servicios o ciudadanos propios y sus símiles del extranjero.

Un segundo principio básico es de la *liberalización comercial, basada en la reciprocidad y las ventajas mutuas*, de manera gradual y por medio de negociaciones. Este sostiene que la reducción de los aranceles y demás barreras comerciales es el principal medio para impulsar el comercio internacional. La reciprocidad implica que se debe procurar a las demás partes contratantes el mismo trato recibido de ellas. La excepción a este principio es el tratamiento preferencial a países en desarrollo, que considera providencias especiales, tales como menores exigencias y mayores plazos para implementar los acuerdos y compromisos asumidos y apoyo en asistencia técnica en temas específicos.

Adicionalmente, se promueve la consolidación de compromisos en materia de aranceles y apertura de mercados, desalentando el establecimiento arbitrario de obstáculos comerciales, y la *competencia justa entre los miembros*, y para ello se busca desalentar prácticas desleales, como las subvenciones a la exportación y el *dumping*.

⁶ Compuesto actualmente por 18 países que apoyan la eliminación de los subsidios y el libre comercio en bienes agrícolas.

⁷ Compuesto por 19 países que buscan la eliminación de los subsidios y aranceles de países desarrollados. Entre sus miembros están China, Brasil e India.

⁸ A julio de 2008.

Junto con el resto de los acuerdos multilaterales, suscritos al término de la Ronda de Uruguay, también se suscribió el Acuerdo sobre la Agricultura (AsA), para reducir las distorsiones en el comercio de productos agropecuarios causadas por el proteccionismo y las subvenciones.⁹ Sin embargo, las negociaciones destinadas a asumir nuevos compromisos, que debían iniciarse en 1999, han registrado dificultades para alcanzar consensos, básicamente por las profundas diferencias respecto al alcance y velocidad de la reforma agrícola.

Por otra parte, en el ámbito de las iniciativas regionales en las que actualmente Chile participa, destaca el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico, APEC, que se creó en 1989 a instancias de Australia y Japón, con motivo de la primera reunión de economías representativas de Asia-Pacífico. Actualmente tiene 21 miembros: uno de Europa, cinco de América, nueve de Asia y seis de Oceanía. Chile participa desde 1994. Se trata de un foro consultivo intergubernamental de carácter no institucional para la discusión de temas de cooperación regional económica y sus principales objetivos son apoyar el crecimiento y el desarrollo de la región, contribuir a una mayor liberalización de la economía mundial, reforzar los efectos positivos resultantes de la creciente interdependencia económica y reducir las barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones.

El cumplimiento de dichos objetivos incluye la liberalización y facilitación del comercio y de las inversiones, dentro de un marco de regionalismo abierto y en concordancia con los principios de la OMC. Se ha definido que la eliminación progresiva de las barreras al comercio de bienes e inversiones se realice en un esquema denominado "unilateralismo concertado", ya que cada economía define su forma de liberalización, pero la realiza en conjunto con las otras economías de APEC. En ese contexto, dos son los principales instrumentos: Planes de Acción Colectiva y los individuales. Los primeros buscan materializar las medidas de facilitación del comercio, las cuales deben resolverse en forma conjunta por todos los miembros y comprenden las áreas de aranceles, medidas no arancelarias, telecomunicaciones, transportes, energía, turismo, inversiones, entre otros.

Los Planes de Acción Individual, por su parte, explicitan cómo cada economía intentará alcanzar los objetivos de libre comercio e inversiones de APEC. Se considera el instrumento más eficaz de liberalización comercial y su avance y transparencia permite contar con un conocimiento actualizado y real de los progresos en el proceso de liberalización. Chile presentó su Plan de Acción Individual, en noviembre de 1996, comprometiendo la rebaja unilateral de aranceles a 0% al año 2010, en condiciones recíprocas y equilibradas, para la mayor parte de los productos.

⁹ Para mayores detalles sobre el tema, véase ODEPA (2005).

Finalmente, en materia de cooperación técnica y económica, los programas de cooperación han sido diseñados para apoyar el crecimiento de las economías de la región y ayudar a reducir la brecha existente entre los niveles de desarrollo de las mismas y contiene los programas de 13 grupos sectoriales en áreas identificadas prioritarias como: desarrollo de recursos humanos, ciencia y tecnología industrial, pequeña y mediana empresa, infraestructura económica y energía, entre otros.

Pese a la antigua y activa participación de Chile en las iniciativas multilaterales, el alcance de resultados enfrenta limitaciones derivadas de las dificultades propias para arribar a acuerdos entre un gran número de países. Así, por ejemplo, la cláusula de nación más favorecida, que es un pilar del sistema por medio del cual Chile se ha beneficiado de aperturas negociadas por otros países, es también un elemento limitante, ya que no se trata de un país productor importante a nivel mundial de un determinado bien. Sin embargo, ésta sigue siendo una opción prioritaria, y por su intermedio se han buscado nuevas oportunidades de negociación con aquellos países o grupos de países con los que más comercia (Estados Unidos, Mercosur, el Asia-Pacífico y la Unión Europea) y que son, asimismo, los que han emprendido procesos de integración con repercusiones económicas muy significativas.

C. Los acuerdos bilaterales

Las mayores complejidades que se han ido agregando en el tiempo en las negociaciones comerciales al incorporar más dimensiones de comercio, como barreras técnicas, compras de gobierno, derechos *antidumping*, subsidios y derechos compensatorios, servicios, propiedad intelectual y algunos aspectos de las inversiones, entre otros, tienden a favorecer la estrategia de suscribir acuerdos bilaterales, desde el punto de vista de su efectividad.

Sin embargo, la evidencia disponible muestra que no siempre es posible incorporar todos los temas de interés,¹⁰ ya sea porque se considere que las reglas de la OMC, junto con las respectivas legislaciones nacionales abordan en forma satisfactoria estas materias, o bien porque simplemente no están en condiciones de hacerlo, por debilidades institucionales o de otra naturaleza. Así, el desempeño de Chile en este campo ha sido el de, en cada caso, evitar efectos discriminatorios desde otros países o bloques, asegurar y ampliar las oportunidades de negocios y evitar marginarse o protegerse del comercio internacional.

¹⁰ Por ejemplo, en el acuerdo con Canadá se incorporaron los más altos derechos y obligaciones existentes en materia de servicios e inversiones y un acuerdo laboral; pero al mismo tiempo no se incluyeron aspectos como propiedad intelectual, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, compras de gobierno y otros.

En este plano, por otra parte, es necesario tener en cuenta que no existe un criterio único que permita definir con quién y qué negociar. Al respecto, el socio principal de un país puede ser considerado como candidato natural para negociar, pero en el caso de Chile existen varios socios principales. Otro criterio es el de considerar la condición geográfica, pues al respecto la evidencia empírica indica que dos países que mantienen una frontera común comercian un 82% más que dos países similares que no comparten límites, y que un 1% de aumento en la distancia reduce en un 0.6% el comercio (Frankel, 1997). Asimismo, la dimensión política también es reconocida por la literatura económica para explicar la formación de acuerdos regionales y, en el caso de Chile, tampoco ha estado ausente: *“Hay mayores niveles de comercio entre países que son aliados estratégicos que entre aquellos que se consideran o son adversarios”*.¹¹

Es el nivel regional el que ha servido de base inicial para el desarrollo de acuerdos bilaterales, especialmente a partir de su participación en la actual Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que reemplazó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), y en virtud de este compromiso, Chile firmó acuerdos con: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, los que se denominaron Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).

Al respecto, es importante destacar que en el marco de ALADI Chile suscribió con cada uno de sus miembros acuerdos de alcance parcial, circunscritos a listas limitadas de productos a los que se aplicaron rebajas arancelarias y fueron ampliamente utilizados en los años ochenta. Sin embargo, en los noventa, los acuerdos suscritos por Chile con estos países han sido más amplios, tanto en materia comercial como por la inclusión de nuevos temas, tales como: servicios, transporte, normas técnicas y compras gubernamentales. De este modo, se han suscrito acuerdos que vinculan al país con cinco países de Centroamérica y los Estados Unidos y, siguiendo con el criterio de amplia flexibilidad, se han suscrito nuevos acuerdos con la Unión Europea, Corea del Sur, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y, en forma más reciente, China, entre otros.

Finalmente, y respecto del impacto económico de la política de apertura multilateral desarrollada por Chile, se dispone de una primera estimación realizada por Harrison, Rutherford y Tarr (1997), los que evaluaron el impacto en el bienestar social, medido en términos de porcentaje anual del PIB, de las distintas opciones de política comercial disponibles para el país. Los autores muestran cómo se afecta el bienestar en la medida en que se van incorporando nuevos acuerdos, junto con examinar el impacto de dichas opciones

¹¹ Mansfield (1993), citado en Saéz y Valdés (1999).

de política si se excluyen productos (por ejemplo, agrícolas sensibles), y si se rebaja el arancel de nación más favorecida desde 11 a 6%.

Las principales conclusiones obtenidas del estudio citado apoyan la estrategia seguida por Chile, ya que permiten afirmar que la mejor opción es la de integrar en los acuerdos a todos los productos y que la mejor estrategia es suscribir acuerdos con el mayor número de socios, como se presenta en el cuadro de síntesis siguiente.

CUADRO 1.1
CHILE: UNA ESTIMACIÓN DE LAS GANANCIAS DE BIENESTAR DERIVADAS DE ACUERDOS COMERCIALES
(porcentajes del PIB)

Cobertura de productos	Mercosur	Nafta	Nafta y Mercosur	Nafta, Mercosur y Unión Europea	Nafta, MERCOSUR, Unión Europea y resto de Sudamérica	Canadá, México, MERCOSUR, Unión Europea y resto de Sudamérica
Sin excepciones	-0.43	1.04	1.48	5.24	8.40	8.16
Con excepciones	-0.43	1.04	1.48	2.02	2.48	0.44
Con excepciones y arancel 0	0.35	1.70	2.01	2.29	2.66	0.87
Sólo exclusión de productos agrícolas en acuerdo con U. Europea	-0.43	1.04	1.48	2.02	5.48	3.90
Sólo exclusión de productos agrícolas en acuerdo con U. Europea y 6% de arancel.	0.35	1.70	2.01	2.29	5.71	4.44

Fuente: Harrison, Rutherford y Tarr (1997), citados en Sáez y Valdés (1999).

2. CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR CHILE

A continuación se describen y analizan las principales características de los acuerdos comerciales vigentes.

A. Carácter y tipología de los acuerdos comerciales¹²

De acuerdo con la estrategia de apertura comercial desarrollada por Chile a partir de 1990, uno de sus componentes principales ha sido la suscripción de Acuerdos de Complementación Económica y de Libre Comercio, los que se presentan en el cuadro 2.1 siguiente.

Según la modalidad adoptada¹³ es posible distinguir, por una parte, los *Acuerdos Comerciales Preferenciales o Acuerdos de Complementación Económica (ACE)*, los que normalmente mejoran franquicias arancelarias bilaterales que se concedieron recíprocamente en una generación anterior de acuerdos suscritos, durante los años ochenta, en el marco de la ALADI. A los anteriores, se han agregado los *Acuerdos de Libre Comercio (ALC)*, los que son más ambiciosos que los anteriores, ya que establecen la eliminación de las tarifas, según tipo de bienes y plazos establecidos, y suelen incorporar mecanismos de integración de los mercados de servicios y de las inversiones.

CUADRO 2.1
CHILE: ACUERDOS COMERCIALES, 1993-2006

País o Grupo	Tipo de Acuerdo	Fecha de firma	Entrada en Vigencia
Venezuela	Acuerdo de Complementación Económica	02-04-1993	01-07-1993
Bolivia	Acuerdo de Complementación Económica	06-04-1993	01-07-1993
Colombia	Acuerdo de Complementación Económica	06-12-1993	01-01-1994
Ecuador	Acuerdo de Complementación Económica	20-12-1994	01-01-1995
MERCOSUR	Acuerdo de Complementación Económica	25-06-1996	01-10-1996
Canadá	Tratado de Libre Comercio	05-12-1996	05-07-1997
Perú	Acuerdo de Complementación Económica	22-06-1998	01-07-1998
México	Tratado de Libre Comercio	01-10-1998	01-08-1999
Costa Rica	Tratado de Libre Comercio	18-10-1999	15-02-2002
El Salvador	Tratado de Libre Comercio	18-10-1999	03-06-2002
Guatemala	Tratado de Libre Comercio	18-10-1999	Bilateral en negociación

¹² Basado en Mideplan (2003).

¹³ Se hace referencia sólo al tipo de acuerdos adoptados por Chile. En efecto, también existe la *Unión Aduanera (UA)*: que se diferencia del Acuerdo de Libre Comercio en que los países miembros establecen un Arancel Externo Común (Mercosur). El *Mercado Común (MC)*, que suma las características de la Unión Aduanera, la libre movilidad de factores (Unión Europea). La *Unión Económica (UE)*, que cuenta con las características de un Mercado Común y además con una armonización macroeconómica de los países miembros en materia de política fiscal, monetaria, cambiaria y la *Unión Monetaria (UM)*: que es una integración económica total, en la que varios países pasan a ser uno solo, pues tienen una sola moneda, iguales políticas económicas y las decisiones que se toman son aplicables para cada uno.

Cuadro 2.1 (continuación)

País o Grupo	Tipo de Acuerdo	Fecha de firma	Entrada en Vigencia
Honduras	Tratado de Libre Comercio	18-10-1999	Falta concluir trámite parlamentario
Nicaragua	Tratado de Libre Comercio	18-10-1999	Bilateral en negociación
Unión Europea	Acuerdo de Asociación	18-11-2002	01-02-2003
Corea del Sur	Tratado de Libre Comercio	15-02-2003	01-04-2004
Estados Unidos	Tratado de Libre Comercio	06-06-2003	01-01-2004
AELC (EFTA)	Tratado de Libre Comercio	26-06-2003	01-12-2004
China	Tratado de Libre Comercio	18-11-2005	01-10-2006
P4	Acuerdo de Asociación	18-07-2005	17-10-2006
Panamá	Tratado de Libre Comercio	27-06-2006	Aún no vigente
Perú	Tratado de Libre Comercio	22-08-2006	Aún no vigente

Fuente: Direcon y www.sice.oas.org.

B. Programas de desgravación arancelaria y tratamiento de las inversiones

A continuación se presenta una visión global de los acuerdos en materia de liberalización arancelaria y tratamiento de las inversiones suscritos por Chile a partir de los años noventa. Cualquiera que sea el tipo de acuerdo suscrito, todos tienen en común que se estructuran teniendo un programa de liberalización arancelaria recíproca como eje central, lo que torna central para el análisis los cambios en los flujos de comercio bilateral de bienes exportables, sin perjuicio de la cada vez mayor importancia de los capítulos adicionales, especialmente en materia de inversiones.

En el cuadro 2.2 se presentan las principales características de los acuerdos comerciales suscritos por Chile en el período 1992-2005, en los que se destacan los programas de desgravación arancelaria; tanto de carácter general como específicos, las exclusiones acordadas y otras particularidades. Adicionalmente, se incorpora información sobre el capítulo que corresponde al tratamiento de las inversiones.

i) *Acuerdos con los países Andinos: Venezuela, Colombia, Ecuador, Bolivia y Perú*

Los acuerdos suscritos con Venezuela, Colombia y Ecuador fueron negociados en un corto período, entre 1993 y 1995, y muestran un formato y estructura muy similar. La negociación con Bolivia si bien es contemporánea con las anteriores, tiene un alcance y cobertura muy restringida y, en el caso de Perú, si bien es más amplia, es más reciente, pues comenzó a regir desde julio de 1998 y presenta un tratamiento arancelario más diferenciado en cuanto a ritmos y plazos de desgravación que los anteriores.

Los niveles arancelarios iniciales a la entrada en vigor de estos cinco acuerdos tienen en común el que para Chile rige la desgravación de un 11% de su arancel nominal uniforme de la época. En contrapartida, con Bolivia se enfrentó a uno similar de 10%, mientras que Venezuela, Colombia y Ecuador presentaron una estructura nominal común y simple de cuatro aranceles iniciales escalonados, según valor incorporado en el producto.

El formato de los acuerdos arancelarios con el grupo que conforman Venezuela, Colombia y Ecuador es similar, aunque los listados de productos a que se acoge un mismo programa difieren para cada país en cuanto a cantidad y composición de glosas afectas. Estos incluyen un *programa general* de desgravación que afecta a todos aquellos productos que no figuran expresamente incluidos en las listas, a los que se le aplican los programas de desgravación. Adicionalmente le sigue un programa aplicado a los productos que forman parte de un anterior Acuerdo de Alcance Parcial (también llamado *patrimonio histórico*), suscrito bilateralmente en el marco de ALADI, cuyas preferencias arancelarias se respetan y mejoran hasta alcanzar una desgravación plena, con ritmos y plazos propios. En el esquema presentado se incluye en esta categoría a los *programas de desgravación especial*, más lentos que el programa general, debido a una mayor sensibilidad competitiva.

En una tercera categoría se consideran, cuando existen, los *productos exceptuados*, que cada país excluye de cualquier desgravación futura o, al menos, hasta una nueva negociación formal. Adicionalmente se incluyen *programas específicos de desgravación* aplicados a algunas actividades económicas.

Considerando el ritmo de desgravación establecido, se observa que las preferencias convenidas condujeron a un arancel cero a más tardar en enero de 1998, y que en el caso de los productos afectos al *patrimonio histórico*, los calendarios de desgravación se ciñeron a criterios casuísticos de desgravación. Ecuador, por ejemplo, otorgó de entrada un 100% de desgravamen a 394 ítems arancelarios que ya desde antes beneficiaban a la oferta exportadora chilena. Colombia, por su parte, favoreció a Chile con 459 ítems, de los cuales a 442 le otorgó un 100% de desgravamen inmediato, mientras que los 17 ítems restantes quedaron plenamente desgravados en 1997. En el caso de Venezuela, lo errático de la trayectoria de desgravación se comprueba conforme se observan glosas que congelan su desgravación para terminar descongelándose en forma abrupta al final del período, quedando plenamente desgravados a más tardar en 1997. Además, el programa de desgravación lenta o *especial* difiere con el *general* en que el arancel cero se alcanza sólo dos años más tarde.

Las listas, con excepciones de Ecuador, Venezuela y Colombia incluyeron 238, 211 y 520 ítems arancelarios, respectivamente. Sin embargo, en 1997 con Colombia y en 1998 con Venezuela, se establecieron diez nuevos programas de desgravación para todos aquellos ítems comprendidos originalmente

en la lista de excepciones, lo que eliminó las listas de excepciones previstas con ambos países.

Con Perú se convino una desgravación inmediata para el comercio recíproco a la entrada en vigencia del acuerdo, y consideró 2 600 ítems. Se establecieron a su vez programas de desgravaciones lentas a 5, 10, 15 y 18 años, por lo que la desgravación total de 100% regirá sólo a partir del 1 de julio de 2016. Se consideró, adicionalmente, un programa de liberalización para los productos del sector textil que consideró plazos de 3, 4, 5 y 8 años, por lo que la desgravación total comenzó a regir a partir del 1 de julio de 2006.

Finalmente, en el Acuerdo entre Chile y Bolivia se convinieron concesiones arancelarias no recíprocas otorgadas por Chile para importaciones originarias de ese país (por 32 ítems), preferencias otorgadas por Bolivia (153 ítems) y preferencias otorgadas por Chile (201 ítems). A diferencia de los acuerdos anteriores, éste no fue objeto de profundización en su preferencia arancelaria; en cambio, en 1997 fue suscrito entre los países signatarios el Séptimo Protocolo Adicional del Acuerdo, a partir del cual el universo de preferencias arancelarias concedidas por Bolivia a Chile quedó compuesto por 306 ítems y las preferencias otorgadas por Chile a Bolivia por 393 ítems.

En definitiva, respecto de los países andinos, con la excepción de Perú, casi la totalidad de las glosas negociadas como desgravables han quedado con arancel cero.

ii) *Mercosur: Argentina y Brasil*

Cabe destacar que previo al ingreso de Chile al Mercosur, a partir del 1 de enero de 1992, entró en vigencia el ACE N° 16 entre Argentina y Chile, el cual tuvo un gran impacto desgravador. En dicho acuerdo se ampliaron y consolidaron preferencias arancelarias que los países signatarios habían acordado con anterioridad, durante el decenio de los ochenta, en diversos Acuerdos de Alcance Parcial (N° 26, N° 5, N° 16 y N° 21).

El Acuerdo de Complementación Económica N° 36 suscrito posteriormente entre los Estados Partes del Mercosur y Chile, entró en vigencia en octubre de 1996. Este estableció la creación de una zona de libre comercio, a diez años plazo, mediante la adopción de un Programa de Liberalización Comercial aplicable a un universo de 6.933 productos originarios de los territorios de las partes signatarias. Se estableció, además, que la plena liberalización del universo arancelario en su totalidad no podrá exceder del año 2014.

Consideró una desgravación general complementaria con el de Patrimonio Histórico, ya que comparten el mismo plazo máximo de desgravación de ocho años (enero de 2004), abarcando para ambas partes un 90% de las glosas. En cuanto al patrimonio histórico, a diferencia del régimen general, se estableció un margen preferencial entre 40% y 100%, rigiendo este último incluso para algunos productos a partir de la vigencia del Acuerdo.

CUADRO 2.2
 CHILE: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS DESGRAVACIONES ARANCELARIAS Y TRATAMIENTO DE LAS INVERSIONES DE LOS
 ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS, 1992-2006

Países	Aranceles			Inversiones
	Desgravación General	Desgravación Programada	Excepciones principales Otras consideraciones	
México (ACE N° 17) 01-01-1992 México (ALC) 01-01-1998	Se establece gravamen máximo común: 10% <i>ad valorem</i> .	Período de 5 años; desde 10% a 0%, para desgravación general Período de 8 años; desde 10% a 0% para desgravación arancelaria especial. Continúan preferencias arancelarias de los Acuerdos de Alcance Parcial y Regional suscritos en el marco de la ALADI.	No se aplica a 92 ítems de México ni a 100 de Chile.	Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.
	Se eliminan todos los aranceles aduaneros sobre bienes originarios de las Partes.		Listas de excepciones que incluyen 99 ítems en el caso de Chile (silvoagropecuarios con bandas de precios) y 89 ítems en México (lácteos, uvas, manzanas y maíz).	Casi la totalidad de las glosas mexicanas sujetas a desgravación en el ACE N° 17 y después ampliadas en este Acuerdo han quedado en 0% desde 2001.

Cuadro 2.2 (continuación)

Países	Aranceles				Inversiones
	Desgravación General	Desgravación Programada	Excepciones principales	Otras consideraciones	
Bolivia (ACE N° 22) 06-04-1993	Concesiones arancelarias no recíprocas a Bolivia: 32 ítems. Preferencias arancelarias a Chile: 153 ítems y hacia Bolivia: 201 ítems.	Continúan preferencias arancelarias de los Acuerdos de Alcance Parcial y Regional suscritos en el marco de la ALADI.	Sólo se aplican las señaladas anteriormente.	En Protocolo Adicional de 30-06-1997 se ampliaron las preferencias de Bolivia a Chile hasta 306 ítems y de Chile a Bolivia en 393 ítems.	Igual tratamiento de inversiones que el otorgado a las que provienen de otro país. Los capitales procedentes de cualquiera de los países signatarios gozarán de un tratamiento no menos favorable que aquel que se concede a los capitales nacionales.
Venezuela (ACE N° 23) 01-06-1993	Se reduce desde un 20% a 0% en 1996.	Productos afectos a "Patrimonio histórico" con criterios muy casuísticos: 33 ítems con arancel de 0% al inicio, y 423 en 1997. Desgravación lenta de 313 productos para alcanzar arancel de 0% en 2000.	211 ítems, con compensación equivalente por parte de Chile.	En tercer Protocolo Adicional de 01-09-1998 se establecieron 10 nuevos programas de desgravación para todos aquellos ítems de la lista de excepciones. En Programa automatizado favoreció a Chile en 3 ítems de vehículos. En segundo Protocolo Adicional de 11-10-1995 se aumentó en 16 ítems.	Promoción del desarrollo de inversiones tanto con capital de uno o ambos países como con la eventual participación de terceros. Mejor tratamiento a capitales del otro país signatario, ya sea éste el correspondiente al capital nacional o extranjero.

Cuadro 2.2 (continuación)

Países	Aranceles				Inversiones
	Desgravación General	Desgravación Programada	Excepciones principales	Otras consideraciones	
Colombia (ACE N° 24) 01-01-1994	Se reduce desde un 20% a 0% en 1997.	Productos afectos a "Patrimonio histórico": 442 ítems con arancel de 0% en 1998 y 17 en 1997. Desgravación lenta de 337 productos para alcanzar arancel de 0% en 2000.	520 ítems con compensación equivalente por parte de Chile.	En Protocolo Adicional de 14-08-1997 se establecieron 10 nuevos programas de desgravación para todos aquellos ítems de la lista de excepciones. En Programa automotriz se favorece a Chile en 3 ítems de vehículos.	Promoción del desarrollo de inversiones tanto con capital de uno o ambos países como con la eventual participación de terceros. Mejor tratamiento a capitales del otro país signatario, ya sea éste el correspondiente al capital nacional o extranjero.
Ecuador (ACE N° 32) 01-01-1995	Se reduce desde un 20% a 0% en 1998.	Productos afectos a "Patrimonio histórico": 394 ítems con arancel de 0% desde el inicio. Desgravación lenta de 31 productos para alcanzar arancel de 0% en 2000.	238 ítems con compensación equivalente por parte de Chile.	En Programa automotriz se favorece a Chile con 91 ítems de vehículos, que deben cumplir con un mínimo de 60% de integración nacional.	Promoción del desarrollo de inversiones tanto con capital de uno o ambos países como con la eventual participación de terceros. Mejor tratamiento a capitales del otro país signatario, ya sea éste el correspondiente al capital nacional o extranjero.
Mercosur (ACE N° 35) 01-10-1996	40% de desgravación para 5.242 ítems y Chile 5.616 ítems. Arancel de 0% en 2004.	Productos afectos a "Patrimonio histórico": entre 40% y 100% para algunos productos desde el inicio. Desgravación total en 2004.	Entre los productos que benefician a Chile, se distingue entre sensibles (con desgravación de 30% inicial) y sensibles especiales con un período de 3 años sin desgravación.	Se establece la creación de una zona de libre comercio a 10 años mediante la adopción de un Programa de Liberación Comercial.	Se confirma la vigencia de los acuerdos sobre promoción y protección recíproca de inversiones, y se establece voluntad para celebrar acuerdos que eviten la doble tributación. Trato nacional para productos de partes signatarias.

Cuadro 2.2 (continuación)

Países	Aranceles			Inversiones
	Desgravación General	Desgravación Programada	Excepciones principales	
Perú (ACE N° 38) 01-07-1998	Desgravación inmediata para 2 600 ítems.	Desgravación lenta desde 5, 10 (agricolas), 15 (vinos, papel, calzado, etc.) y 18 años (carnes de ave, harina de trigo y glosas de vino), hasta llegar en el último caso a un arancel 0% en 2016.	Incorpora un programa adicional de desgravación para el sector textil.	Promoción del desarrollo de inversiones tanto con capital de uno o ambos países como con la eventual participación de terceros. Trato nacional a las inversiones del otro país. Voluntad de celebrar acuerdos para evitar la doble tributación.
Canadá (ALC) 05-07-1997	Desgravación total inmediata para 6 824 ítems.	Desgravación lenta de 3, 5, 6, y 7 años, que terminó en 2003.	Incluye un total de 96 ítems.	Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.
Costa Rica (ALC) 15-02-2002	Bienes con desgravación inmediata.	Desgravación lenta de 3, 10 y 14 años, que termina en 2015.	Maderas aserradas y tableros.	Cada Parte otorgará a los servicios transfronterizos y a los prestadores de servicios de otra Parte, un trato no menos favorable que el que conceda a sus propios servicios similares o prestadores de servicios similares.

Cuadro 2.2 (continuación)

Países	Aranceles				Inversiones
	Desgravación General	Desgravación Programada	Excepciones principales	Otras consideraciones	
El Salvador (ALC) 03-06-2002	Bienes con desgravación inmediata.	Desgravación lenta de 5, 8 y 16 que termina en 2017.	Mezcla de caña, azúcar de caña y remolacha, aceites, carne de ave y bovina.	Se establece que cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre todas las mercancías originarias.	Cada Parte otorgará a los servicios transfronterizos y a los prestadores de servicios de otra Parte un trato no menos favorable que el que conceda a sus propios servicios similares o prestadores de servicios similares.
Unión Europea (ALC) 01-02-2003	Desgravación inmediata para cerca de un 85% de las exportaciones chilenas.	Desgravación lenta a 4, 7 y 10 años. A partir del 4º año, el total de bienes con arancel de 0% representará un 96,2% del valor de las exportaciones a UE.	Cerca de 0,3% del comercio con la UE.	Considera una "Cláusula de Revisión" para los productos exceptuados cada 3 años.	Cada Parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de la otra Parte, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.
Estados Unidos (ALC) 01-01-2004	Desgravación inmediata para cerca de un 87% de las exportaciones chilenas.	Desgravación lenta a 2, 4, 8, 10 y 12 años.	Excepto lácteos que quedarán limitados a una cuota 9 veces menor a la pedida originalmente.	En 12 años todos los envíos no pagarán aranceles.	Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones en su territorio.

Cuadro 2.2 (continuación)

Países	Aranceles			Inversiones
	Desgravación General	Desgravación Programada	Excepciones principales	
Corea del Sur (ALC) 01-04-2004	Desgravación inmediata a un 87% de las exportaciones chilenas.	Desgravación lenta a 5, 7, 9, 10 y 16 años (este último con 6 años de gracia).	Lista reducida de productos sensibles exceptuados de la desgravación: peras, manzanas y arroz chilenos, y lavadoras y refrigeradores coreanos.	Después de 7 años, Chile tendrá acceso libre de aranceles para el 97% del valor de las exportaciones al mercado coreano. Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.
EFTA (ALC) 01-12-2004	Desgravación inmediata (definida para cada país) para más de un 90% de las exportaciones chilenas y cerca del 96% en Noruega e Islandia.	Desgravación parcial para productos agrícolas con un porcentaje fijo que no se modifica en el tiempo y cuotas según las vigentes en OMC.	Exclusiones de productos agrícolas e industriales en lista única para los 4 países.	Cada Parte otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de otra Parte, con respecto a todas las medidas que afecten al suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares. Permanente actualización con 4 cláusulas de revisión, incluida la de mejoramiento automático en función de lo que EFTA negocie con la UE en productos agroindustriales.

Cuadro 2.2 (continuación)

Países	Aranceles			Inversiones
	Desgravación General	Desgravación Programada	Excepciones principales	
China (ALC) 01-10-2006	Desgravación inmediata del 92% de las exportaciones chilenas.	Desgravación lenta a 1, 5 y 10 años.	Exclusiones de productos que representan un 1% de las exportaciones chilenas y un 3% de los envíos de China.	No se consideraron acuerdos sobre estas materias.
P4 (ALC) 17-10-2006	Desgravación inmediata del 79,1% de las exportaciones chilenas; un 94% en Nueva Zelanda y 100% en Singapur.	Desgravación lenta a 3, 5 y 10 años.	Importaciones de productos lácteos, se desgravarán en 12 años, con un período de gracia de 6 años.	Cada Parte otorgará a los servicios y proveedores de servicios de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus proveedores de servicios.

Fuente: Elaboración propia según antecedentes de Direcon.

Como en los casos anteriores, se estableció también un programa de desgravación lenta a diez años y para su aplicación se distinguió entre productos sensibles y sensibles especiales. Para los primeros (por ejemplo, metanol, tableros de madera, pañales, cajas de papel, aspiradoras y bicicletas) se acordó una desgravación inicial de 30%, congelada por tres años, para alcanzar la desgravación total en 2006. En cuanto a los productos sensibles especiales, se fijó un período de tres años sin desgravación, alcanzando también la desgravación total en 2006, en los que se considera el 3% de los productos con preferencias otorgadas por Mercosur a Chile (208 ítems, como confecciones, calzados y refrigeradores) y 2,8% de los productos con preferencias otorgadas por Chile (194 ítems).

Adicionalmente, se establecieron programas de desgravación a 15, 16 y 18 años, así como condiciones de acceso preferenciales en productos sensibles y con desgravación a 15 años. En muchos de los productos de alta sensibilidad existen condiciones especiales de acceso preferencial. A modo de ejemplo, los países del Mercosur otorgan pluri o bilateralmente márgenes de preferencia significativos (entre 62% y 100%) para fruta fresca (uvas, cerezas, ciruelas) y, en determinados casos, cupos preferenciales en pasas, manzanas, peras, duraznos, vinos, pasta de tomates, vehículos automotores, etc. A su vez, Chile otorga cupos preferenciales en carne bovina, arroz, torta de soya, camiones, buses y chasis. Lo anterior implica que un número importante de productos accede al Mercosur y a Chile con márgenes significativos de preferencias desde la entrada en vigencia del acuerdo.

Con posterioridad a la entrada en vigencia del acuerdo con el Mercosur, por lo menos para el caso argentino, los efectos de productos desgravables con mayor respuesta elástica ya habían quedado atrás y entonces se iniciaba un nuevo ciclo de desgravación, en el que parte importante de los nuevos efectos exportadores favorables, por la estructura de los programas desgravadores acordados, quedaron diferidos para el decenio siguiente.

iii) México

En el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México se convino consolidar a partir de la entrada en vigencia del acuerdo (1 de enero de 1992) un gravamen máximo común del 10% *ad valorem* aplicable a las importaciones de productos originarios de sus respectivos países. Al mismo tiempo, se redujo gradualmente de forma *general* el gravamen máximo común establecido.

Del mismo modo que en los casos anteriores, se aplicó un ritmo de desgravación arancelaria especial, más lento, y se continuó con las preferencias arancelarias establecidas en los Acuerdos de Alcance Parcial y Regional suscritos entre Chile y México en el marco de la ALADI. También se consideró una lista de excepciones, que incluyó 92 ítems; la de México y la de Chile 100 ítems.

A modo de balance se puede establecer que casi la totalidad de las glosas mexicanas sujetas a desgravación, primero en el ACE N° 17 (1992) y después ampliadas mediante una reducción de la lista de excepciones, en el acuerdo de libre comercio de 1996, han quedado al 2001 en cero.

Conforme a lo establecido en el ACE N° 17 de 1991, la zona de libre comercio entre Chile y México comenzó a regir plenamente el 1 de enero de 1998. Dicho acuerdo dispuso la eliminación de todos los aranceles aduaneros sobre bienes originarios de las Partes a la fecha de su entrada en vigor, con la salvedad de aquellos bienes comprendidos en las respectivas listas de excepciones, las cuales incluyen 99 ítems en el caso de Chile y 89 ítems en el de México. Los productos del sector silvoagropecuario exceptuados por Chile son los de alta sensibilidad vinculados a las bandas de precios; en el caso de México, lácteos, uvas, manzanas y maíz.

iv) *Canadá*

El tratado estableció en primer término el compromiso de eliminar los aranceles a los bienes originarios de la otra Parte, salvo para aquellos comprendidos en las respectivas listas de excepciones. Para alcanzar la eliminación de aranceles se estableció la liberación inmediata de la mayor parte del universo arancelario y un programa de liberación gradual para diferentes listas de productos.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá consideró una desgravación total de gravámenes a la importación para el comercio recíproco a partir de la fecha de entrada en vigencia del acuerdo (5 de julio de 1997) y se estableció, además, un programa especial de desgravación gradual a 3, 5, 6 y 7 años, junto con la eliminación del reintegro a exportadores, a más tardar el 1 de enero de 2003 y una lista de bienes excluidos de las disposiciones sobre eliminación arancelaria, por un total de 96 ítems.

Así se puede concluir que casi la totalidad de las glosas canadienses sujetas a desgravación han quedado totalmente desgravadas al finalizar el 2001, y otros grupos al finalizar 2002, especialmente de aquellas glosas cuyo reintegro simplificado a exportadores chilenos tenía que ser eliminado como beneficio. El programa general de liberación concluyó en enero de 2003 y los programas especiales para un reducido número de ítems terminarán en 2014.

v) *Centroamérica*

El tratado estableció que cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre todas las mercancías originarias y los programas de desgravación son bilaterales entre Chile y cada país centroamericano. El programa de desgravación Chile-Costa Rica fue aprobado en forma simultánea con la

suscripción del tratado; posteriormente se aprobó el programa de desgravación con El Salvador, y los demás se encuentran en fase de negociación.

vi) *China*

Se logró consenso para una desgravación inmediata del 92% de las exportaciones de Chile a China, aplicable desde el primer día de vigencia del acuerdo. Para China este porcentaje asciende a un 50% del comercio actual y, además, se consideran desgravaciones a 1, 5 y 10 años para el acceso de los productos de Chile a China y plazos de 1, 2, 5 y 10 años para las exportaciones de China a Chile. Asimismo, en función de proteger a ciertos sectores sensibles, se pactaron exclusiones de productos que alcanzan al 1% de las exportaciones chilenas y al 3% de los envíos de China a nuestro país.

Dentro de los productos chilenos a los que China otorgó desgravación inmediata y a cinco años y que se verán más beneficiados con el ALC, destacan el cobre y otros minerales, hortalizas, aceites de pescados, carnes de ave, cerezas frescas, duraznos frescos y nectarines frescos, tableros de maderas, salmón ahumado, quesos, duraznos en conserva, chocolates y pasta de tomate. En tanto, se logró que la desgravación de productos que habían sido declarados de alta sensibilidad por China, como los salmones frescos y congelados, uvas y manzanas, bajaran su desgravación desde 15 a 10 años.

Por su parte, los negociadores chilenos lograron que productos sensibles para Chile como los cementos, algunos químicos, guantes quirúrgicos, ciertos rubros del sector textiles y confecciones quedaran dentro de la categoría de diez años. Asimismo, dentro de las excepciones quedaron los productos agrícolas sujetos a bandas de precios (trigo, harina y azúcar), neumáticos, algunos rubros de textiles y confecciones, productos metalúrgicos y línea blanca. El número de productos excluidos por Chile alcanza a 152, todos ellos considerados sensibles por los sectores productivos nacionales.

vii) *Corea del Sur*

El TLC negociado entre Chile y Corea del Sur dotó de considerables ventajas competitivas a los productos claves de la canasta exportadora chilena. Siendo éste el único tratado comercial negociado por Corea del Sur, los exportadores chilenos disfrutarán de rebajas arancelarias que estarán disponibles sólo para ellos, lo cual es especialmente válido para productos pesqueros, mineros, forestales, agropecuarios, industriales y agroindustriales.

El Tratado incluye una amplia gama de aspectos relacionados con el comercio y las inversiones, abordados con un enfoque similar al seguido con Canadá, México, Centroamérica, Estados Unidos y la Unión Europea. Precizando las obligaciones OMC, se establecieron disciplinas comerciales que tienden a garantizar el cumplimiento de las obligaciones contraídas,

incluyendo un sistema de solución de controversias fuerte y con capacidad de coacción comercial.

Las innovaciones respecto de experiencias anteriores fueron la búsqueda de compatibilidad con tratados comerciales posteriores, especialmente con la Unión Europea y, en algunas materias, se postergó la aplicación de alguna disciplina específica, a la espera de lo que ocurriese finalmente con otras negociaciones (con Estados Unidos, ciertos aspectos de la OMC y, eventualmente, en APEC).

En cuanto al régimen arancelario del Tratado, las exportaciones chilenas al mercado coreano se dividen en seis listas, dependiendo de los plazos de desgravación. Las listas corresponden a: desgravación inmediata, a 5, 7, 9, 10 y 16 años (en este último plazo, con seis años de gracia). También se incluye una categoría sujeta a revisión después de finalizada la ronda de negociación de Doha en la OMC, así como productos sujetos a cuotas libres de arancel. En el caso de las importaciones procedentes de Corea, se negoció un calendario de desgravación que considera cinco listas: desgravación inmediata, a 5, 7, 10 y 13 años (en este último plazo se incluyen cinco años de gracia).

Ambas partes acordaron además una lista reducida de productos sensibles que han quedado exceptuados de la desgravación arancelaria. Aquí se incluyen peras, manzanas y arroz chilenos, lavadoras y refrigeradores coreanos.

Si se analiza la situación de las exportaciones chilenas considerando estos cronogramas, se observa que el 87% de los ítems arancelarios tendrá una desgravación inmediata, una vez que entró en vigencia.

En desgravación lineal a cinco años se incluyó al 6.3% de los ítems, que constituyen un 2.9% del valor de las exportaciones chilenas. Luego, en desgravación a siete años, Corea del Sur ubicó el 53.5% del total de las ventas de Chile a ese mercado. En consecuencia, luego de siete años, Chile tendrá acceso libre de aranceles para el 97% del valor de las exportaciones al mercado coreano.

En materia de inversiones, el Tratado consolidó la actual certidumbre jurídica respecto a las condiciones de acceso y establecimiento de la inversión extranjera en Chile. En el Tratado se consagra el derecho de acceso a los inversionistas de ambas Partes en bienes y servicios. En este caso, se siguió la lógica del Tratado con la Unión Europea en cuanto a conceder el trato de *nación más favorecida* para la etapa de postestablecimiento, y se resguardaron las facultades del Banco Central en materia monetaria y cambiaria, así como las capacidades del Comité de Inversiones Extranjeras para fijar los términos y condiciones de los contratos.

Finalmente, una de las principales dificultades que fue superada y dio paso al cierre de las negociaciones fue el tema de las inversiones en el sector financiero. Este quedó excluido del Tratado, pero ambas Partes acordaron evaluar la conveniencia de incorporar servicios financieros, luego de cuatro años de su entrada en vigencia.

viii) *Efta*

A través de este acuerdo, más del 90% de las exportaciones chilenas ingresarán a EFTA con arancel cero desde el primer día de la entrada en vigencia del acuerdo, cifra que se elevará a cerca del 96% en el caso de Noruega e Islandia.

Esta favorable perspectiva beneficiará a productos que son de gran trascendencia en la oferta exportadora chilena, tales como cobre, metanol, maderas, pasta de madera, harina de pescado (para este producto se recibe el arancel cero bajo el concepto del mejor trato que se otorguen entre los países del EFTA. Este trato podría variar en la medida en que los socios de EFTA lo modifiquen respecto de sí mismos), frutas y hortalizas, productos congelados, jugo de uva, pescados y nitrato de potasio, entre otros. Adicionalmente, están los productos para los cuales EFTA otorga el mejor trato que hoy entrega a su principal socio, la Unión Europea, por lo que será mejorada en las mismas condiciones que con la UE. En esta situación están, por ejemplo, el yogurt, las pastas alimenticias y galletas, entre otros.

Respecto a la desgravación para los productos agrícolas, fueron acordadas tres categorías: desgravación inmediata (definida separadamente con cada país), desgravación parcial (con un porcentaje fijo de rebaja que no se modifica en el tiempo) y exclusiones. También existen cuotas para algunos productos sobre la base de las actuales cuotas OMC.

En relación a los productos industriales, la gran mayoría está en desgravación inmediata, con unas pocas exclusiones (lista única para los cuatro países). Además, en el sector industrial Chile desgrava ciertos productos en cuatro y seis años, y en lo que se refiere a la pesca, ésta queda desgravada en forma inmediata para la gran mayoría de los productos.

Este acuerdo resulta ser atípico comparado con otros suscritos anteriormente, debido a tres factores. Primero, no obstante que la contraparte es un bloque económico, los países que lo componen tienen características naturales particulares y, consecuentemente, sensibilidades agrícolas distintas. Por la diversidad de sus políticas sectoriales, mantienen acuerdos diferentes en lo agrícola con la UE y demandaron lo mismo respecto de Chile. En segundo lugar, por tratarse de un conjunto de países con agricultura precaria y altos niveles de protección, los compromisos de desgravación son relativamente modestos, excluyen muchos productos y se circunscriben a liberalizaciones inmediatas y preferencias arancelarias permanentes. En tercer término, los compromisos de liberalización arancelaria de los productos agroindustriales con mayor valor agregado reciben un trato especial, que consiste en una desgravación parcial referida sólo al componente industrial del arancel.

En el plano de las importaciones, Chile se beneficiará con la importación libre de arancel de prácticamente la totalidad de los productos industriales, incluidos bienes de capital, medicamentos e insumos para la agricultura. Fuera

del ámbito industrial, los países del EFTA solicitaron acceso en el sector agrícola para una reducida lista de productos entre los que se encuentran, los caballos vivos, carnes de foca, carne de oveja ahumada, entre otros. Finalmente, un punto importante de este TLC es el hecho de haber incorporado una lógica de permanente actualización.

ix) *Estados Unidos*

Según lo acordado, cerca de 87% de las exportaciones de Chile a Estados Unidos gozará de desgravación inmediata, mientras que en ocho años dicho porcentaje se elevará a más de 95% y al cabo de 12 años todos los envíos no pagarán aranceles. En este último caso, se encuentran la agroindustria y el azúcar. Los lácteos quedaron limitados a una cuota que es nueve veces menor (3 500 toneladas) a la solicitada originalmente, provocando reclamos de las empresas del sector.

En materia de servicios, se acordaron disciplinas inspiradas en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) de la OMC, particularmente en lo referido a Acceso a Mercados (restricciones no discriminatorias), Reglamentación Doméstica y Transparencia.

En definitiva, los resultados de la negociación arancelaria y de otras disposiciones de acceso a mercado son un logro, sin embargo, poco se avanzó en la eliminación de las barreras no arancelarias, las que son iguales o más relevantes que los propios aranceles en el acceso a los mercados estadounidenses. Ni los apoyos y subsidios que entrega el gobierno a los productores ni el mecanismo *antidumping*, que es usado recurrentemente y que ha pasado a convertirse en el principal mecanismo de protección, estuvieron en la mesa de negociaciones. Dada la asimetría existente en el número de barreras no arancelarias para acceder a los respectivos mercados (mucho más en Estados Unidos que en Chile), los productos norteamericanos encontrarán muy pocas barreras, a diferencia de los chilenos.

x) *Unión Europea*

El acuerdo negociado con la Unión Europea consideró seis categorías de desgravación arancelaria de las cuales sólo se excluye a algunos productos agrícolas (en casos donde está operando la banda de precio y en lácteos, entre otros) y pesqueros (conservas de jurel). Así, el 85.1% del total de las exportaciones a la UE ingresará sin arancel, desde el momento de la entrada en vigencia del acuerdo. A partir del cuarto año, el total de bienes beneficiados con arancel cero representará un 96.2% del valor de las exportaciones chilenas a ese mercado.

Como excepciones a la desgravación arancelaria quedaron sólo el 0.3% del comercio con la UE. El acuerdo contempla una "Cláusula de Revisión"

para estos productos, lo que significa que cada tres años, en conjunto con otros productos agrícolas (por ejemplo, aquellos con cuotas), se examinará la viabilidad de profundizar las concesiones arancelarias.

Respecto de la apertura del mercado chileno, alrededor del 91% de las exportaciones europeas ingresarán con arancel 0% a partir de la vigencia del acuerdo. El resto del comercio europeo se desgravará en plazos que van desde cinco a diez años, resguardando productos sensibles, tanto agrícolas como industriales.

En síntesis, una reducción de menos de un punto en el arancel por año representa una situación razonable para los productores nacionales que compiten con importaciones y que presentan mayores sensibilidades, toda vez que cualquier actividad económica enfrenta, con o sin acuerdos comerciales, el desafío de incrementar su productividad en rangos parecidos. Por otra parte, rebajas arancelarias en las importaciones industriales beneficiarán a toda la producción nacional por la vía de abaratar insumos y bienes de capital importados desde la UE para la agricultura, agroindustria, vinos, minería, industria, pesca, construcción, transporte y servicios.

En cuanto a los beneficios arancelarios directos, Chile gozará de la rebaja del arancel efectivo pagado en la UE que actualmente es de 1.9%. Este arancel es consecuencia de la estructura actual de las exportaciones de Chile a la UE, concentrada en recursos naturales, especialmente en cobre. Al comparar el arancel efectivo que pagan las exportaciones chilenas, es decir, considerando el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), con el arancel Nación Más Favorecida (NMF) que paga el resto del mundo en la UE, se observa que los recursos naturales pagan, en promedio, un arancel de 0.61% *versus* 0.64% NMF; los recursos naturales procesados enfrentan un 3.5% igual al arancel NMF y los productos industriales pagan 3.6% *versus* 6.4% NMF. Dado que el grueso de las exportaciones industriales a América del Sur y Centroamérica está liberado del pago de aranceles, se concluye que se trata de oportunidades de mercado donde 2 o 3 puntos de arancel pueden hacer una diferencia importante.

Finalmente, un indicador más evidente de beneficio de este acuerdo serán las rebajas arancelarias para aquellos productos que actualmente enfrentan un arancel mayor que 0% en el mercado europeo. En el caso de la pesca, este arancel promedio es un 13%; en la industria 6.9% y en la agricultura, de un 10.4%. Adicionalmente, la UE aplica aranceles específicos para determinados productos, los que se traducen en altos niveles de protección, alcanzando, por ejemplo, en el caso de la agricultura, niveles de hasta el 60% en términos de *ad valorem*.

En definitiva, la estrategia de apertura desarrollada por Chile ha incrementado la importancia de los países de destino de las exportaciones con los cuales existen acuerdos comerciales lo que, además, ha sido acompañado por un impulso al crecimiento y diversificación de la canasta exportadora.

III.

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE CHILE: 1990-2005

1. LA APERTURA AL COMERCIO INTERNACIONAL

Las expresiones “economía cerrada” y “economía abierta” se acuñaron para diferenciar entre economías autárquicas y economías con relaciones comerciales internacionales. En nuestros días, se ha convertido en un lugar común decir que vivimos en un mundo interdependiente y que todas las economías son abiertas. Esto significa que los países se especializan en la producción y exportación de determinados bienes y servicios en los cuales tienen una ventaja comparativa, a la vez que importan desde otros países las materias primas, equipos y bienes de consumo que no pueden producir competitivamente. Y es que si bien es cierto que en la actualidad todas las economías son abiertas, hay marcadas diferencias en el grado de apertura de unas y otras.

Entre 1990 y 2005, como se presenta en el cuadro 3.1, el intercambio comercial de bienes y servicios a nivel mundial se ha incrementado significativamente, pasando de US\$ 4 256.4 a US\$ 12 684.3 billones, lo cual implica un crecimiento nominal de 7.6% anual entre los años indicados, el que ha superado al 4.6% de incremento registrado por el PIB mundial en el mismo período,¹⁴ lo que representa, a su vez, un aumento del grado de apertura externa de las economías a nivel global, expresado mediante el aumento en el valor del coeficiente Exportaciones/PIB, desde 18.7% en 1990 a 28.5% en 2005.

Esta expansión del comercio entre países se explica en parte por el crecimiento de las economías domésticas, lo cual se asocia con mayores demandas de bienes y servicios provenientes de otras economías, así como por el aumento de los precios de los bienes y servicios objeto de intercambio.

La evolución del grado de apertura de la economía mundial se aprecia en el comportamiento de los dos grandes bloques que la conforman: economías

¹⁴ El PIB mundial se incrementó desde US\$ 22 721.7 billones en 1990 a US\$ 44 454.8 billones en 2005. International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database* (2006), septiembre.

CUADRO 3.1
 PIB, EXPORTACIONES Y APERTURA DE GRANDES BLOQUES DE LA ECONOMÍA
 MUNDIAL

Bloques/Países	1990			2005		
	PIB	Exportaciones	Export/PIB	PIB	Exportaciones	Export/PIB
	(Bn. US\$)	(Bn. US\$)	(%)	(Bn. US\$)	(Bn. US\$)	(%)
Mundo	22 721.7	456.4	18.7	44 454.8	12 884.3	28.5
Economías avanzadas	17 582.4	3 422.3	19.5	34 034.6	8 768.2	25.8
Economías emergentes	5 139.3	834.1	16.2	10 420.2	3 916.1	37.6

Fuente: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database* (2006), octubre.

avanzadas y economías emergentes. El grupo de las economías avanzadas lo integran, entre otros, Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Canadá, España, Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Israel, Singapur y otros 14 países de la Unión Europea. Los restantes países miembros del FMI (152) conforman el bloque denominado de economías emergentes.

En 1990 las economías avanzadas generaron el 77.4% del PIB mundial y participaron en un 80.4% del comercio mundial, en tanto que en 2005 dichos coeficientes se redujeron a 76.6% y 69.1%, respectivamente. En cuanto al PIB, las economías avanzadas crecieron a un ritmo de 3.6% promedio anual en los últimos quince años, en tanto que las economías emergentes crecieron en un 4.8% promedio anual, mejorando su participación en el PIB mundial. Similar comportamiento se registró en materia de comercio, ya que mientras las economías avanzadas registraron un aumento de 6.5% anual, el de las economías emergentes fue significativamente superior; de un 10.9% anual, elevando con ello su participación en el comercio global desde un 19.6% en 1990 a un 30.9% en 2005.

Complementariamente con lo anterior, se han observado cambios significativos entre los grandes bloques económicos, ya que mientras que en 1990 las economías avanzadas superaban levemente en apertura a las economías emergentes (19.5% *versus* un 16.2%, respectivamente), en 2005 esta situación se ha revertido, ya que las economías emergentes superan a las avanzadas: 37.6% *versus* 25.8%, respectivamente. La evidencia disponible sugiere que en las economías emergentes, por la estrechez relativa de sus mercados, optaron por una estrategia de desarrollo hacia afuera, captando inversiones orientadas hacia el mercado mundial proveniente de multinacionales radicadas en los países avanzados, que se beneficiaron principalmente de los menores costos

laborales prevaecientes en las economías de menor desarrollo económico relativo.

En el cuadro 3.2 se muestran las exportaciones e importaciones con relación al PIB para un grupo seleccionado de países en 1990 y 2004, según la información disponible del *Yearbook of National Accounts Statistics* de Naciones Unidas.¹⁵ Al respecto, cabe tener en cuenta que, en general, es indiferente utilizar las exportaciones o importaciones como numerador del cociente que mide el grado de apertura.

Los países seleccionados, tanto del bloque de economías avanzadas como del de economías emergentes, se presentan en orden decreciente en función del PIB en dólares que generaron en 2005. Dado que el criterio para clasificar los países en uno de los dos bloques es el ingreso per cápita, hay países emergentes con un PIB global superior al de países avanzados, como el caso de China, por ejemplo, que supera al de Canadá y a todos los que le siguen, mientras que el PIB de India es, por su parte, levemente inferior al de Corea, aunque superior al de Finlandia, Hong Kong e Israel.

En 1990 Estados Unidos exportó US\$ 552 billones e importó US\$ 630 billones de bienes y servicios, ocupando el primer lugar mundial por su volumen de comercio, y le siguieron en importancia, Alemania, Japón, Reino Unido y Canadá. En 2005, Estados Unidos siguió ocupando el primer lugar a nivel mundial en exportaciones e importaciones, seguido por Alemania y Japón, aunque el cuarto lugar fue ocupado por China, país que desplazó al Reino Unido de esa posición, relegándolo al quinto lugar y dejando fuera del grupo a Canadá. No obstante lo anterior, China continúa clasificado como un país emergente, debido a que su ingreso per cápita en 2005 se situó en US\$ 1 533, equivalente a apenas un 9.3% del ingreso per cápita de Corea del Sur, que fue la economía avanzada del grupo seleccionado con menor ingreso por persona en ese año.

El grado de apertura de las dos principales potencias económicas mundiales –Estados Unidos y Japón– es significativamente inferior al promedio mundial, ya que estos países tienden a ser mucho más autosuficientes que los países de menor grado de desarrollo económico relativo. Pero esto no significa que a mayor tamaño del mercado (que podemos asociar a un mayor PIB global) el grado de apertura deba ser inferior. De hecho el grado de apertura de las economías avanzadas en 1990 fue mayor que el de las economías emergentes (ver cuadro 3.1). En 2005 el PIB de la Unión Europea ascendió a US\$ 13 442 billones, *versus* un PIB de US\$ 12 456 billones de los Estados Unidos, y sus grados de apertura fueron 37.2% y 10.5%, respectivamente.

Hong Kong, una de las dos regiones administrativas especiales de China, es el único “país” entre los incluidos en el cuadro 3.2 en que el grado de

¹⁵ Disponible en Internet: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/SelectionCountry.asp>.

CUADRO 3.2
 ÍNDICES DE APERTURA EXTERNA EN ECONOMÍAS AVANZADAS Y EMERGENTES
 (porcentajes)

Economías	1990		2005	
	Export/PIB	Import/PIB	Export/PIB	Import/PIB
<i>Economías avanzadas</i>				
Estados Unidos	9.6	10.9	10.5	16.2
Japón	10.4	9.5	14.3	12.9
Alemania	24.6	24.8	40.1	35.1
Reino Unido	24.0	26.6	26.1	30.0
Canadá	26.0	26.0	37.9	34.1
Corea del Sur	28.0	29.0	42.5	40.0
Finlandia	22.7	24.0	38.7	35.2
Hong Kong	130.9	123.2	197.5	186.3
Israel	31.0	34.9	43.8	44.1
<i>Economías emergentes</i>				
China	17.7	12.2	33.0	30.5
India	7.2	8.6	14.9	16.1
Brasil	7.9	6.1	16.5	12.7
Argentina	10.3	4.6	24.6	19.1
Venezuela	39.5	20.2	33.5	18.4
Chile	33.1	29.4	43.2	35.5
Egipto	28.1	36.2	20.7	26.9
Burkina Faso	11.2	28.8	9.6	23.9

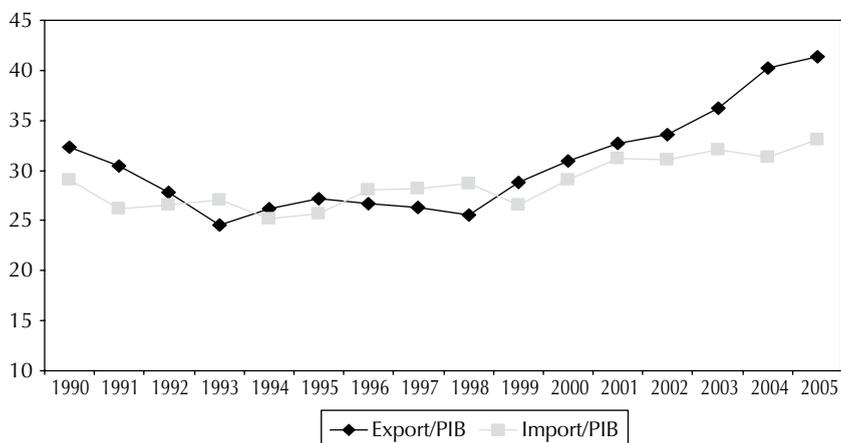
Fuente: United Nations (2005).

apertura económica es superior a la unidad, independientemente de cómo se le mida. Hong Kong es una economía donde predomina el sector servicios, que concentra el 80% de la actividad económica de la isla. Si bien el tamaño de mercado de Hong Kong es inferior a los de China, India, Brasil y Argentina, es mayor que los de Venezuela, Chile, Egipto y Burkina Faso, países a quienes supera con largueza en el grado de apertura de su economía. El tamaño de mercado de Alemania superó en 15 veces al de Argentina en el año 2005, en tanto que el grado de apertura, medido por el *ratio* Exportaciones/PIB, fue de 40.1% en Alemania y 24.6% en Argentina.

Ahora bien, Chile exhibe un grado de apertura de su economía superior al promedio mundial tanto en 1990 como en 2005. Si se mide el grado de apertura por el *ratio* (Export/PIB), el país experimentó un incremento cercano a 10.1 puntos porcentuales entre los años indicados, incremento que se reduce a 6.1 puntos porcentuales, en caso de realizar la medición con el *ratio* (Import/PIB), lo que se explica por la persistente alza en el precio del cobre desde los meses finales de 2002 en adelante.

En el gráfico 3.1 se muestra la evolución del grado de apertura de la economía chilena entre 1990 y 2005, período durante el cual se han suscrito más de 20 acuerdos comerciales orientados hacia el libre comercio que involucran a un total de 52 países. Este indicador se ha mantenido, con pocas excepciones, en el rango entre 25% y 30% en la última década del siglo pasado. Desde 1990, en el marco del restablecimiento del régimen democrático en Chile, se redefine la política de inserción internacional del país, que durante el período de la dictadura se caracterizó por una apertura comercial unilateral.

GRÁFICO 3.1
CHILE: APERTURA DE LA ECONOMÍA ENTRE 1990 Y 2005
(en porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia según antecedentes del Banco Central de Chile.

Desde entonces, los esfuerzos han estado orientados a la búsqueda de acuerdos comerciales con diversos países y bloques, y también a aprovechar las instancias de negociaciones multilaterales, con el objetivo de profundizar los avances logrados desde mediados de la década de los setenta. Los efectos de esta nueva política sobre el grado de apertura de la economía chilena se comenzaron a manifestar desde mediados de los años noventa, y se acentúan desde 2000 en adelante, en que el *ratio* Export/PIB se elevó primero al rango 30%-35% entre 2000-2002, para luego sobrepasar el 40% en el año 2005. Si bien el considerable aumento del precio del cobre en los años 2004 y 2005 influyó de manera determinante en este repunte del grado de apertura, la curva construida con el *ratio* Import/PIB confirma el sentido de estas tendencias.

2. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Desde finales de los años setenta, Chile ha liberalizado de manera creciente su comercio internacional, pasando así desde un modelo de industrialización por sustitución de importaciones a un modelo de exportaciones como motor de crecimiento económico. Sin embargo, dicho proceso si bien ha mantenido sus lineamientos centrales de liberalización, presenta importantes reestructuraciones a lo largo de sus 30 años de implementación.¹⁶

En una primera etapa, desde fines de 1973, se inició la apertura externa con una drástica reducción de los aranceles, la eliminación de todas las restricciones arancelarias y la unificación de los tipos de cambio existentes. La disminución del sesgo antiexportador, sumado a la acumulación de capacidades existentes antes de la reforma, en cuya gestión el Estado había tenido un papel protagónico, así como la recesión interna de entonces, impulsaron un notable crecimiento exportador en la segunda mitad de los años setenta. Sin embargo, ésta culminaría en 1979, con un arancel de 10%, la fijación del tipo de cambio con fines de estabilización y un escenario desfavorable para las exportaciones.

Al crecimiento, que se mantendría hasta 1981, le seguiría en los dos años siguientes una significativa caída del producto derivada de la sobrevaluación del tipo de cambio, un creciente déficit comercial, masivo endeudamiento del sector privado y una crisis en los sectores financieros y externos. Después de la crisis de 1982, la política comercial se flexibilizó, al utilizar medidas *antidumping*, elevando los aranceles hasta un máximo de 35% en 1984 –nivel consolidado por Chile en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)– para aquellas importaciones en las que se podía comprobar *dumping* y bandas de precios para productos agrícolas principales.

También en esta etapa de recuperación y crecimiento postcrisis, que se inicia con una significativa depreciación de la moneda nacional, se mantuvo el criterio de mantener un tipo de cambio reptante (*crowding peg*), que se sostuvo, aunque con variantes, hasta 1999. Esta fue complementada con una estrategia activa de promoción de exportaciones, y acompañada de otras reformas estructurales de la economía, como la segunda etapa de privatizaciones en sectores no transables e incentivos a la inversión.

Entre estos últimos destacaron los dirigidos a favorecer la inversión extranjera y el uso de incentivos como la conversión de deuda externa que operó entre 1985 y 1991, con un sustancial subsidio implícito de 46% al inversionista extranjero que traía papeles de deuda externa de Chile, y que beneficiaron especialmente a los sectores de minería, industria forestal y de

¹⁶ Los antecedentes que se presentan a continuación provienen de los estudios de Díaz y Ramos (1998), French-Davis (2002) y Silva (2001).

servicios, e indujeron importantes procesos de reestructuración y aumentos de productividad.¹⁷ Por su parte, el aprendizaje de la crisis de inicios de los años ochenta indujo una nueva etapa de regulación del sistema financiero, lo que contribuyó a que tanto la tasa de interés como el tipo de cambio propiciaran la inversión productiva y la diversificación exportadora. En cuanto a las exportaciones, los sistemas de reintegro fueron perfeccionados, junto con otros mecanismos de promoción como:¹⁸

- Exención del Impuesto al Valor Agregado (IVA) por exportaciones y recuperación de impuestos pagados por insumos incorporados a la exportación. Este instrumento fue diseñado para evitar la doble tributación de los productos finales o exportación de impuestos.
- Devolución simplificada de impuestos a las exportaciones menores (productos no tradicionales) mediante la devolución del 10 o del 5% del valor FOB exportado.
- Suspensión del pago del arancel y del IVA por insumos importados para ser utilizados en la producción de bienes para la exportación, dentro de un recinto declarado para el efecto.
- Pago diferido de derechos de aduana por la importación de bienes de capital. Este instrumento es de aplicación general y no exclusivo para los exportadores.
- Recuperación de gravámenes aduaneros pagados por insumos importados incorporados a productos exportados.

También destacó el apoyo al sector exportador por la Fundación Chile, institución semipública, que desarrolló proyectos de transferencia de tecnología, como el cultivo de salmones, que en los años noventa llegó a ser una de las mayores exportaciones chilenas y la más importante entre los productos no tradicionales.

Desde los años noventa, a la apertura unilateral le ha seguido un proceso de liberalización negociado bilateralmente, el que ha disminuido el arancel promedio efectivo hasta un nivel cercano al 2%, dejando así poco espacio para implementar nuevas políticas de liberalización unilateral. Las políticas comerciales, por su parte, debieron enfrentar un contexto muy diferente al de la década anterior, ya que las rondas de negociaciones del GATT y las normas

¹⁷ Esta inversión llegó a constituir más del 20% de la formación bruta de capital fijo en el período 1987-1989 (Calderón y Griffith-Jones, 1995). En los años noventa, la inversión extranjera como porcentaje del PIB pasó de un 4.5% en 1990 a un 15% en 1999, aunque a lo largo del período osciló en un rango entre 3% y 9% (CIE, 2000), citados en Silva (2001).

¹⁸ French-Davis, Leiva y Madrid (1991) y Macario (2000), citados en French-Davis (2002).

definidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) restringieron la utilización de subsidios a las exportaciones en los países en desarrollo. Así, los esfuerzos se centraron en el fomento de las exportaciones, especialmente con la labor realizada por Prochile, suministrando información, apoyo y promoción de productos nacionales en nuevos mercados. Tales políticas tuvieron éxito en facilitar el acceso al mercado de las empresas participantes, aunque estuvieron lejos alcanzar los resultados obtenidos en los años ochenta, en un contexto de devaluación real de 130%.

En el patrón de crecimiento del comercio durante los años noventa influyó considerablemente la Inversión Extranjera Directa (IED). Tales flujos se adicionaron a fuertes ingresos de cartera en esos años y fueron responsables en parte de la sobrevaluación del peso. Sin embargo, pese a lo anterior, el dinamismo exportador se mantuvo alto, debido a la mayor expansión del comercio mundial, al acceso en condiciones preferenciales a nuevos mercados en virtud de diversos acuerdos comerciales y porque el coeficiente de inversión productiva sin precedentes anotado en el período dio cabida a un considerable incremento de la productividad del trabajo y de la competitividad externa.

Sin embargo, el proceso de apreciación cambiaria ha resultado un freno para el propósito de avanzar al desarrollo de exportaciones de manufacturas o productos más elaborados partiendo de los recursos naturales en que Chile presenta ventajas comparativas. Así, en los últimos años, se ha buscado la ampliación de la base exportadora; su consolidación, mediante el apoyo a empresas que pierden competitividad y el desarrollo de nuevos negocios o fomento dirigido a las fases más avanzadas de internacionalización de las empresas. Las nuevas reorientaciones se desprenden del programa 2000-2006, donde se plantea otorgar un nuevo impulso al desarrollo exportador; avanzar en la innovación tecnológica empresarial; estimular la producción pesquera con mayor valor agregado y fomentar la acuicultura, e incrementar la capacidad exportadora de bienes de capital, insumos y servicios para la minería.

El gobierno, a través de la dirección de Prochile, lanzó nueve instrumentos de promoción exportadora, con los que se propone responder a “las exigencias y necesidades creadas con la adopción de nuevos modelos tecnológicos y comunicacionales”¹⁹ con un horizonte de largo plazo. Este nuevo esfuerzo,

¹⁹ Los instrumentos son: i) Centro de información virtual sobre comercio y marketing electrónico para promocionar y comercializar productos a través de Internet; ii) Nuevas versiones de los portales institucionales en Internet dedicados a entregar información y otros servicios del organismo promotor; iii) Sucursal Miami.com, oficina virtual de comercialización para PYME del sector agrícola y agroindustrial, como plataforma para penetrar el mercado estadounidense; iv) Trade Map Chile, sitio Internet de inteligencia de mercados; v) Cara a cara con Japón, plataforma a través del uso de videoconferencia para resolver diversos problemas en los primeros

para el que se considera imprescindible la cooperación público-privada, se dirige a reorientar las políticas de promoción a las exportaciones considerando *no sólo cómo vender lo que se produce sino cómo producir lo que se puede vender*, con lo cual se ha puesto en el centro de la atención la necesidad de una reestructuración productiva y de la oferta exportadora y, entre los principales desafíos, la permanencia en el mercado internacional de los agentes exportadores y la ampliación de la base de exportadores.

Las evaluaciones globales sobre el desempeño comercial han relevado tanto el notable crecimiento importador, así como persistentes déficits de cuenta corriente y una relativa disminución de la dinámica exportadora desde mediados de la década de los noventa. Este fenómeno respondería en parte a las condiciones macroeconómicas, apreciación del peso y altas tasas de interés, pero también de carencias estructurales (Díaz y Ramos, 1998), como el déficit de inversión en factores calificados, tecnologías y capacitación, y las dificultades de acceso al mercado de capitales por parte de segmentos significativos de la producción.

A. El crecimiento de las exportaciones

El crecimiento de las exportaciones en los últimos treinta años superó holgadamente al crecimiento del producto (8.9% *versus* 5.1% anual, respectivamente, en términos de *quántum*), lo cual se tradujo en un significativo incremento del coeficiente Exportaciones de Bienes y Servicios/PIB, el cual se elevó de 20.6% en 1976 a 35.0% en 2005.

En el cuadro 3.3, se muestra la evolución de algunos indicadores relevantes de las exportaciones chilenas durante el período 1976-2005, que se cotejan con el comportamiento del PIB real y de la Formación Bruta de Capital Fijo. Gracias a la apertura comercial el *quántum* de exportaciones de bienes y servicios se incrementó a una tasa promedio de 8.9% anual entre 1976 y 2005, lo cual implica que el volumen de exportaciones chilenas creció 12 veces durante el período indicado, en tanto que en dólares corrientes se multiplicó en 19.2 veces.

contactos de negocios; vi) Servicios de Información Sectorial (SICOS) es un modelo de comunicación estratégica electrónica para dar información selectiva a través de correo electrónico sobre Centroamérica, además de una serie de portales verticales, que agrupan empresas de un mismo sector para presentar la oferta nacional en una misma vitrina internacional, como son: vii) Chile Trip.cl: para dar a conocer el turismo de intereses especiales; viii) Chile Universitario.cl: que reúne a las universidades chilenas y entrega información sobre su institucionalidad y principales actividades, incluidas las exportaciones de esta clase de servicios; ix) Chile Cine.cl: para respaldar las acciones de posicionamiento del país. Prochile (2000).

CUADRO 3.3
CHILE: INDICADORES DE EXPORTACIONES, 1976-2005

Indicadores	1976	1993	2005	Variaciones porcentuales medias anuales		
				2005/1976	1993/1976	2005/1993
PIB real (1996 = 100)	33.1	79.6	141.4	5.1	5.3	4.9
<i>Quántum</i> Export. Bs. (1996 = 100)	15.3	72.2	182.8	8.9	9.6	8.1
Export US\$ corr. (1996 = 100)	12.7	55.3	244.0	10.7	9.0	13.2
Export Bs/PIB(Precios 1996)	20.6	24.7	35.0			
F.B.K.F. (1996 = 100)	25.8	70.0	156.4	6.4	6.1	6.9

Fuente: Banco Central de Chile.

Durante los años en que prevaleció la política de apertura comercial unilateral (1976-1993), el *quántum* de exportaciones creció en 9.6% anual, *versus* un 8.1% en el período en que se puso en vigor la política de negociación de acuerdos comerciales; diferencia que se explica debido a que en el primer subperíodo se partió de un bajo nivel de exportaciones. A pesar de lo anterior, en términos de valor, las exportaciones chilenas crecieron en 9.0% anual entre 1976-1993 y en 13.2% anual entre 1993 y 2005, debido al importante mejoramiento de los precios de los principales productos de exportación en los últimos años.

Entre 1976 y 2005 el *quántum* de exportaciones sólo retrocedió una vez, en 1981, producto de una fuerte caída en los precios de exportación y por el importante atraso cambiario prevaleciente en la época, en que imperaba un tipo de cambio fijo y una inflación de dos dígitos. Sin embargo, en 1982-1983, período en que la economía chilena experimentó un fuerte *shock* que se tradujo en una caída del PIB de 16.0% acumulado en los dos años, el *quántum* de exportaciones mantuvo su curso ascendente y, más adelante, con ocasión de la crisis asiática, pese a que la actividad económica del país se desaceleró fuertemente en 1998 y se hizo negativa en 1999 (-0,8%), nuevamente el *quántum* de exportaciones creció vigorosamente en esos años (7.3% en 1998 y 8.1% en 1999). Estos comportamientos revelan que los flujos de exportación del país han alcanzado un grado interesante de autonomía relativa respecto a los vaivenes de la economía interna.

Finalmente, la incidencia de las exportaciones sobre el resto de la economía se potencia en la medida en que se muevan en forma paralela a la formación bruta de capital fijo, como ha sido el caso desde 1984 en adelante. En efecto, entre 1984 y 2005 el *quántum* de exportaciones ha crecido en 7.5% anual y la inversión en 9.7% anual, lo que se tradujo en un crecimiento promedio del producto de 5.8% anual.

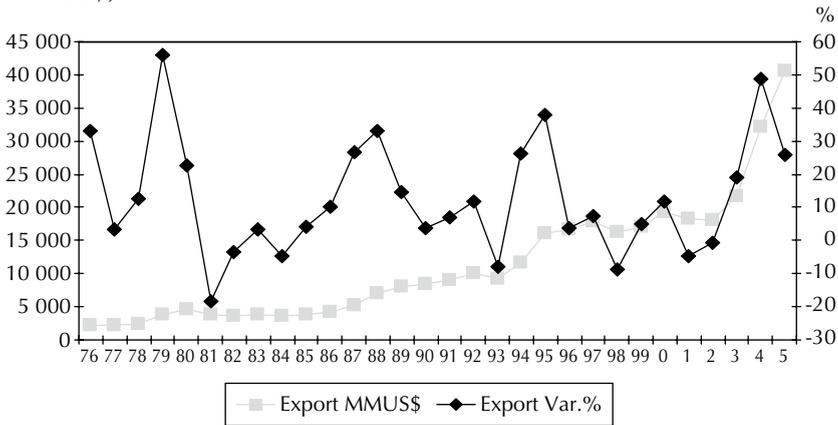
En el gráfico 3.2, por su parte, se muestra la evolución del valor de las exportaciones chilenas en los últimos treinta años, y se observa que entre 1976

y 1993, período durante el cual estuvo en vigencia la política de apertura unilateral, las exportaciones aumentaron en términos absolutos en US\$ 7 083 millones, con un crecimiento promedio anual equivalente a 9.0%.

Como se analizó en el capítulo anterior, en 1993 se firmaron los primeros acuerdos con Venezuela, Bolivia y Colombia, en el marco de la nueva política comercial, y entre 1993 y 2005 las exportaciones chilenas aumentaron en US\$ 31 375 millones, con una tasa de crecimiento equivalente a 13.2% promedio anual. Al mismo tiempo, la economía mundial creció a una tasa de 3.9% anual, en tanto que entre 1976 y 1993 lo hizo a un ritmo de 3.2% anual.

De este modo, un ciclo más expansivo de la economía mundial ha favorecido, *ceteris paribus*, el desarrollo del comercio internacional y la evolución de los precios internacionales de los principales productos chilenos de exportación entre los dos períodos considerados también ha influido positivamente en el crecimiento del valor de las exportaciones. Sin embargo, el comportamiento del tipo de cambio real, al menos entre 1993-1998 y en 2004-2005, ha sido un factor más bien moderador del crecimiento.

GRÁFICO 3.2
CHILE: EXPORTACIONES DE BIENES, 1976-2005
(en MMUS\$)

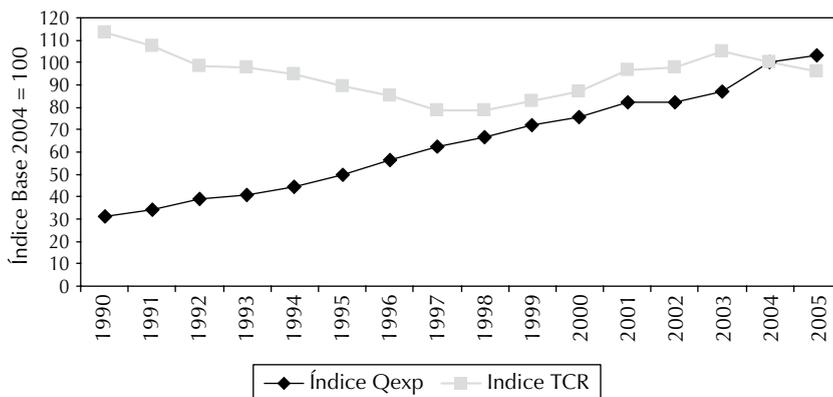


Fuente: Elaboración propia según antecedentes del Banco Central de Chile.

En efecto, en el gráfico 3.3 se muestra la evolución del *quántum* de exportaciones chilenas hacia el exterior entre 1990-2005, cotejado con el índice de Tipo de Cambio Real (TCR) observado, utilizando un año base común (2004) para ambas variables. Así, al incluir como variable el *quántum* de exportaciones en lugar de su valor, se ha dejado de lado la incidencia de las variaciones de precios de los productos que integran la canasta exportadora chilena.

GRÁFICO 3.3

CHILE: ÍNDICES DE QUÁNTUM DE LAS EXPORTACIONES Y DE TIPO DE CAMBIO REAL



Fuente: Elaboración propia según antecedentes del Banco Central.

Entre 1990-1998 la incidencia del TCR sobre el *quántum* de exportaciones fue adversa, ya que el TCR decreció de manera persistente en el período, lo cual habría tenido el efecto de inhibir el crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, dado que éstas efectivamente crecieron, lo hicieron a pesar del comportamiento del TCR. Por su parte, entre 1993-1998, el PIB mundial creció a un promedio de 3.5% anual, superior al 3.2% anual observado entre 1976-1993, lo cual favoreció el crecimiento del *quántum* de exportaciones chilenas, aunque difícilmente puede explicar su elevada magnitud: un 9.4% anual.

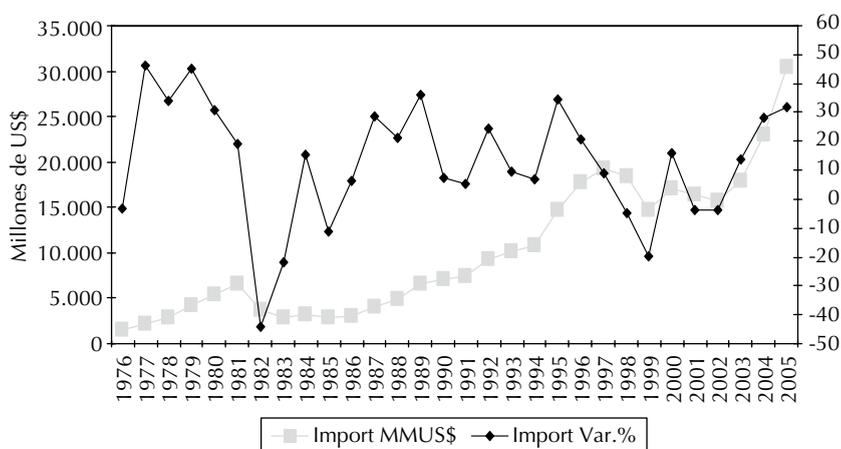
Entre 1999-2003 las curvas del *quántum* de exportaciones y del tipo de cambio real registraron un comportamiento complementario y creciente, por lo que es posible conjeturar que la evolución del TCR en ese período sí contribuyó efectivamente al crecimiento de las exportaciones, junto a otros factores, como el dinamismo que registró la actividad económica mundial, de un 3.7% promedio anual. Finalmente, en 2004 y 2005 el *quántum* de exportaciones y el TCR registraron trayectorias disímiles, ya que mientras las exportaciones mantienen su senda de crecimiento, el TCR cayó en 9%. En estos años, el crecimiento del PIB mundial fue especialmente elevado (superior al 5%), lo que combinado con la potencia conjunta de los acuerdos comerciales más importantes suscritos por Chile (Unión Europea, Corea del Sur, Estados Unidos) y el impulso de la economía China, provocaron aumentos significativos de las exportaciones.

Por su parte, la evolución de las *importaciones* en los últimos treinta años se presenta en el gráfico 3.4. Entre 1976-1993, período durante el cual

predominó la política de apertura unilateral, las importaciones crecieron en términos absolutos en US\$ 8 716 millones, con un crecimiento promedio anual equivalente a 12%; superior al 9% registrado por las exportaciones en similar período.

En el gráfico señalado, se aprecia que la curva generada a partir del valor absoluto de las importaciones guarda una estrecha relación con los ciclos de la economía. Es así como la profunda recesión registrada por la economía chilena en los años 1982-1983 se tradujo en una severa contracción de la actividad económica, acompañada de una severa devaluación de la moneda nacional, redujeron fuertemente la demanda por importaciones. Así, sólo hacia finales de los años ochenta, una vez que el proceso de recuperación se había consolidado, se logró retornar a las tasas de crecimiento de importaciones previas a la crisis.

GRÁFICO 3.4
CHILE: IMPORTACIONES DE BIENES, 1976-2005



Fuente: Elaboración propia según antecedentes del Banco Central.

En cambio, entre 1993 y 2005, cuando se desarrolla una ambiciosa política de suscripción de acuerdos comerciales, las importaciones chilenas aumentaron en US\$ 20 206 millones, con una tasa de crecimiento equivalente a 9.5% promedio anual, inferior en este caso al 13.2% de aumento medio de las exportaciones.

Este resultado, contradictorio con el objetivo de profundizar el comercio que está presente en la estrategia de la suscripción de acuerdos comerciales, puede ser explicado por la relación procíclica entre las importaciones y la actividad económica. En efecto, la fuerte disminución de las tasas de crecimiento

de la actividad económica en 1998 y su posterior reducción verificada aún más tarde, provocadas por la crisis asiática de 1997-1998, provocaron una reducción de las importaciones y frenaron su mayor expansión hasta 2002.

B. Intercambio y acuerdos comerciales

La puesta en vigor de los acuerdos comerciales es un factor que indudablemente favoreció el desarrollo del comercio exportador e importador, y es el propósito de este estudio determinar sus magnitudes, así como sus efectos sobre el empleo y sus características.

A fin de facilitar la exposición, hemos clasificado en diez agrupaciones a los principales acuerdos comerciales firmados desde 1993 a 2005, que incluyen, por orden cronológico, a los siguientes países individuales o grupos de países:

- Venezuela, Bolivia, Colombia y Ecuador, con Acuerdos de Libre Comercio firmados en 1993-1994.
- Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay) y Canadá, con Acuerdos firmados en 1996.
- México y Perú, con Acuerdos firmados en 1998.
- Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), con Acuerdos firmados en 1999.
- Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca y Suecia), con ALC firmado en 2002.
- Corea del Sur, con Acuerdo firmado en 2003.
- Estados Unidos, con Acuerdo firmado en 2003.
- EFTA (European Free Trade Agreement, que incluye a Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), con Acuerdo firmado en 2003.
- China y P4 (Pacific Four, integrado por Nueva Zelanda, Singapur, Brunei y Chile), con Acuerdo firmado en 2005.
- India, con Acuerdo firmado en 2006.

Al revisar la información disponible es posible constatar que los efectos de los acuerdos comerciales en las exportaciones chilenas comienzan a advertirse con claridad, en la mayoría de los casos, después de su entrada en vigencia. No obstante, previo a ello, durante la negociación, comienzan a observarse comportamientos que sugieren que la firma de un acuerdo y su posterior entrada en vigencia formal constituye la etapa final de un proceso

de fortalecimiento y de expansión de relaciones comerciales y políticas iniciado en años previos.

En el cuadro 3.4 se representa lo anteriormente expuesto en zona sombreada o de “vigencia efectiva”, la que en cada caso el año inicial de “vigencia” del acuerdo es el año anterior a su firma. En las últimas columnas se presenta la evolución de la relación entre exportaciones hacia países con acuerdos comerciales vigentes respecto de las exportaciones totales, considerando para su medición, por una parte, el criterio de considerar los efectos derivados de la aplicación sucesiva de los nuevos acuerdos y, por otra, incorporar a todos los países y grupos de países con los cuales Chile tiene acuerdos “vigentes” en 2005, en la medición de cada uno de los años considerados.

La información contenida en la columna %ExpAC/ExpTotal (1) muestra, como era de esperar, un crecimiento sostenido en el tiempo debido a la incorporación al indicador del total de las exportaciones destinadas a los nuevos países con los cuales se han venido suscribiendo acuerdos comerciales. Así, se obtiene que mientras en 1992 apenas un 3.6% de las exportaciones se destinaban a países con acuerdos, en 2005 esta proporción alcanzó a un 74% de las exportaciones totales, lo que refleja el acelerado aumento de las exportaciones con destino a los acuerdos, del orden de un 40.4% promedio anual en el período analizado.

Por otra parte, si se considera la evolución de las exportaciones considerando a todos los acuerdos comerciales vigentes en 2005, se observa que este indicador alcanza un valor de 76.3% en 1990, para luego descender a un mínimo de 67.2% en 1996 y 1997, hasta alcanzar el 74% (destinadas a 52 países) de las exportaciones totales en 2005. El comportamiento descrito se explica debido a que en los años noventa los acuerdos de comercio se suscriben con países o grupos de países de la región, los cuales no tienen un peso relativo importante en el total de las exportaciones chilenas, y tampoco existen espacios adicionales que permitan aumentar significativamente los flujos comerciales. En cambio, incrementos importantes en el indicador se obtienen en los últimos años de la serie, debido a que se ponen en vigencia acuerdos con grandes economías como la Unión Europea, Corea del Sur, Estados Unidos, China e India, en los que se registran aumentos de las exportaciones del orden de 10% y 20% anual, que superan el 7.8% de aumento de las exportaciones totales desde 2000.

Según el dinamismo observado en el comportamiento de las exportaciones vinculadas con cada acuerdo puesto en vigencia en el período es posible identificar tres situaciones respecto de los períodos previos. Por una parte, se observan tres casos en los cuales la tasa de crecimiento de las exportaciones es inferior a la vigente antes de su puesta en marcha. Son los casos de los acuerdos con países andinos, con Mercosur y Canadá; México y Perú y EFTA, los que representan un 17.7% del total de exportaciones.

CUADRO 3.4
 CHILE: EXPORTACIONES HACIA GRUPOS/PAÍSES CON ACUERDOS COMERCIALES Y EXPORTACIONES TOTALES
 (en millones de dólares y porcentaje del total de exportaciones)

Años	VBCE (MMUS\$)	Mercosur y Canadá (MMUS\$)	México y Perú (MMUS\$)	CAM (MMUS\$)	U. Europea (MMUS\$)	Corea del Sur (MMUS\$)	USA (MMUS\$)	EFTA (MMUS\$)	China y P4 (MMUS\$)	India (MMUS\$)	Export a AC (1) (MMUS\$)	Export a AC (2) (MMUS\$)	Total Export (MMUS\$)	%Export AC/ Exp. Total (1)	%Export AC/ Exp. Total (2)
1990	231	700	132	35	3 357	262	1 490	16	112	57	0	6 391	8 373	0.0	76.3
1991	279	838	189	39	3 008	263	1 595	61	181	8	0	6 463	8 942	0.0	72.3
1992	364	1 045	265	45	3 123	244	1 655	39	506	2	364	7 288	10 007	3.6	72.8
1993	363	1 148	335	44	2 572	414	1 656	46	314	17	363	6 909	9 199	3.9	75.1
1994	444	1 437	550	63	2 946	597	2 059	51	284	62	444	8 494	11 604	3.8	73.2
1995	646	1 856	558	49	4 337	873	2 330	140	460	83	2 502	11 331	16 024	15.6	70.7
1996	689	1 886	475	67	3 800	870	2 592	112	579	98	2 575	11 167	16 627	15.5	67.2
1997	767	2 018	715	79	4 095	991	2 439	105	722	74	3 500	12 005	17 870	19.6	67.2
1998	829	1 829	870	80	4 204	422	2 360	91	661	54	3 608	11 400	16 323	22.1	69.8
1999	701	1 708	978	97	4 099	694	2 811	156	616	101	3 483	11 960	17 162	20.3	69.7
2000	788	1 961	1 255	120	4 525	809	3 008	166	1 008	125	4 124	13 765	19 210	21.5	71.7
2001	903	1 795	1 312	114	4 634	578	3 216	215	1 110	118	8 758	13 995	18 272	47.9	76.6
2002	871	1 254	1 375	147	4 259	714	3 483	134	1 316	180	12 238	13 733	18 180	67.3	75.5
2003	865	1 639	1 346	235	4 885	1 014	3 467	115	1 990	222	13 567	15 780	21 664	62.6	72.8
2004	1 043	2 729	1 833	387	7 715	1 804	4 569	190	3 426	426	23 697	24 123	32 215	73.6	74.9
2005	1 252	3 536	2 300	372	9 060	2 207	6 238	101	4 485	492	30 044	30 044	40 574	74.0	74.0
TCX previo al ALC	21.0%	19.8%	23.7%	12.1%	3.0%	7.5%	7.3%	26.8%	24.8%	15.5%	-	1.1%	6.8%	-	-
TCX con ALC vigente	11.3%	8.5%	19.2%	21.4%	14.9%	39.8%	18.0%	-17.2%	50.1%	15.6%	40.4%	11.6%	11.4%	-	-

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas.

(1): Se considera en el numerador el valor de las exportaciones hacia los países con acuerdos.

(2): Se considera en el numerador el valor de las exportaciones hacia los países con acuerdos en 2005.

ALC = Acuerdo de Libre Comercio.

VBCE = Venezuela, Bolivia, Colombia y Ecuador.

CAM = Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua).

EFTA = European Free Trade Agreement. Incluye a Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

P4 = Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (integrado por Nueva Zelanda, Singapur y Brunei, además de Chile).

TCX = Tasa de Crecimiento promedio anual de las Exportaciones.

La explicación radica en que el crecimiento de las exportaciones en el período previo a dichos acuerdos es mayor debido a que el nivel absoluto de las exportaciones era muy bajo. Otra situación se presenta en aquellos que muestran una tasa de crecimiento medio anual que aumenta a partir de la vigencia de los acuerdos: es el caso de Centroamérica, Unión Europea, Corea del Sur, Estados Unidos y China y P4, las que se sitúan en un rango que duplica y quintuplica el crecimiento previo de las exportaciones. Finalmente, se puede ver el caso de India, en el que no se observan aumentos significativos probablemente porque en este caso se trata de un acuerdo de carácter parcial, al que aún le falta el trámite parlamentario para su aprobación y puesta en marcha.

En cuanto a las importaciones provenientes de los acuerdos comerciales, la información se presenta en el cuadro 3.5, clasificada según cinco bloques de países que han suscrito acuerdos de libre comercio con Chile: Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), Nafta (Canadá, Estados Unidos y México), Unión Europea 24, Asia (Corea del Sur, China, India, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei) y ALADI (excluidos México y Mercosur).

En 1995, habiendo entrado en vigencia solamente los acuerdos comerciales suscritos con Venezuela, Bolivia, Colombia y Ecuador, la participación de los cinco bloques con acuerdos actualmente vigentes en las importaciones totales se situó en 76.3%, retrocediendo a 71.7% al año siguiente, cuando se firmó el acuerdo con el Mercosur. En 2005 la participación de estos cinco bloques en las importaciones totales alcanzaba a un 77.9%, más de seis puntos porcentuales por encima de la participación alcanzada en 1996.

Sin embargo, para tener una mejor idea respecto del dinamismo de las importaciones según su origen, conviene advertir los cambios en las tasas de crecimiento interanuales observadas. En efecto, como se registra en el cuadro 3.5, el aumento promedio anual de las importaciones totales para todo el período fue de 7.5%; significativamente inferior al 16.4% registrado entre 2005 y 2001. Sin duda que el efecto de la recesión de finales de los años noventa afecta el promedio anual de todo el período y, en contrapartida, cuando la recuperación económica se consolida en crecimiento, las importaciones totales se dinamizan.

En todo caso, es importante señalar que entre los años 2005 y 2001, el aumento de los volúmenes importados desde los países con acuerdos comerciales es levemente inferior al incremento del total de las importaciones: un 15.9%. Sin embargo, los mayores cambios en el ritmo de crecimiento (medido en puntos porcentuales) tienden a concentrarse en aquellos bloques de países con los cuales se pusieron en marcha acuerdos comerciales en los últimos años de la serie: países asiáticos, de América del Norte y con la Unión Europea.

CUADRO 3.5
CHILE: IMPORTACIONES (CIF) DESDE ACUERDOS COMERCIALES E IMPORTACIONES TOTALES

Años	MERCOSUR (MMUS\$)	NAFTA (MMUS\$)	Unión Europea (MMUS\$)	Asia con ALC (MMUS\$)	ALADI excluidos México y Mercosur (MMUS\$)	Total Import 5 Bloques con ALC (MMUS\$)	Total Import (MMUS\$)	Import 5B con ALC/ Import Total (en %)
1995	2 677	4 709	3 199	1 171	384	12 140	15 900	76.3
1996	2 814	5 445	3 589	1 356	483	13 688	19 097	71.7
1997	3 194	5 841	3 989	1 480	915	15 420	20 800	74.1
1998	3 094	5 347	3 898	1 455	719	14 513	19 852	73.1
1999	3 090	3 975	2 873	1 226	795	11 959	15 962	74.9
2000	4 327	4 402	2 883	1 667	982	14 261	18 466	77.2
2001	4 692	3 799	3 089	1 719	807	14 107	17 799	79.3
2002	4 811	3 314	3 031	1 733	731	13 619	17 146	79.4
2003	5 912	3 319	3 285	2 015	866	15 398	19 389	79.4
2004	7 096	4 345	3 580	2 770	1 353	19 143	24 918	76.8
2005	8 802	5 879	5 014	3 824	1 897	25 416	32 637	77.9
Var% media anual 2005/1995	12.6	2.2	4.6	12.6	17.3	7.7	7.5	-
Var% media anual 2005/2001	17.0	11.5	12.9	22.1	23.8	15.9	16.4	-

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas.

ALC = Acuerdo de Libre Comercio.

MERCOSUR = Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

NAFTA = Canadá, Estados Unidos y México.

Unión Europea = 25 países indicados en apartado 3.2.

Asia con ALC = Incluye a China, India, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei.

C. Principales orígenes y destinos

En el cuadro 3.6 se presenta información sobre las exportaciones clasificadas por principales sectores de origen para el período 1992-2005. Estas registraron un aumento desde US\$ 9 773 millones en 1992 a US\$ 38 414 millones en 2005, con un crecimiento promedio anual equivalente a 6.7%.

Los componentes más dinámicos de esta expansión corresponden, en primer lugar, al sector denominado "*Otras actividades mineras*", el que incluye exportaciones de óxido de molibdeno, concentrado de molibdeno sin tostar, oro metálico, plata metálica, mineral de oro, mineral de zinc, hierro peletizado y hierro a granel, y que registró un aumento promedio anual de 16,8% en el período. Entre 1992 y 2003 las exportaciones de este sector oscilaron entre US\$ 250 y US\$ 642 millones anuales, con una participación promedio en torno al 3% del total exportado. Sin embargo, en los últimos años, dichas exportaciones aumentaron en forma significativa a US\$ 1 622 y US\$ 3 376 millones en 2004 y 2005, respectivamente, de preferencia debido a mayores exportaciones de molibdeno, por lo que su participación en el total exportado pasó desde 3.4% en 1992 a 8.8% en 2005.

El sector de "*Mineral de cobre*", que incluye concentrados de cobre, cobre para el afino, cátodos de cobre refinado y los demás cobres refinados también ha presentado un notable crecimiento: 12.2% promedio anual, y con ello ha aumentado su participación en el total exportado desde un 41.3% en 1992 a 46.9% en 2005. De un modo similar al caso anterior, se ha verificado un fuerte aumento de los valores de exportaciones de cobre impulsado especialmente por el incremento de su precio en los mercados internacionales.

También registraron aumentos superiores al total de las exportaciones, que se ubican en la producción de manufacturas. En efecto, es el caso de la agrupación denominada "*Química, petróleo, caucho y plástico*", la que incluye, entre otros, a las exportaciones de gasolina para motor de vehículo terrestre, petróleo diesel, fuel oil, óxido e hidróxido de molibdeno, nitrato de potasio, alcohol metílico y neumáticos para automóviles y que registró un incremento de 10.5% promedio anual.

En el resto de los sectores también se verifican aumentos en los montos exportados, aunque su crecimiento resulta inferior al del total de las exportaciones, razón por la cual su importancia en el total se reduce. Destaca en este caso el sector "*agropecuario-silvícola*", el que disminuye su participación desde 10.9% en 1992 a 6.7% en 2005.

También destaca el de "*Madera y muebles*" al registrar un 9,1% promedio de aumento anual en el período, aunque presenta con una menor importancia relativa que los sectores anteriores en el total exportado. Por último, el sector de "*Alimentos, bebidas y tabaco*", registró una tasa promedio de crecimiento de 7.3% y se mantiene en el segundo lugar en importancia respecto del total de las exportaciones, con una participación de 14% en 2005.

CUADRO 3.6
EXPORTACIONES DE BIENES POR SECTORES DE ORIGEN
(en millones de dólares corrientes)

Años	Cobre	AgroSilvi	Otras Min	ABT	MaMue	PIM	QPCP	Otros	Total
1992	4 035	1 070	328	1 749	412	690	477	1 013	9 773
1993	3 421	1 268	250	1 629	470	617	513	1 090	9 259
1994	4 315	1 380	355	1 950	574	922	678	1 288	11 460
1995	6 822	1 651	599	2 621	723	1 629	771	1 426	16 242
1996	6 024	1 811	396	2 808	724	953	738	1 669	15 122
1997	7 104	1 778	483	2 882	833	966	1 001	1 677	16 723
1998	5 063	1 848	473	2 833	731	962	1 001	1 575	14 486
1999	5 895	1 855	446	2 966	919	1 045	995	1 512	15 633
2000	7 448	1 745	505	3 002	932	1 441	1 397	1 546	18 016
2001	6 750	1 662	469	3 138	1 013	1 184	1 557	1 462	17 235
2002	6 411	1 836	520	3 268	1 154	1 117	1 465	1 394	17 164
2003	7 646	2 097	642	3 786	1 265	1 236	1 950	1 433	20 055
2004	14 691	2 390	1 622	4 591	1 726	1 631	2 362	1 814	30 827
2005	18 026	2 563	3 376	5 380	1 805	1 660	3 175	2 430	38 414
Var. % media anual	12.2	6.4	16.8	7.3	9.1	5.0	10.5	4.5	6.7

(en porcentaje del total de cada año)

Años	Cobre	AgroSilvi	Otras Min	ABT	MaMue	PIM	QPCP	Otros	Total
1992	41.3	10.9	3.4	17.9	4.2	7.1	4.9	10.4	100
1993	37.0	13.7	2.7	17.6	5.1	6.7	5.5	11.8	100
1994	37.6	12.0	3.1	17.0	5.0	8.0	5.9	11.2	100
1995	42.0	10.2	3.7	16.1	4.5	10.0	4.7	8.8	100
1996	39.8	12.0	2.6	18.6	4.8	6.3	4.9	11.0	100
1997	42.5	10.6	2.9	17.2	5.0	5.8	6.0	10.0	100
1998	34.9	12.8	3.3	19.6	5.0	6.6	6.9	10.9	100
1999	37.7	11.9	2.9	19.0	5.9	6.7	6.4	9.7	100
2000	41.3	9.7	2.8	16.7	5.2	8.0	7.8	8.6	100
2001	39.2	9.6	2.7	18.2	5.9	6.9	9.0	8.5	100
2002	37.3	10.7	3.0	19.0	6.7	6.5	8.5	8.1	100
2003	38.1	10.5	3.2	18.9	6.3	6.2	9.7	7.1	100
2004	47.7	7.8	5.3	14.9	5.6	5.3	7.7	5.9	100
2005	46.9	6.7	8.8	14.0	4.7	4.3	8.3	6.3	100

Fuente: Elaboración propia según información del Banco Central de Chile.

Si se considera el destino de las exportaciones también se advierten algunos cambios, como se observa en el cuadro 3.7. En efecto, junto con la expansión del volumen de exportaciones analizado previamente, se observan cambios en su composición según destinos, los cuales se concentran en las participaciones de la Unión Europea y de Japón, los que si bien siguen liderando la demanda por nuestras exportaciones, al mismo tiempo su importancia se ha reducido de manera significativa entre 1992 y 2005. En ambos casos se han registrado disminuciones de 7.1 y 5.6 puntos porcentuales, respectivamente.

Como contrapartida, es posible observar el fuerte aumento de la participación de China como receptor de exportaciones al aumentarla en 9.4 puntos porcentuales, con lo cual ha alcanzado una importancia similar a Japón en 2005. También presentan aumentos de participación como destino exportador, aunque con magnitudes cercanas a un tercio de la señalada, Corea del Sur y México.

Los países que no han suscrito acuerdos de libre comercio con Chile, que en 1992 participaron en un 11.6% de las exportaciones chilenas totales, se mantuvieron en torno a ese nivel hasta 1997. En 2005, en cambio, estos países absorbieron un 8.8% del total de exportaciones provenientes de Chile: 2.8 puntos porcentuales menos que en 1992, lo que ratifica lo señalado en el apartado anterior, en el sentido que el intercambio comercial con los países (regiones) con los cuales Chile suscribió acuerdos comerciales, tendió a incrementarse en términos absolutos y relativos respecto a los restantes países.

En cuanto a las principales agrupaciones de exportaciones, según su importancia en el total exportado, se observa que para el sector "*Mineral de cobre*" los destinos principales son la Unión Europea, China y Japón, en los cuales se concentró un 56.7% de los envíos en 2005. Confirmando la tendencia observada a nivel de las exportaciones totales, cabe destacar que las participaciones de la Unión Europea y de Japón (con este último país aún no se ha implementado un acuerdo comercial) han disminuido entre 1992 y 2005, mientras que las de China y Corea del Sur se han incrementado en forma significativa en dicho período: desde alrededor de un 3.5% hasta 19.1% y 8.1%, respectivamente.

Respecto de las exportaciones de "*Alimentos, bebidas y tabaco*", segundo en importancia en el total exportado, los destinos principales en 2005 son la Unión Europea, Japón y los Estados Unidos, concentrando un 61.5% del total. Del mismo que en el caso anterior, se observan cambios en la importancia relativa de los destinos, ya que pierden importancia la Unión Europea y Japón en 7.3 puntos porcentuales, mientras que los principales incrementos se registran en México, Estados Unidos, Corea del Sur y China.

Al igual que en el caso antes citado, los principales destinos de las "*Otras actividades mineras*" son la Unión Europea, Japón y los Estados Unidos, los que concentran un 71.1% del total. Sin embargo, en el período analizado se observa una fuerte disminución de la participación de Japón, la que cayó

CUADRO 3.7
 PRINCIPALES GRUPOS DE EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS
 (en porcentaje del total de cada año)

<i>Mineral de cobre</i>												
	Canadá	China	Corea del Sur	USA	India	Japón	Mercosur	México	Países s/ AC	UE 15	Otros	
1992	0.0	3.5	3.7	11.1	0.0	18.6	9.8	0.0	13.0	36.7	3.6	
2005	3.6	19.1	8.1	9.8	2.5	11.5	5.5	2.1	10.8	25.6	1.3	
<i>Alimentos, bebidas y tabaco</i>												
	Canadá	China	C. Andina	Corea del Sur	USA	Japón	Mercosur	México	Países s/ AC	UE 15	Otros	
1992	1.9	1.8	5.9	0.3	12.8	24.9	6.4	2.2	17.0	24.7	2.0	
2005	2.0	4.6	6.7	2.5	19.2	20.8	2.7	6.6	9.0	21.5	4.5	
<i>Otras actividades mineras</i>												
	Canadá	China	C. Andina	Corea del Sur	USA	Japón	Mercosur	México	Países s/ AC	UE 15	Otros	
1992	0.2	0.3	4.2	5.9	3.2	53.3	3.9	0.5	2.0	26.5	0.0	
2005	0.4	8.6	0.3	6.8	11.5	26.8	5.9	5.3	4.4	29.8	0.2	
<i>Químicas, petróleo, caucho y plásticos</i>												
	C. América	China	C. Andina	Corea del Sur	USA	Japón	Mercosur	México	Países s/ AC	UE 15	Otros	
1992	1.6	1.8	20.4	0.9	23.1	3.2	16.8	1.8	3.7	24.4	2.2	
2005	6.2	1.7	17.2	7.6	22.9	2.1	12.9	3.7	4.2	20.1	1.4	
<i>Agropecuaria-silvícola</i>												
	C. Andina	Corea del Sur	USA	Japón	Mercosur	México	Países s/ ALC	UE 15	Otros con AC	--	--	
1992	5.1	2.9	33.5	3.8	5.8	2.7	11.5	33.4	1.4	--	--	
2005	5.8	0.9	43.9	3.1	2.6	3.7	10.1	26.5	3.4	--	--	
Total												
	Canadá	China	C. Andina	Corea del Sur	USA	Japón	Mercosur	México	Países s/ AC	UE 15	Otros	
1992	0.6	2.2	5.4	2.5	16.2	17.5	10.1	0.9	11.6	30.9	2.1	
2005	2.8	11.6	5.0	5.8	16.9	11.9	6.3	4.1	8.8	23.8	3.1	

Fuente: Elaboración propia según información del Banco Central de Chile.

en 26.5 puntos porcentuales, efecto que es compensado con el aumento de 8.3 puntos porcentuales de las participaciones de los Estados Unidos y China, así como también por aumentos menores de México y de la propia Unión Europea.

Respecto de los destinos de las exportaciones de *“Química, petróleo, caucho y plástico”*, se observan menores cambios que en las producciones anteriores. En 2005, estas exportaciones tuvieron como destinos principales a Estados Unidos, Unión Europea, Países Andinos y Mercosur, en los que se agrupó un 73,1% del total exportado. Sin embargo, es posible observar que tanto en el caso de la Unión Europea como en el del Mercosur, su importancia como destino de este tipo de exportaciones se redujo (en 8.2 puntos porcentuales) y se incrementó la de Centroamérica y de Corea del Sur (en 11.3 puntos porcentuales).

Finalmente, en el caso de productos agropecuario-silvícolas, que incluye exportaciones agrícolas, frutícolas, ganadería y maderas, los principales productos son: uvas, manzanas, paltas, kiwis, arándanos y ciruelas, entre las frutas; maíz para la siembra y semillas de hortalizas, entre los productos agrícolas y madera en bruto tratada, en el rubro silvícola. Al respecto, es posible verificar que los principales destinos los constituyen los Estados Unidos y Europa, los cuales concentraron un 70% de la demanda por este tipo de producciones en 2005. La posición de Estados Unidos se ha consolidado como destino en este caso, puesto que aumentó su participación desde 33.5% en 1992 a 43.9% en 2005, mientras que se verificaron caídas en la importancia relativa de la Unión Europea y Mercosur y Corea del Sur, principalmente.

Del análisis precedente es posible concluir que se han verificado cambios importantes en los destinos de las exportaciones, según las agrupaciones de origen utilizadas, ya que se observa una diversidad de situaciones, puesto que en algunos casos se presenta estabilidad en sus destinos; en otras son fluctuantes, así como se registran destinos en continua alza, en desmedro de otros compradores.

Solamente en dos de los sectores analizados, quien se situaba como destino principal en 1992 mantuvo esa condición en 2005: la Unión Europea respecto de *Mineral de cobre* y de Estados Unidos respecto del sector *“Agropecuario-silvícola”*. En los tres restantes sectores hubo cambios: Japón fue desplazado por la Unión Europea en los sectores *“Alimentos, bebidas y tabaco”* y *“Otras actividades mineras”*, en tanto que Estados Unidos relegó a la Unión Europea al segundo lugar en el sector *“Química, petróleo, caucho y plástico”*.

Adicionalmente, en cuatro de los cinco sectores el porcentaje de participación del principal destino en 2005 fue inferior al que se registró en 1992, lo cual sugiere una diversificación de los destinos geográficos de nuestras exportaciones. Y, finalmente, en las 25 posiciones determinadas por los cinco sectores principales y los cinco países (regiones) con mayor participación en las exportaciones de cada sector en 2005, solamente en una oportunidad

una de esas posiciones fue ocupada por el grupo de países sin acuerdos comerciales suscritos con Chile: se trata del quinto sector en importancia (agropecuaria-silvícola), donde el grupo de países sin acuerdo ocupó la tercera posición.

3. LAS INVERSIONES PRODUCTIVAS

En el cuadro 3.8, que presenta la distribución mundial de las entradas netas de IED en los últimos quince años, muestra que aproximadamente las dos terceras partes de las entradas netas de IED durante los últimos tres quinquenios se dirigieron hacia países desarrollados, principalmente hacia Europa. Del tercio restante que fluyó hacia los países en desarrollo, casi un 60% fue captado por Asia y Oceanía y cerca de un 35% por América Latina y el Caribe. En los flujos señalados se incluyen nuevas inversiones productivas, así como fusiones y adquisiciones.

CUADRO 3.8
DISTRIBUCIÓN MUNDIAL DE ENTRADAS NETAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1991-2005
(en millones de dólares)

	1991-1995 ¹	1996-2000 ¹	2001-2005 ¹	2004	2005
Total Mundial	231.7	814.0	754.2	694.4	896.7
Países Desarrollados	148.8	601.2	514.6	414.1	573.2
– Estados Unidos	39.3	191.9	97.9	95.9	106.0
– Europa	93.2	364.5	377.6	258.2	449.2
15 miembros originales de la UE	83.3	332.8	345.4	231.4	407.7
Reino Unido	14.9	67.7	80.2	77.6	219.1
10 miembros adicionales de la UE	7.2	16.6	24.2	27.8	37.7
Países en Desarrollo	82.9	212.8	239.6	280.3	323.5
– África	4.9	9.4	19.6	18.7	28.9
– América Latina y el Caribe ²	22.4	83.0	65.7	68.9	72.0
– Asia y Oceanía	53.1	110.7	127.2	155.5	172.7
China	22.8	42.7	54.8	60.6	60.3
– Europa Suroriental y CEI	2.5	9.7	27.1	37.2	49.9
Rusia	1.0	3.2	9.1	12.5	26.1

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre inversión extranjera (www.unctad.org/fdistatistics).

Nota: No se incluyen los centros financieros. Las cifras de IED corresponden a las entradas de inversión extranjera directa, descontados los giros de capital realizados por los inversionistas extranjeros.

(1) Promedios anuales.

(2) Incluye los centros financieros.

Las modalidades más utilizadas para movilizar estas inversiones son las fusiones y adquisiciones, y representaron cerca de las dos terceras partes de la IED mundial entre 1995-2004. En cambio, en los países en desarrollo, son las nuevas inversiones las que tienen mayor importancia. Asimismo, cerca de un 60% de la IED mundial es destinada a los sectores de servicios, un tercio a las manufacturas y el resto a los recursos naturales; estructura que prevalece tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, no obstante que en estos últimos la participación de las manufacturas es un poco mayor.

A. IED en América Latina y el Caribe

En el cuadro 3.9 se reproduce el ingreso neto de IED por subregiones de América Latina y el Caribe,²⁰ y se observan dos tendencias principales: (i) un fuerte aumento de la IED durante la década de los años noventa, el que luego se revirtió parcialmente en el quinquenio siguiente, y (ii) que América del Sur supera en todos los períodos a México y la Cuenca del Caribe como destino de IED, aunque se ha visto afectada por una mayor volatilidad en los flujos de inversiones debido a que en muchos casos las entradas de capitales han estado vinculadas a privatizaciones materializadas en una sola operación.

CUADRO 3.9

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESO NETO DE IED POR SUBREGIONES, 1991-2005^a
(en millones de dólares)

	1991-1995 ¹	1996-2000 ¹	2001-2005 ¹	2004	2005
México	6 805	12 609	18 806	18 244	17 805
Centroamérica	659	2 340	2 251	2 729	2 745
Caribe	945	2 519	2 858	2 861	2 971
Subtotal México y Caribe	8 409	17 468	23 914	23 834	23 521
Mercosur	6 445	36 757	19 883	22 822	20 399
Comunidad Andina	3 686	10 747	9 701	7 674	16 919
Chile	1 666	5 667	5 088	7 173	7 209
Subtotal América del Sur	11 797	53 171	34 672	37 669	44 526
Total América Latina y el Caribe	20 206	70 639	58 586	61 503	68 046

Fuente: CEPAL (2005).

^a No se incluyen los centros financieros. Las cifras de IED corresponden a las entradas de inversión extranjera directa, descontados los giros de capital realizados por los inversionistas extranjeros.

(1) Promedios anuales.

²⁰ Estas cifras difieren de las del cuadro 3.5 debido a que se excluyeron los centros financieros.

En términos de los países de origen de la IED hacia América Latina y el Caribe, Estados Unidos consolidó su liderazgo al pasar de un 35% en el quinquenio 1996-2000 a un 40% en 2001-2005. El segundo lugar lo ocupa España, que retrocedió de un 23% en 1996-2000 a un 12% en 2001-2005 y en el tercer lugar están los Países Bajos, que incrementaron su participación de un 7% a cerca de 12% entre los períodos indicados.

En cuanto al destino sectorial de las inversiones, los servicios se mantienen al frente, aunque perdieron participación en el último quinquenio, al pasar de 58% en 1996-2000 a 54% en 2001-2005. Las manufacturas, en cambio, subieron su participación de 28% en 1996-2000 a 36% en 2001-2005. El sector de los recursos naturales, por su parte, redujo su participación de 14% en 1996-2000 a 10% en 2001-2005.

En el cuadro 3.10 se presenta el ingreso neto de IED de los países de América del Sur, tomando como base los promedios de los últimos quinquenios y se muestra que Brasil encabeza a los países receptores, seguido por Chile, que desplazó a Argentina de esa posición en el quinquenio 2001-2005. La Unión Europea y Estados Unidos son los principales inversionistas en el mayor mercado sudamericano. En cuanto al destino sectorial de la IED en Brasil, el sector servicios se mantiene como destino preferente.

En el quinquenio 2001-2005 Chile ocupó el segundo lugar en términos absolutos, detrás de Brasil, como país receptor de Inversión Extranjera Directa, aunque en términos relativos, ya sea con relación al PIB o al número de habitantes, Chile ocupó el primer lugar. En el bienio 2004-2005, específicamente, la IED neta canalizada hacia Chile resultó en promedio equivalente a un 7% del PIB anual, *versus* un 6% en Colombia, un 4% en Ecuador, un 3% en Uruguay y los demás países por debajo de 3% del PIB. En términos per cápita, la entrada neta de IED hacia Chile en 2005 fue de US\$ 445 por habitante, *versus* US\$ 221 en Colombia, US\$ 188 en Uruguay, US\$ 123 en Argentina, US\$ 116 en Ecuador, US\$ 112 en Venezuela y los demás países por debajo de US\$ 100 por habitante.

En 2005 Chile percibió ingresos por IED que sumaron US\$ 7 208 millones, un 0.5% más que en 2004, y una parte importante de estas entradas correspondió a reinversiones en los sectores minería, transporte y comunicaciones y energía eléctrica. En los últimos diez años el 60% de la IED captada por Chile se ha destinado al sector servicios, un 21% a recursos naturales y un 19% a manufacturas, y los países de origen de estas inversiones los encabeza España con un 30%, seguido por Estados Unidos con 22.5% y Canadá 12.7%.

CUADRO 3.10
AMÉRICA DEL SUR: ENTRADAS NETAS DE IED, 1991-2005
(en millones de dólares)

	1991-1995 ¹	1996-2000 ¹	2001-2005 ¹	2004	2005
<i>Mercosur</i>	6 445.2	36 757.1	19 883.1	22 822.1	20 398.5
Argentina	3 781.5	11 561.1	2 980.6	4 273.9	4 662.0
Brasil	2 477.4	24 823.6	16 480.7	18 145.9	15 066.3
Paraguay	103.8	185.1	53.9	69.9	69.9
Uruguay	82.5	187.2	367.9	332.4	600.3
<i>Comunidad Andina</i>	3 685.5	10 746.7	9 701.1	7 674	16 918.5
Bolivia	158.4	780.2	271.1	62.6	-279.6
Colombia	911.9	3 081.1	3 946.2	3 117	10 192.1
Ecuador	368.1	692.4	1 370.1	1 160.3	1 530.2
Perú	1 304.2	2 000.8	1 794.0	1 816	2 518.8
Venezuela	943.0	4 192.2	2 319.8	1 518	2 957.0
<i>Chile</i>	1 666.2	5 667.0	5 087.7	7 172.7	7 208.5
Total América Latina y el Caribe	20 205.8	70 638.9	58 586.2	61 503.2	68 046.3

Fuente: CEPAL (2005).

No se incluyen los centros financieros. Las cifras de IED corresponden a las entradas de inversión extranjera directa, descontados los giros de capital realizados por los inversionistas extranjeros.

(1) Promedios anuales.

B. Políticas para atraer inversión extranjera en América Latina y Chile

En el más reciente estudio de la CEPAL (2005) sobre la inversión extranjera se mencionan tres tipos de políticas para atraer inversión extranjera directa: (i) políticas pasivas, que se basan en las ventajas comparativas o en las favorables condiciones macroeconómicas del país (si ese es el caso); (ii) políticas activas, que están orientadas a la búsqueda de la eficiencia en la producción de bienes y servicios para la exportación y en la creación de encadenamientos productivos internos, con efectos beneficiosos sobre el PIB y el empleo, y (iii) políticas integradas, donde la política de inversión extranjera está coordinada e integrada con la política general de desarrollo. En casos excepcionales como los de Irlanda y Singapur, la IED ocupó el lugar de eje fundamental del desarrollo respecto del cual se alinean las demás políticas. En otros, la inversión extranjera directa ha impulsado el desarrollo de sectores de importancia estratégica.

Sin perjuicio de las modalidades institucionales específicas de cada país, un elemento común e insustituible para la promoción de inversiones extranjeras es la creación de un organismo especialmente dedicado a esta tarea. De acuerdo a una investigación de la OCDE (2005), en 2004 existían al menos 160 instituciones de este tipo a nivel nacional y más de 250 a nivel subnacional. Las dos terceras partes de estas instituciones se crearon en la última década del siglo XX, lo cual revela que se trata de un fenómeno reciente.

Los países de América Latina y el Caribe también se han incorporado a este proceso, si bien sus esfuerzos han sido más débiles que los aplicados por los países desarrollados, algunas economías en transición (República Checa y Hungría, principalmente) y países asiáticos en desarrollo (Singapur, Corea del Sur, China, Malasia y Tailandia) en temas como definición de políticas explícitas de IED y su integración a las políticas de desarrollo, actividades de promoción y mecanismos de facilitación y focalización de actividades. A pesar de lo anterior, es un hecho que 30 de los 33 países de la región ya han establecido organismos de promoción de inversiones o instituciones equivalentes que centralizan las funciones de promoción. De 15 organismos investigados por la CEPAL, 12 fueron creados en 2001-2005, sufrieron cambios de importancia o están en proceso de reorganización.

Este tipo de organismos de promoción desempeñan una amplia variedad de funciones, tanto las de carácter primario: análisis de oportunidades, imagen país, marketing focalizado, servicios al inversionista (la más utilizada) y seguimiento y servicios posteriores a la inversión, como las complementarias: mejora del entorno empresarial, asesoramiento de las autoridades, administración de incentivos (la menos usada) y aumento de la competitividad de las empresas locales. Por su parte, las actividades de promoción en el exterior, tales como participación en ferias, seminarios y visitas a empresas, son las menos frecuentes y a las que se les ha asignado una proporción menor del presupuesto. La excepción a esta norma la practican Chile, Costa Rica y México, que realizan estas actividades con alta frecuencia y a su vez le asignan un alto presupuesto.

Chile mantuvo una política pasiva de captación de IED hasta el año 1999, amparado en su estabilidad macroeconómica. En 2000 dejó de lado este enfoque, otorgando al Comité de Inversiones Extranjeras un rol más activo en la promoción de inversiones. Adicionalmente, incorporó a la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) a cumplir funciones de promoción de inversiones, organizadas en torno a programas, focalizados tanto a nivel geográfico como sectorial. El Comité de Inversiones Extranjeras ha hecho grandes esfuerzos de recopilación, generación y difusión de información sobre el país que contribuya a despertar el interés de los inversionistas extranjeros. Se partió por elaborar la oferta país y darla a conocer a través de diferentes medios (folletos, documentos, sitios web), a la vez que organizando eventos de difusión en el exterior que contaron con la participación de empresarios locales.

La instalación de oficinas o de representaciones en el exterior ha demostrado ser un instrumento imprescindible para la promoción de IED. Chile, Costa Rica y Santa Lucía han implementado modelos exclusivos de promoción en el exterior. El modelo chileno, a través de CORFO, se basa en representaciones (contratos con empresas que cumplen las funciones de promoción): están operativas las representaciones de España (Barcelona), Suecia (Estocolmo) y Estados Unidos (Boston) y se está evaluando la contratación de representantes en Italia y Alemania. La CINDE de Costa Rica tiene una oficina en Nueva York dedicada exclusivamente a la promoción de inversiones y Santa Lucía instauró un modelo de "oficinas virtuales", atendido por una persona en Nueva York y otra en Miami.

Otra característica importante del modelo chileno de promoción de IED es la celebración de convenios con los gobiernos regionales. La CORFO estableció el programa de Atracción de Inversiones Regionales mediante un convenio de financiamiento compartido entre dicha institución y los 12 gobiernos regionales, hecho que permitió la creación de equipos de trabajo regionales. Las oficinas dependen de la CORFO, pero el financiamiento es compartido con los gobiernos regionales.

En cuanto a los incentivos utilizados en América Latina y el Caribe para atraer IED, los principales son los Regímenes de Zonas Francas (que incluye exenciones del impuesto a la renta), exenciones tributarias, ley de maquila y subsidios focalizados. Los primeros permiten el libre paso de bienes, exentos de los impuestos a la exportación e importación, a lo que se suman beneficios tributarios adicionales (rebajas de hasta 100% a los impuestos que gravan a las empresas y las remesas de utilidades). Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador y Guatemala han utilizado este mecanismo como principal incentivo de atracción.

En Jamaica, Panamá, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Venezuela, en cambio, el principal incentivo es de índole tributaria, donde el monto de la exención o rebaja al impuesto a las utilidades de las empresas depende del sector al que se pretende apoyar. En México existe un decreto para el fomento y la operación de la industria maquiladora que permite el ingreso temporal de bienes sin el recargo de los impuestos asociados a este movimiento. Y los incentivos más importantes de este país que incluyen, entre otros, rebajas de impuestos locales, dotación de infraestructura de acceso, entrega o rebaja del precio de los terrenos y rebaja en el precio de los servicios básicos, son otorgados por los estados y municipios, los que operan en forma autónoma para negociar condiciones especiales con los inversionistas.

Chile diseñó un esquema mixto de incentivos que combina rebajas tributarias e incentivos financieros para promover inversiones focalizadas geográfica o sectorialmente. Se impulsa, además, un programa para atraer inversiones de alto contenido tecnológico basado en el otorgamiento de recursos no

reembolsables para el financiamiento de activos fijos, arriendos a largo plazo y formación de recursos humanos para este tipo de proyectos.

Los incentivos se pueden otorgar en forma automática o evaluando caso por caso. En la primera fórmula se establecen los requisitos que deben cumplir los proyectos para ser acreedores al incentivo, las empresas presentan sus proyectos y son evaluadas individualmente. Este sistema se aplica preferentemente en los países en que los incentivos se basan en regímenes de zonas francas, leyes de maquila o exenciones tributarias sectoriales. En el sistema de evaluación caso por caso, los incentivos se otorgan según el mérito del proyecto de inversión, de acuerdo a criterios preestablecidos. La ventaja de esta clase de incentivo es que permite focalizar el apoyo en función de los resultados esperados de los proyectos.

Además, dichos incentivos pueden ser de alcance general o centrarse en un sector determinado u otorgarse para lograr un objetivo específico. Los que se otorgan a las nuevas inversiones en zonas francas, por ejemplo, son de alcance general, mientras que, por ejemplo, uno destinado a alcanzar un fin específico puede adoptar la forma de un subsidio a la formación de recursos humanos del programa chileno de inversiones de alto contenido tecnológico.

Chile presenta un escenario mixto: por una parte el Comité de Inversiones Extranjeras promueve al país como plataforma de negocios, destacando las oportunidades de mercado que se abren con los acuerdos comerciales ya suscritos, y los que están en proceso de negociación. Por otra parte, la CORFO concentra sus actividades en los sectores industria alimentaria, tecnología (servicios habilitados por las TIC, desarrollo de programas informáticos y biotecnología) y el mercado de los bonos de carbono.

C. Atracción de IED en Investigación y Desarrollo (I+D)

La atracción de inversiones de carácter más avanzado, como I+D, requiere el diseño de incentivos más focalizados. Irlanda, por ejemplo, que ofrece la tasa tributaria más atractiva de la Unión Europea y de la OCDE para atraer IED, ofrece un conjunto de incentivos financieros adicionales para atraer inversiones en I+D, entre ellos apoyo financiero directo (*grants*) para contratación, capacitación, investigación y desarrollo y adquisición de activos fijos. La República Checa, por su parte, estableció en 2004 un programa de incentivos para atraer inversiones en centros tecnológicos relacionados con actividades productivas: se subsidia hasta el 50% de los costos de inversión en los primeros cinco años o hasta dos años de salario de los nuevos empleados, así como hasta el 35% de los costos de capacitación específica y el 65% de los de capacitación general.

Un reciente informe de la UNCTAD (2005) sobre inversiones en el mundo señala que la I+D es el segmento de la cadena de valor menos

internacionalizado, pero es el que ha crecido más vigorosamente en los últimos años. En el período 1995-2003 el gasto en I+D de las empresas suecas en el exterior aumentó del 22% al 45%, llegando a US\$ 2 470 millones. Entre 1995-2002 las empresas japonesas aumentaron su gasto de I+D en el exterior de US\$ 1 900 a US\$ 3 300 millones, equivalente esta última cifra a un 4% del gasto total de las empresas japonesas en I+D. Entre 1995-2001 las empresas alemanas incrementaron su gasto en I+D en el exterior en un 130%, llevándolo a US\$ 12 000 millones.

Los países desarrollados han sido tradicionalmente los principales destinatarios de las inversiones en I+D, lo cual sigue vigente en nuestros días. Sin embargo, en la actualidad se observa una tendencia de las empresas transnacionales –lejos las principales inversionistas en I+D– a considerar a países en desarrollo como destino de estas inversiones, siendo los principales favorecidos China e India en Asia y Brasil en América Latina.

A pesar del enorme potencial que ofrecen las inversiones en I+D, una encuesta reciente realizada por la UNCTAD (2005) revela que los organismos que promueven la IED en ALC no han fomentado activamente estas inversiones. Sus resultados muestran que sólo el 11% de los organismos de promoción de IED de América Latina y el Caribe procura activamente atraer inversiones en Investigación y Desarrollo, *versus* un 79% de los países desarrollados y un 94% de los países en desarrollo de Asia y Oceanía.

En todo caso, es necesario tener en cuenta que para facilitar las inversiones en I+D deben cumplirse ciertos requerimientos básicos, entre ellos el de una economía estable, dotación de infraestructura (sobre todo de información y telecomunicaciones), protección a la propiedad intelectual, un entorno empresarial proclive a este tipo de inversiones y la disponibilidad de investigadores. Este último, tanto en términos de cantidad como de calidad de los conocimientos específicos, es el requisito fundamental que hace atractivo a un país para este tipo de inversión.

Finalmente, la UNCTAD desarrolló un índice para medir la capacidad de innovación de los países que se basa en dos indicadores: uno que mide la actividad tecnológica (que utiliza como variables el número de investigadores, las patentes y las publicaciones técnicas, todas ellas expresadas en términos per cápita) y otro que mide el capital humano (en función de la tasa de alfabetismo y las matrículas en la educación secundaria y terciaria). Se presume que el índice de capacidad de innovación entrega una señal de la capacidad de los países de atraer IED en I+D. Sobre esta base y sobre un universo de 117 países investigados, Chile ocupa el lugar número 42, por encima de Brasil (49), Uruguay (52), Costa Rica (58), México (59), Venezuela (62), Perú (63), Colombia (68) y Ecuador (78), pero por debajo de Argentina (37). Suecia es el país líder en capacidad de innovación y Angola es el peor calificado.

D. Los acuerdos comerciales y la atracción de IED hacia Chile

En el cuadro 3.11, se muestra el stock de IED acumulada como porcentaje del PIB en varios países seleccionados. Asimismo, muestra que el stock de IED acumulada por Chile se incrementó de US\$ 10 067 millones en 1990 a US\$ 54 464 millones en 2004. Medida como porcentaje del PIB, la IED en Chile aumentó de 33.2% en 1990 a 58.2% en 2004, muy por encima del promedio mundial y del promedio de las economías en desarrollo.

En el gráfico 3.5, en tanto, se reproducen los flujos de Inversión Extranjera Directa hacia Chile entre 1990 y 2005, como porcentaje del PIB.²¹ En el quinquenio 1990 y 1994, que podemos considerar como un período sin acuerdos (recuérdese que solamente estaban vigentes en esa época los convenios firmados con Venezuela, Bolivia y Colombia, de limitada importancia desde el punto de vista de los flujos de comercio e inversión), ingresaron al país US\$ 5 777 millones (en dólares constantes de 1994) por concepto de IED, equivalente a un 2.6% del PIB acumulado en el período. El origen de esa inversión extranjera provino en un 84% de países que actualmente tienen acuerdos de libre comercio vigentes con Chile.

Entre 1995-2002 ya estaban en vigencia los acuerdos que Chile firmó con Venezuela, Bolivia, Colombia, Ecuador, Mercosur, Canadá, México y Perú, con una significación en las exportaciones chilenas inferior al 20% y con una importancia marginal en materia de captación de IED hacia Chile. No obstante, en dicho período se logró captar un volumen de IED hacia el país que ascendió a US\$ 41 580 millones (en dólares constantes de 2002), equivalente a un 8.5% del PIB acumulado en el período. El origen de esta inversión extranjera provino en más de un 90% de países que actualmente tienen convenios de libre comercio vigentes con Chile, especialmente de España, Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido.

Por su parte, entre 2003 y 2005 entraron en vigencia los acuerdos comerciales más importantes para Chile desde el punto de vista del volumen de comercio de exportación e importación, así como de captación de IED. Como se aprecia en el gráfico anterior, en esos años se superaron, como porcentaje del PIB, las captaciones de inversión extranjera directa de los primeros años del siglo XXI, pero se lograron resultados inferiores a los observados durante el período 1995-2002.

Los flujos de IED hacia Chile alcanzaron un récord en 1999, pero en los años siguientes comenzaron a caer como consecuencia de un fuerte deterioro

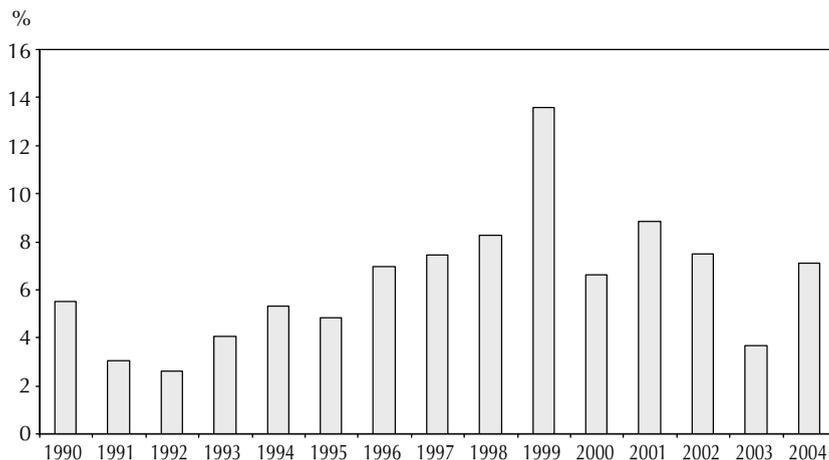
²¹ La información sobre los flujos anuales de IED hacia Chile se obtuvo del *World Investment Report* de la UNCTAD (años 1996 a 2006), en tanto que el PIB chileno en dólares se obtuvo del Banco Central de Chile (PIB nominal en pesos de cada año dividido por el tipo de cambio promedio (\$/USD) observado en cada año).

CUADRO 3.11
STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA EN PAÍSES
SELECCIONADOS, 1990-2004
(en porcentaje del PIB)

Países	1990	2000	2003	2004
Brasil	8.0	17.2	25.8	25.2
Chile	33.2	60.7	65.0	58.2
China	5.8	32.2	35.6	14.9
España	12.8	25.7	27.4	34.9
Estados Unidos	6.9	12.4	14.1	12.6
Francia	7.1	19.8	24.7	26.5
Hungría	1.7	49.3	51.8	60.7
India	0.5	3.8	5.4	5.9
Indonesia	34.0	40.4	27.5	4.4
Irlanda	71.5	144.1	129.7	126.3
Malasia	23.4	58.5	57.2	39.3
México	8.5	16.7	26.5	27.0
Nueva Zelanda	18.2	45.0	49.1	51.5
Reino Unido	20.6	30.4	37.4	36.3
Sudáfrica	8.2	33.9	18.5	21.7
República de Corea	2.1	7.3	7.8	8.1
<i>Países en Desarrollo</i>	14.7	29.3	31.4	29.1
<i>Mundo</i>	9.3	19.3	22.9	21.7

Fuente: UNCTAD (2005).

GRÁFICO 3.5
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA HACIA CHILE
(en porcentaje del PIB)



Fuente: UNCTAD y Banco Central de Chile.

de las condiciones de desenvolvimiento de la economía mundial, causado por la crisis asiática, que afectó los flujos de IED hacia la mayoría de los países, con la excepción de China. Entre 2001-2003 el mercado de fusiones y adquisiciones –que se había convertido en la fuerza impulsora de la IED en el mundo y en Chile– también colapsó al enfrentar un ambiente de incertidumbre en la economía global, que se reflejaba en caídas en el precio de las acciones, debilidad en los resultados de las corporaciones e importantes recortes en la expansión presupuestaria de las compañías multinacionales.

El repunte experimentado por la IED hacia Chile en 2004 y 2005 no se puede atribuir a la firma de los últimos acuerdos comerciales, ya que en esencia el origen de la IED hacia el país no ha experimentado cambios significativos en los últimos años. Sin perjuicio que la firma de estos acuerdos abre perspectivas de una mayor afluencia de capitales externos en los próximos años, el tema principal con relación a esta materia tiene que ver con la calidad de las nuevas inversiones, en especial de las destinadas a I+D, no obstante que ello involucre un mayor tiempo.

E. Efectos sobre el empleo de la IED²²

Con el objetivo de estimar el impacto de la IED sobre el empleo, la información disponible sobre IED materializada ha sido segmentada entre aquella con impacto macroeconómico, de la que sólo representa cambios de propiedad o constitución de Fondos de Inversión que financian capital de riesgo productivo.

En efecto, para la estimación de los impactos de los flujos materializados de IED sobre el empleo deben tomarse en cuenta algunas consideraciones conceptuales asociadas con su depuración. En efecto, el Comité de Inversiones Extranjeras considera como inversión a todos los flujos materializados independientemente de su carácter productivo; es decir, las compras de empresas por parte de capitales extranjeros son consideradas como inversión, aun cuando en muchos casos ello no implique incrementar la capacidad productiva: que es el concepto preciso que se considera en teoría económica como inversión.

En el caso chileno, un conjunto significativo de inversiones se ha orientado a la compra de grandes empresas de sectores tales como telecomunicaciones, servicios financieros (bancos), empresas de utilidad pública (electricidad, sanitarias), entre otras. Por ello, y para efectos de las estimaciones de este estudio, se ha decidido excluir a los flujos principalmente financieros y a las

²² Estas estimaciones han sido desarrolladas con el objetivo de complementar las obtenidas de los flujos de comercio exterior que se presentan en el capítulo siguiente, y están contenidas en Velásquez, Frigolett y Riffo (2008).

inversiones que han implicado la compra de grandes empresas (en los casos en donde se pudo identificar este tipo de operaciones). Así, se considera que las inversiones restantes constituyen un saldo más preciso que permitirá evaluar los impactos sobre el empleo.

Los sectores con mayor incidencia en los flujos de IED productiva, es decir, que han implicado un incremento en la capacidad productiva son: minería, industria y obras de ingeniería. Para estos sectores se estimó cuánto de la IED corresponde a inversión e construcción y en maquinaria y equipos.

El procedimiento utilizado consistió en estimar las proporciones de ambos componentes para cada rama de actividad económica de acuerdo con la matriz de inversión derivada de la MIP 2003. Debido a que la inversión en industria y en obras de ingeniería se presenta con una mayor desagregación, se estimaron los coeficientes respectivos como un promedio ponderado. Una vez obtenidas dichas proporciones, se aplicaron a los flujos de IED de los tres sectores mencionados para obtener los valores en dólares. Se aplicó el tipo de cambio promedio para llevar las cifras a miles de pesos de 1996 y 2003. Dichos valores finales se aplicaron en el modelo de MIP desarrollado para el estudio para obtener los impactos en producción bruta, valor agregado y empleo directo e indirecto generado por los flujos de inversión extranjera directa para los períodos 1990-1999 y 2000-2006.

A continuación se presentan los resultados de acuerdo con cada uno de los principales sectores receptores de Inversión Extranjera Directa para el componente de *construcción*. El supuesto fundamental, en este caso, radica en que el efecto de la IED sobre el empleo se materializa en este tipo de actividades, y que cuando se trata de maquinarias y equipos, fundamentalmente importadas, no se registra efecto empleo asociado. Tampoco es posible obtener una estimación en el empleo generado en las respectivas etapas de operación y de producción asociado con cada proyecto, por lo que se trata de una estimación que debe ser considerada como un *límite inferior* en la generación de empleo asalariado.

– *Para el período 2000-2006*

El total de empleos generados en promedio para el período 2000-2006, se estima en 418 093, los que se distribuyen en 260 974 de carácter directo y 157 119 indirectos. En efecto, en el sector minería, para el promedio del período, el componente de construcción de la IED, que alcanzó a 2.4 billones de pesos, generó un número total de ocupados de 202 mil personas, de las cuales 118.7 mil correspondieron a empleos directos y 83.8 mil a empleos indirectos. El empleo asalariado total medio anual generado, se estima en 59 728 puestos de trabajo y es un 7.4% inferior al promedio anual creado en el período 1990-1999.

El segundo sector con mayor impacto corresponde a las obras de ingeniería (correspondientes a inversiones dirigidas a los sectores eléctrico, obras hidráulicas y construcción). En este caso, para un monto global de 1.8 billones de pesos de componente de construcción de la IED, se generan 159 mil empleos, de los cuales 109 mil son directos y 50.1 mil indirectos. Finalmente, para el caso del sector industrial, se determinaron 723 mil millones de pesos en componente de construcción de la IED acumulada en el período 2000-2006, los cuales generaron un total de 56.2 mil empleos con una distribución de 33 mil directos y 23.2 mil indirectos.

Según el estudio citado, en la generación de empleo directo e indirecto desagregado según productos requeridos como insumos para el componente de construcción de la IED acumulada en el período 2000-2006, destacan los servicios inmobiliarios y empresariales que dan cuenta de más del 20% del empleo indirecto en los tres sectores, superando el 30% en el caso de obras de ingeniería. Le siguen en importancia los productos metálicos que llegan casi al 40% en el caso de industria; los servicios comerciales, con cifras cercanas al 9%; los productos básicos de metales no ferrosos y, finalmente, los servicios de hotelería y restaurantes, principalmente en el caso de la minería. Este último fenómeno puede explicarse por la fuerte inmigración de mano de obra que generan los proyectos mineros de la zona norte, desde el resto del país.

– *Para el período 1990-1999*

Un ejercicio similar al anterior realizado para el período 1990-1999 permite estimar que el total de empleos generados en promedio en el período 2000-2006, fue de 645 125, los que se distribuyen en 396 956 de carácter directo y 248 169 indirectos. En primer término, en el sector minería, para el promedio del período 1990-1999, el componente de construcción de la IED, que alcanzó a 2.9 billones de pesos, generó un número total de ocupados de 398.3 mil personas, de las cuales 239.6 mil correspondieron a empleos

CUADRO 3.12
 EMPLEO GENERADO POR IED ACUMULADA 2000-2006 Y 1990-1999 EN TRES SECTORES PRINCIPALES
 PARA EL COMPONENTE CONSTRUCCIÓN

Períodos	2000-2006				1990-1999			
	Sectores	Total	Minería	Obras de ingeniería	Industria	Total	Minería	Obras de ingeniería
Empleo total	418 093	202 494	159 404	56 195	645 125	398 284	135 491	111 350
– Directos	260 974	118 691	109 269	33 014	396 956	239 609	92 021	65 326
– Indirectos	157 119	83 803	50 135	23 181	248 169	158 676	43 470	46 023
Empleo promedio	59 728	28 928	22 772	8 028	64 513	39 828	13 549	11 135
– Directos	37 282	16 956	15 610	4 716	39 696	23 961	9 202	6 533
– Indirectos	22 446	11 972	7 162	3 312	24 817	15 868	4 347	4 602

Fuente: Velásquez, Frigolett y Riffo (2008).

directos y 158.7 mil a empleos indirectos. El empleo asalariado medio anual generado se estima en 64 513.

El segundo sector con mayor impacto corresponde a las obras de ingeniería (correspondientes a inversiones dirigidas a los sectores eléctrico, obras hidráulicas y de construcción). En este caso, para un monto global de 952 mil millones de pesos de componente de construcción de la IED se generan 135.5 mil empleos, de los cuales 92.0 mil son directos y 43.5 mil indirectos. Finalmente, para el caso del sector industrial, se determinaron 882 mil millones de pesos en componentes de construcción de la IED acumulada en el período 1990-1999, los cuales generaron un total de 111.4 mil empleos con una distribución de 65.3 mil directos y 46.0 mil indirectos.

De acuerdo con el estudio citado, en la generación de empleo directo e indirecto desagregado según productos requeridos como insumos para el componente de construcción de la IED acumulada 1990-1999, destacan los servicios inmobiliarios y empresariales, que para este período dieron cuenta del 25% en minería, 31% en obras de ingeniería y 20% en industria. Le siguen en importancia los productos metálicos, que llegan un 37.5% en el caso de industria; 17.1% en minería, y 13.6% en obras de ingeniería. Una participación considerable tienen los servicios de hotelería y restaurantes en el sector minería, con un 13.8%. En el caso de obras de ingeniería e industria también se observa una participación significativa de los productos: vidrio, productos de vidrio y productos minerales no metálicos; productos básicos de metales no ferrosos, hierro y acero, y servicios comerciales, todos con una participación en torno a 6%.

IV. EFECTOS SOBRE EL EMPLEO DERIVADOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

Este capítulo está destinado a cuantificar los efectos que la expansión de las exportaciones hacia los países con los cuales Chile tiene acuerdos comerciales ha tenido sobre el nivel de empleo y a proyectar su evolución para el período 2007-2010. Adicionalmente, se analizan las características de los empleos generados, a partir de la información disponible sobre sus remuneraciones.

Como se señala en Díaz y Ramos (1998), respecto de los efectos de la apertura comercial, y en particular de los acuerdos comerciales, existe la creencia de que dado que las exportaciones chilenas están basadas principalmente en recursos naturales, éstas tendrían el carácter de enclave con poco arrastre sobre el resto de la economía y que, por lo tanto, generan poco empleo, o que cuando excepcionalmente generan mucho empleo son empleos de baja calidad y productividad, pagando salarios exigüos. En este apartado se presentará evidencia que permitirá discutir dicha afirmación.

1. APERTURA Y DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA

El cuadro 4.1 ilustra los cambios significativos que ha registrado la economía chilena en cuanto a su mayor exposición al intercambio comercial con el exterior en los últimos 35 años, en el marco de un proceso que se inició con la apertura unilateral en la segunda mitad de los años setenta, y que ha sido profundizada desde inicios de los noventa con la suscripción de múltiples acuerdos comerciales, junto con una activa participación en instancias multilaterales.

Así, se observa que entre 1970 y 2005 se pasó de una estructura prácticamente monoexportadora, basada en el cobre y concentrada en muy pocos mercados, a otra donde han surgido innumerables nuevos productos y varias decenas de nuevos mercados de destino. Si bien los productos mineros, particularmente el cobre, representan actualmente la mitad de los ingresos por exportaciones, en el período de análisis ha tenido lugar un desarrollo creciente de las exportaciones de recursos naturales procesados y no procesados de tipo forestal, agrícola y pesquero, así como de productos manufacturados y

servicios no financieros. Como resultado de ello, las exportaciones no-cobre se elevaron de 24.5% en 1970 a 54.9% en 2005.

El número de productos exportados se multiplicó por más de 26 veces entre 1970 y 2005 y casi se duplicó entre 1990 y 2005, mientras que los mercados de destino han aumentado en más de seis veces, logrando así una estructura de mercados más diversificada, en la que han ganado importancia los países asiáticos y de América del Norte, desplazando a la Unión Europea.

CUADRO 4.1
DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA, 1970-2005

Indicadores	1970	1990	2005
1. Exportaciones (en MMUS\$)	1 111.8	8 372.7	40 573.7
a) Cobre	75.5%	45.5%	45.1%
b) No cobre	24.5%	54.5%	54.9%
2. N° de productos CUCI v.1 a 4 dígitos	200	2 796	5 307
3. Mercados	31	122	190
4. Exportaciones según mercados de destino (% del total)	12%	26%	34%
a) Asia	61%	37%	22%
b) Unión Europea	12%	13%	12%
c) América Latina (sin México)	15%	18%	22%
d) Nafta			

Fuente: Prochile.

Con el objetivo de identificar la importancia del comercio hacia los países o bloques vinculados con los acuerdos comerciales vigentes por grupos de bienes o de actividades productivas de origen, se diseñó una nueva clasificación de actividades productivas que reagrupa a las utilizadas en la Matriz Insumo Producto (2003) y establece relaciones de equivalencia con las que provienen del Servicio Nacional de Aduanas, procesadas por la Direcon según el Sistema Armonizado Chileno (SACH) de comercio exterior, del Censo de Población (2002) y de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE-INE).

En el cuadro 4.2 se muestran los grupos de bienes según la clasificación adoptada, junto con la información sobre el grado de apertura entre 1996 y 2003,²³ y el peso que adquieren los países y bloques vinculados a los

²³ Se utilizan estos años, pues se dispone de las Matrices Insumo Producto.

acuerdos comerciales en sus exportaciones totales. Los grupos mencionados se muestran en orden decreciente, en función de la mayor importancia que ha adquirido la proporción de su producción bruta destinada a exportaciones entre los años señalados.

Puede observarse que en siete grupos el grado de apertura se incrementó en más de 10 puntos porcentuales, entre los que destacan en los tres primeros lugares bienes de origen agropecuario y agroindustrial. En efecto, las exportaciones de envasado y conservas de frutas y legumbres, como proporción de su producción bruta, alcanzaron un 76.5% en 2003, y a cerca de casi un 70% en el caso de las industrias vinícolas. En el caso de las actividades de matanza de ganado, preparación y conservas de carne, el aumento es especialmente significativo, ya que la proporción destinada a exportaciones creció desde 2.2% en 1996 a 16% en 2003. Entre estos siete primeros grupos señalados, es preciso considerar la importancia de la pesca extractiva, cultivos y elaboración donde el coeficiente también alcanza a casi 70% en 2003, y fuera de éstos, por su importancia, a las actividades de extracción de minerales metalíferos (de producción de cobre y hierro) y de carbón y otras actividades mineras, las que destinan un 81.6% y 66.2% de su producción a los mercados externos, respectivamente.

Si se considera, por su parte, la proporción de las exportaciones destinadas hacia países o bloques de países con los cuales se mantienen en vigencia acuerdos comerciales, se observan cambios respecto de la distribución señalada anteriormente. En efecto, los primeros siete grupos que lideran el aumento de las exportaciones a tales destinos registraron incrementos iguales o superiores a 20 puntos porcentuales en el período. Así, destacan la fabricación de productos lácteos, de prendas de vestir, de productos de caucho y plástico, ediciones e impresiones, fabricación de muebles, de maquinaria y equipo y la silvicultura y de productos de la madera y papel.

Adicionalmente, es necesario considerar que los grupos de actividades que presentan las mayores proporciones de envíos de su producción a países con acuerdos comerciales no coinciden plenamente con los que la han aumentado entre los años 1996 y 2003. En esta situación se encuentran la industria vinícola, agricultura, ganadería, caza y servicios conexos, la fabricación de muebles y la extracción de minerales metalíferos, lo que muestra evidencia de un mayor grado de diversificación de los envíos hacia destinos con acuerdos comerciales.

CUADRO 4.2
GRADO DE APERTURA SEGÚN GRUPOS DE BIENES Y PARTICIPACIÓN EN ACUERDOS COMERCIALES

Grupos de bienes	Export/PBruta (%)		Variación (ptos %)		ExportAC (%)		Variación (ptos %)
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	
	(CR10) Envasado y conservas de frutas y legumbres	56.4	76.5	20.1		48.0	
(CR19) Industrias vinícolas	50.9	69.6	18.7		74.0	77.5	3.5
(CR9) Matanza de ganado, preparación y conservas de carne	2.2	16.0	13.8		43.7	52.0	8.3
(CR7) Extracción de petróleo crudo y gas natural, y combustibles	3.7	17.0	13.3		-	-	-
(CR29) Fabricación de metales comunes	22.3	34.8	12.5		48.1	60.7	12.6
(CR5) Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	56.6	68.8	12.2		31.8	50.6	18.8
(CR26) Fabricación de sustancias y productos químicos	14.0	24.2	10.2		40.3	60.2	19.9
(CR1) Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	16.6	24.9	8.3		64.0	77.0	13.0
(CR4) Silvicultura, productos de la madera y papel	38.0	45.3	7.3		40.7	60.7	20.0
(CR31) Fabricación de maquinaria y equipo	21.3	27.8	6.5		15.3	38.4	23.1
(CR27) Fabricación de productos de caucho y plástico	9.3	15.1	5.8		12.1	46.1	34.0
(CR22) Fabricación de productos textiles	16.2	20.8	4.6		29.5	33.2	3.7
(CR32) Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	10.9	15.3	4.4		46.4	71.5	25.1
(CR12) Fabricación de productos lácteos	3.1	6.3	3.2		0.0	73.2	73.2
(CR13) Productos de molinería	2.5	5.2	2.7		-	-	-
(CR16) Fabricación y refinera de azúcar	4.2	6.5	2.3		-	-	-
(CR28) Fabricación de otros productos minerales no metálicos	2.6	4.9	2.3		32.6	32.9	0.3
(CR6) Extracción de carbón y otras actividades mineras	64.2	66.2	2.0		79.3	76.9	-2.4
(CR24) Cuero y calzado	5.4	7.3	1.9		29.9	46.2	16.3
(CR18) Destilación, rectif. y mezcla de bebidas espirituosas	1.1	2.8	1.7		-	-	-
(CR23) Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	4.9	5.6	0.7		33.4	68.1	34.7
(CR30) Fabricación de productos elaborados de metal	6.7	6.5	-0.2		21.5	33.4	11.9
(CR20) Cervezas y bebidas no alcohólicas	2.5	2.2	-0.3		-	-	-
(CR8) Extracción de minerales metalíferos	82.0	81.6	-0.4		56.1	68.5	12.4
(CR14) Elaboración de alimentos preparados para animales	1.3	0.4	-0.9		-	-	-
(CR15) Fabricación de productos de panadería	3.9	1.5	-2.4		-	-	-
(CR11) Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	11.6	9.1	-2.5		40.2	26.5	-13.7
(CR21) Elaboración de productos de tabaco	10.1	6.5	-3.6		-	-	-
(CR17) Elaboración de productos alimenticios diversos	24.4	20.2	-4.2		7.4	25.1	17.7
(CR25) Actividades de edición e impresión	10.1	5.2	-4.9		2.7	35.1	32.4

Fuente: Elaboración propia según Direcon y el Banco Central de Chile.

2. EL IMPACTO EN LOS NIVELES DE EMPLEO

Considerando la creciente relevancia de la inserción y apertura externa de la economía chilena, así como del número de países y bloques de países que participan de los acuerdos comerciales, interesa ahora identificar cuál es el impacto de ésta en los niveles de empleo.

El método de estimación adoptado se basa en la utilización del instrumental de la Matriz Insumo Producto (MIP), a partir del cual pueden realizarse estimaciones de las intensidades de uso de empleo, grados de apertura y remuneraciones medias.²⁴ El Banco Central de Chile publicó en el mes de noviembre de 2006 la MIP nacional con base 2003, la que cuenta con una desagregación a 78 ramas de actividad económica. Con base en esta MIP y la del año 1996, se realizaron cálculos de las matrices inversas para ambos años, y así determinar los efectos productivos directos e indirectos.

El efecto indirecto sobre el empleo se genera a partir de la utilización que un sector económico de la producción de otros sectores, a modo de insumos, los cuales son a su vez generados mediante el uso de capital y trabajo. Así, el empleo indirecto es aquel que tiene lugar a través de la cadena de relaciones intersectoriales que se originan a partir del impacto directo generado por la producción de un sector económico determinado.

A. Estimación de niveles de empleo asalariado: 1996-2003

Para estimar los efectos directos e indirectos de empleo se utilizaron los multiplicadores del empleo, los que corresponden a la suma de efectos directos e indirectos asociados a un aumento del valor bruto de la producción, y se obtienen a partir de los coeficientes técnicos que se registran en la matriz de insumo producto.

Se requirió, en primer término, elaborar estimaciones de empleo promedio para los años 1996 y 2003 en particular de la categoría *Asalariados*, dado que la más reciente información publicada sobre la MIP no contiene la estimación del ingreso mixto, lo que habría permitido estimar el empleo por cuenta propia.

Para la estimación de los niveles absolutos de empleo asalariado 1996 y 2003, requeridos para la estimación de los coeficientes directos e indirectos de empleo, se recurrió a tres fuentes de información principales: el Censo de Población 2002, con una desagregación de 58 actividades, la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) para los años 1996 y 2003, a un nivel de desagregación de 72 actividades, y la Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA)

²⁴ Este último factor también resulta de interés para el análisis de las características de los empleos generados.

1996 y 2003, y se compatibilizaron las distintas clasificaciones de empleo de los dos primeros con la correspondiente a ramas de actividad de la Matriz Insumo Producto (MIP) 2003.

Se optó por considerar la información por rama y categoría del Censo de Población en función de dos criterios. En primer término, el Censo de Población entrega un mayor número de asalariados que la ENE para el mismo período de medición y, por otra parte, dado que el nuevo marco muestral de la ENE indica que la encuesta antigua tendía a subestimar la categoría asalariados, se optó por la información censal.

Los valores absolutos de cada rama del Censo de Población 2002, asimiladas a las categorías de la MIP, se proyectaron hacia el año 2003 y hacia atrás al año 1996, de manera de asimilar dichos valores a los años base 1996 y 2003 de las MIP, y mediante las tasas de variación trimestrales según ramas de actividad económica desde julio-agosto 2002 hasta octubre-diciembre de 2003 de la ENE y de los cuatro trimestres 1996, se aplicaron a los datos censales.

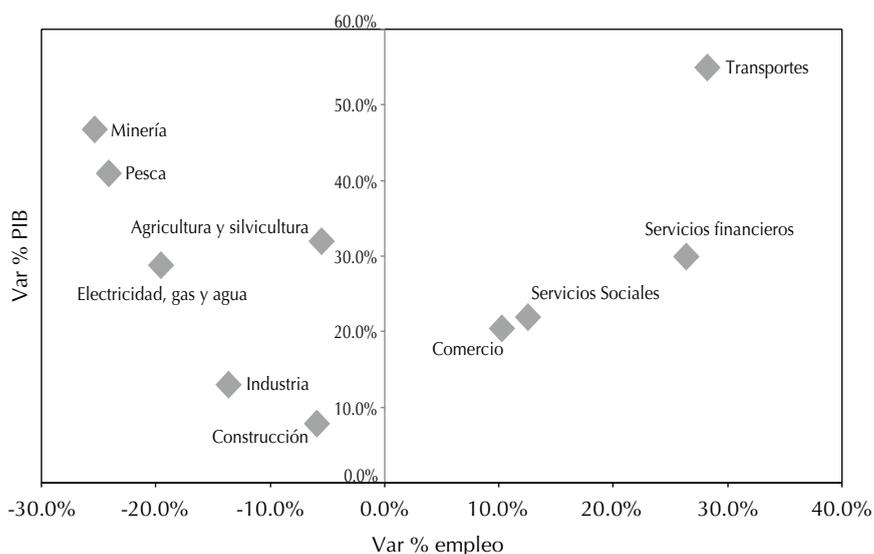
Al nivel de la industria alimenticia y de bebidas se efectuaron estimaciones más desagregadas, ya que el Censo de Población 2002 no entrega mayor apertura. Para lo anterior se utilizó la Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) para los años 1996 y 2003 que cuenta con una desagregación compatible con las MIP 1996 y 2003. De las ENIA se obtuvo el empleo absoluto a nivel de cuatro dígitos de la CIU rev. 2. Al total obtenido se le descontaron los propietarios (empleadores) quedando el total de asalariados como saldo. Luego se obtuvieron las participaciones de cada rama, las que se aplicaron a los datos agregados del Censo de Población para las industrias alimenticias e industria de bebidas. Las estimaciones obtenidas de asalariados para los años 1996 y 2003 se muestran en el cuadro 4.3.

El gráfico 4.1 presenta las variaciones porcentuales entre los años 1996 y 2003, del empleo en cada rama y del producto generado, en cada caso.

En el período señalado, el empleo asalariado registró un aumento de sólo un 4.5%, lo que refleja el efecto de la significativa disminución de la creación de empleos verificada a finales de los años noventa, y una lenta recuperación del empleo dependiente en los primeros años de la actual década, no obstante que todos los sectores productivos señalados registraron aumentos en la actividad económica.

La información muestra, además, que el aumento del empleo se registró en los sectores de transportes, comercio y servicios, mientras que en las ramas con mayor orientación respecto del comercio exterior, como agricultura, silvicultura, pesca, minería e industria manufacturera se registraron disminuciones de empleo. Esto último también se ve reflejado a nivel de los grupos de actividades utilizadas según Códigos MIP y presentadas en el cuadro 4.3, y que ocupan las clasificaciones comprendidas entre CR1 y CR32, ya que se observa que sólo en siete de ellas el empleo aumentó.

GRÁFICO 4.1
EMPLEO ASALARIADO Y PIB: VARIACIONES PORCENTUALES, 2003-1996



Fuente: Elaboración propia según INE y Banco Central de Chile.

CUADRO 4.3
EMPLEO ASALARIADO PROMEDIO SEGÚN RAMAS, 1996 Y 2003
(*número de personas y variación porcentual*)

Código MIP	Actividad Económica	1996	2003	Var %
CR19	Industrias vinícolas	3 898	13 188	238.3
CR40	Actividades conexas de transporte	38 067	67 796	78.1
CR39	Transporte por vía aérea	7 561	12 448	64.6
CR15	Fabricación de productos de panadería	20 897	32 734	56.6
CR29	Fabricación de metales comunes	19 322	29 376	52.0
CR41	Correo y telecomunicaciones	39 991	59 793	49.5
CR9	Matanza de ganado, prep. y conservas de carne	18 887	26 829	42.1
CR43	Servicios empresariales y actividades inmobiliarias	315 944	440 941	39.6
CR36	Hoteles y restaurantes	103 042	122 364	18.8
CR46	Enseñanza	275 369	323 489	17.5
CR45	Administración pública, defensa, planes de seguridad social	213 246	245 630	15.2
CR11	Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	1 857	2 129	14.7
CR27	Fabricación de productos de caucho y plástico	16 286	18 627	14.4
CR37	Transporte por vía terrestre, transporte por tuberías	150 341	167 700	11.5

Código MIP	Actividad Económica	1996	2003	Var %
CR49	Otras actividades de tipo servicio	146 050	159 964	9.5
CR47	Actividades de servicios sociales y de salud	182 944	200 213	9.4
CR35	Comercio	678 527	741 585	9.3
CR26	Fabricación de sustancias y productos químicos	31 323	33 317	6.4
CR30	Fabricación de productos elaborados de metal	53 864	54 684	1.5
CR25	Actividades de edición e impresión	29 087	29 087	0.0
CR4	Silvicultura, productos de la madera y papel	128 543	121 744	-5.3
CR1	Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	398 889	377 339	-5.4
CR34	Construcción	429 562	404 258	-5.9
CR48	Actividades de esparcimiento, culturales y deportivas	46 503	42 056	-9.6
CR42	Intermediación financiera, seguros y pensiones	114 603	103 204	-9.9
CR31	Fabricación de maquinaria y equipo	34 590	30 500	-11.8
CR13	Productos de molinería	6 238	5 443	-12.7
CR38	Transporte por vía acuática	9 373	8 172	-12.8
CR10	Envasado y conservas de frutas y legumbres	22 217	19 357	-12.9
CR8	Extracción de minerales metalíferos	53 476	44 153	-17.4
CR12	Fabricación de productos lácteos	15 240	12 456	-18.3
CR33	Electricidad, gas y agua	40 912	32 895	-19.6
CR17	Elaboración de productos alimenticios diversos	16 904	12 935	-23.5
CR5	Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	145 060	110 192	-24.0
CR22	Fabricación de productos textiles	31 452	23 105	-26.5
CR32	Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	66 249	47 355	-28.5
CR28	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	22 906	15 293	-33.2
CR7	Extracción de petróleo crudo y gas natural, y combustibles	4 176	2 788	-33.2
CR6	Extracción de carbón y otras actividades mineras	25 929	15 567	-40.0
CR20	Cervezas y bebidas no alcohólicas	18 572	10 771	-42.0
CR24	Cuero y calzado	22 243	11 877	-46.6
CR23	Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	57 084	27 305	-52.2
CR21	Elaboración de productos de tabaco	1 152	360	-68.7
CR14	Elaboración de alimentos preparados para animales	11 701	3 332	-71.5
CR18	Destilación, rectific. y mezcla de bebidas espirituosas	8 824	2 470	-72.0
CR16	Fabricación y refinería de azúcar	4 369	1 038	-76.2
Total		4 083 272	4 267 862	4.5

Fuente: Elaboración propia según INE y Banco Central de Chile.

B. Estimación de coeficientes de empleo directo e indirecto, según ramas 1996-2003

Para la estimación de los impactos de los acuerdos comerciales se utilizó la información de exportaciones del Servicio Nacional de Aduanas, procesadas por la Direcon, la que permitió contar con valores FOB, países y grupos de productos clasificados según el Sistema Armonizado Chileno (SACH) de comercio exterior. Las bases disponibles cubren desde el año 1990 al 2005, y esta base de datos debió ser pareada con la información de las MIP y de las bases de empleo para obtener un clasificador de productos homogéneo.

La evaluación de los impactos de los acuerdos sobre el empleo se realizó a partir de un análisis *ex post* sobre lo ocurrido entre los años que sirven de base para las dos últimas Matrices Insumo Producto disponibles: 1996 y 2003, y sobre esta base se pueden observar las transformaciones ocurridas a nivel de los coeficientes técnicos directos e indirectos y sus efectos sobre el empleo.

Para vincular el empleo con la apertura externa, resulta útil resumir el estado de la apertura según grupos de productos y ordenarlos de acuerdo a su grado de apertura, expresado como la proporción de las exportaciones sobre la producción bruta total. Los resultados obtenidos se presentan en el cuadro 4.4, y se obtienen nueve ramas exportadoras, seis semiexportadoras y 31 ramas orientadas al mercado interno.

Respecto de la intensidad de empleo, ésta se analiza considerando tanto el *empleo directo* generado y del *empleo indirecto* asociado, y para contar con un indicador de intensidad relativa se utilizó el empleo directo e indirecto generado por un incremento en la demanda final de mil millones de pesos de producción bruta.

Dicho incremento de la demanda final se traduce en un incremento de la producción bruta del propio sector más la producción bruta del resto de los sectores encadenados vía funciones de costos. A su vez, el incremento de la producción bruta se traduce luego en incrementos del valor agregado –directo e indirecto– donde, a partir de la estructura de los componentes de dicho valor agregado, se determinan las remuneraciones directas e indirectas generadas. Como se conoce inicialmente el nivel de las remuneraciones medias puede determinarse el contenido de empleo directo e indirecto.

Al clasificar a las distintas ramas de actividad según su grado de apertura se obtienen tres grupos:

– *Ramas exportadoras*

Estas representaron en 2003 el 69.7% de las exportaciones totales, aunque sólo el 20% de la producción bruta total del país. Por su parte, en cuanto a la generación de empleo presentan en promedio un relativo balance entre los

CUADRO 4.4
 ACTIVIDADES ECONÓMICAS SEGÚN GRADO DE APERTURA Y COEFICIENTES DE EMPLEO, 2003
 (en porcentaje y número de personas)

Código	Ramas de actividad	Exportaciones/ P. Bruta	Estructura de exportaciones	Coefficiente directo de empleo (trabajadores/ mil millones de \$)	Coefficiente indirecto de empleo (trabajadores/ mil millones de \$)
CR38	Transporte por vía acuática	89.1	5.8	7	11
CR8	Extracción de minerales metalíferos	81.6	31.4	7	22
CR10	Envasado y conservas de frutas y legumbres	76.5	2.0	35	60
CR19	Industrias vinícolas	69.6	2.7	21	50
CR5	Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	68.8	8.4	61	27
CR6	Extracción de carbón y otras actividades mineras	66.2	4.2	15	22
CR39	Transporte por vía aérea	58.8	3.6	11	19
CR4	Silvicultura, productos de la madera y papel	45.3	9.6	45	22
CR29	Fabricación de metales comunes	34.8	2.1	37	23
Exportadoras			69.7	25	24
CR31	Fabricación de maquinaria y equipo	27.8	1.6	25	22
CR1	Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	24.9	4.5	130	24
CR26	Fabricación de sustancias y productos químicos	24.2	3.7	14	24
CR40	Actividades conexas de transporte	21.4	1.8	48	24
CR22	Fabricación de productos textiles	20.8	0.4	63	28
CR17	Elaboración de productos alimenticios diversos	20.2	0.8	26	38
Semiexportadoras			12.8	62	25
CR7	Extracción de petróleo crudo y gas natural, y combustibles	17.0	2.3	1	5
CR9	Matanza de ganado, prep. y conservación de carne	16.0	1.1	24	104
CR32	Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	15.3	0.3	143	33
CR27	Fabricación de productos de caucho y plástico	15.1	0.8	20	19
CR35	Comercio	11.3	6.6	76	27
CR11	Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	9.1	0.1	17	37
CR24	Cuero y calzado	7.3	0.1	49	29
CR21	Elaboración de productos de tabaco	6.5	0.0	4	47
CR16	Fabricación y refinería de azúcar	6.5	0.0	8	91
CR30	Fabricación de productos elaborados de metal	6.5	0.3	53	24
CR12	Fabricación de productos lácteos	6.3	0.2	19	70
CR23	Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	5.6	0.1	63	33
CR13	Productos de molinería	5.2	0.1	19	77
CR25	Actividades de edición e impresión	5.2	0.2	46	32
CR28	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	4.9	0.3	18	19
CR41	Correo y telecomunicaciones	4.6	0.6	31	25
CR43	Servicios empresariales y actividades inmobiliarias	3.6	2.0	61	13
CR37	Transporte por vía terrestre, transporte por tuberías	3.4	0.9	39	19
CR42	Intermediación financiera, seguros y pensiones	3.0	0.6	29	15
CR18	Destilación, rectific. y mezcla de bebidas espirituosas	2.8	0.0	35	64
CR20	Cervezas y bebidas no alcohólicas	2.2	0.1	13	31
CR15	Fabricación de productos de panadería	1.5	0.1	48	45
CR36	Hoteles y restaurantes	0.6	0.0	86	49
CR46	Enseñanza	0.5	0.0	102	20
CR14	Elaboración de alimentos preparados para animales	0.4	0.0	5	57
CR33	Electricidad, gas y agua	0.0	0.0	15	13
CR34	Construcción	0.0	0.0	55	27
CR45	Administración pública, defensa, planes de seguridad social	0.0	0.1	71	12
CR47	Actividades de servicios sociales y de salud	0.0	0.0	77	16
CR48	Actividades de esparcimiento, culturales y deportivas	0.0	0.3	62	23
CR49	Otras actividades de tipo servicio	6.4	0.0	103	19
Mercado interno			17.5	52	24
Total			100.0	50	24

Fuente: Elaboración propia.

empleos directos e indirectos generados por cada mil millones de pesos de producción bruta: 25 y 24, respectivamente. Ello implica que generan sólo la mitad de los puestos de trabajo que genera el resto de la economía, no obstante que se igualan en materia de empleos indirectos.

Las ramas con mayor intensidad de uso de empleo directo corresponden a pesca extractiva, cultivos y elaboración (61 ocupados); silvicultura, productos de la madera y papel (45 ocupados), fabricación de metales comunes (37 ocupados) y envasado y conservas de frutas y legumbres (35 ocupados). En el caso del empleo indirecto destacan muy por sobre el promedio de las ramas exportadoras: envasado y conservas de frutas y legumbres (60 ocupados) y, en segundo lugar, la industria vinícola (50 ocupados).

– *Ramas semiexportadoras*

Estas actividades dieron cuenta, en 2003, del 12.8% de las exportaciones y del 10% de la producción bruta total, y muestran en promedio la intensidad de empleo directo más alta –62 ocupados, aunque mantienen la semejanza en el caso de los empleos indirectos– 25 contra 24.

En este grupo, las ramas más intensivas en empleo directo corresponden a agricultura ganadería y caza (130 ocupados), la segunda a nivel nacional en intensidad de empleo, y más atrás le siguen productos textiles (63 ocupados), y actividades conexas de transporte (48 ocupados). En cuanto al empleo indirecto generado por estas ramas, no se registran grandes variaciones, siendo la rama de elaboración de productos alimenticios diversos la más relevante con 38 ocupados por mil millones de PB.

– *Ramas mercado interno*

Es el caso de aquellas predominantemente orientadas al mercado interno o doméstico, es decir con menos del 20% de su producción bruta orientada al exterior, dieron cuenta del 17.5% de las exportaciones y del 71% de la producción bruta total.

Estas ramas se asemejan a los promedios nacionales tanto en el caso del empleo directo como el indirecto, ya que en el primer caso generan 52 ocupados y en el segundo 24. Sin embargo, exhiben también las mayores diferencias entre las ramas que la componen, ya que la mayor intensidad de empleo directo del país se presenta en el grupo fabricación de muebles y otras industrias (143 ocupados). Excluyendo esta rama orientada a bienes, las actividades más intensivas en empleo corresponden a servicios. En efecto, en cuanto a empleos directos destacan otras actividades de servicios (103 empleos), enseñanza (102 empleos), hoteles y restaurantes (86 empleos) servicios de salud (77 empleos), comercio (76 empleos) y administración pública (71 empleos).

También se observa una varianza importante en el caso de los empleos indirectos. En este caso las ramas más intensivas en empleo son matanza de ganado, preparación y conservación de carne (104 empleos), fabricación y refinería de azúcar (91 empleos); productos de molinería (77 empleos) y fabricación de productos lácteos (70 empleos).

C. Empleo requerido para el vector total de exportaciones

Al considerar el vector total de exportaciones en el modelo de estimación, el nivel de empleo asalariado total resultante para el año 1996, como se observa en el cuadro 4.5, es de 557.4 mil personas, el que se compone en 342.3 mil directos y 215 mil indirectos. En el caso del año 2003, el empleo asalariado total resultante alcanzó a 716.6 mil personas, compuesto por 388 mil directos y 328.6 indirectos.

La información se ha ordenado en orden decreciente en función del nivel absoluto de empleo total. Así, se observa que un 72.5% se concentra en los sectores de producción de cobre y hierro (extracción de minerales metalíferos), seguido por la pesca extractiva y cultivos, por la agricultura y ganadería y por la silvicultura y productos de la madera y papel.

La composición de los cambios en el empleo total, que alcanzó a un 28.6%, se ilustra en el gráfico 4.2. Durante el período ocho grupos de actividades disminuyeron el empleo total, entre los que destacan las actividades de edición e impresión, de fabricación de prendas de vestir, de fabricación de aceites y grasas vegetales y del cuero y calzado, entre las más importantes, aunque su contribución al empleo total es relativamente menor.

En cambio, los mayores aumentos se originaron en las manufacturas, en las cuales destacan la matanza de ganado, preparación y conservas de carne, fabricación de metales comunes, industrias vinícolas, fabricación de sustancias y productos químicos, de lácteos y de caucho y plástico, entre las más importantes, no obstante que su importancia en el empleo total considerado es relativamente menor.

Adicionalmente, de la información presentada se obtiene que la diferencia neta total entre los niveles de empleo asociados al total de las exportaciones entre ambas matrices fue de 28.6%, representando un aumento de 159 mil personas, la que se explica por un aumento global de los empleos directos de 13.4% y el mayor incremento de los empleos indirectos equivalente a un 52.8%.

El aumento de la proporción de los empleos indirectos sobre el empleo asociado con el total de las exportaciones entre los años analizados puede ser analizado en el cuadro 4.6, el cual muestra el nivel de la relación empleo indirecto-directo para cada uno de los grupos de bienes considerados en 1996 y en 2003 y sus variaciones.

CUADRO 4.5
NIVELES DE EMPLEO ASALARIADO ASOCIADOS A EXPORTACIONES TOTALES, 1996-2003
(en número de personas)

Grupos de bienes	Empleo 1996			Empleo 2003		
	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto
CR8 Extracción de minerales metalíferos	123 528	45 841	77 687	156 663	37 504	119 160
CR5 Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	131 715	104 948	26 767	129 414	90 162	39 252
CR1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	85 058	72 118	12 940	120 558	101 762	18 796
CR4 Silvicultura, productos de la madera y papel	85 078	58 581	26 497	113 156	75 678	37 478
CR19 Industrias vinícolas	12 407	2 224	10 183	33 226	9 730	23 496
CR10 Envasado y conservas de frutas y legumbres	36 064	11 433	24 631	32 727	12 188	20 539
CR9 Matanza de ganado, prep. y conservas de carne	2 885	419	2 466	24 357	4 584	19 773
CR26 Fabricación de sustancias y productos químicos	9 503	4 385	5 119	24 292	8 865	15 427
CR29 Fabricación de metales comunes	7 989	5 080	2 910	21 625	13 261	8 365
CR31 Fabricación de maquinaria y equipo	13 475	7 699	5 775	13 618	7 162	6 457
CR32 Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	8 718	7 098	1 620	9 110	7 411	1 699
CR17 Elaboración de productos alimenticios diversos	11 168	4 474	6 695	9 021	3 698	5 323
CR22 Fabricación de productos textiles	4 871	3 640	1 230	5 801	3 987	1 815
CR27 Fabricación de productos de caucho y plástico	3 137	1 541	1 596	5 618	2 856	2 763
CR30 Fabricación de productos elaborados de metal	4 730	3 324	1 406	4 655	3 199	1 455
CR12 Fabricación de productos lácteos	1 950	491	1 460	3 637	775	2 863
CR25 Actividades de edición e impresión	5 551	2 956	2 595	2 685	1 594	1 090
CR23 Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	4 867	3 641	1 226	2 444	1 605	839
CR28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1 211	613	599	1 659	805	854
CR24 Cuero y calzado	1 860	1 290	570	1 473	925	548
CR11 Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	1 625	526	1 099	881	275	606
Total	557 393	342 323	215 070	716 621	388 025	328 596

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 4.2
VARIACIÓN PORCENTUAL EMPLEO TOTAL VINCULADO CON EXPORTACIONES,
1996-2003



Fuente: Elaboración propia.

Respecto de los posibles valores de este coeficiente, cuando éste registra un valor mayor (menor) a uno, indica que se generan más (menos) empleos indirectos que los creados en el propio sector. Así se tiene, por ejemplo, que a nivel agregado el total de los empleos directos supera al de los indirectos en los años 1996 y 2003, aunque al mismo tiempo se advierte que el peso de los empleos indirectos ha registrado un aumento entre estos años.

En cuanto a la mayor importancia relativa de los empleos indirectos, según los grupos de actividades económicas considerados, destaca en primer lugar la matanza de ganado y conserva de carne, junto con la fabricación de productos lácteos y la extracción de cobre y hierro (extracción de minerales metalíferos), la que, como se señaló con anterioridad, concentra el mayor nivel de empleo total y registra un aumento de la proporción de los puestos de trabajo ubicados en los encadenamientos productivos de la actividad principal. También porque superan al valor que obtiene dicha relación para el total de actividades, destaca la industria vinícola y un conjunto de actividades de industrialización de alimentos, químicos, de caucho y plástico y de maquinaria y equipo.

Entre los sectores que presentan una menor relación entre empleos indirectos respecto de los directos se sitúan la silvicultura, productos de la madera y papel, la pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos y la agricultura y ganadería (ésta en el último lugar), los cuales registran una alta concentración de empleo total.

CUADRO 4.6
RELACIÓN EMPLEO INDIRECTO-DIRECTO ASALARIADO ASOCIADO A EXPORTACIONES TOTALES, 1996-2003

Grupos de bienes	1996	2003	Variación
CR9 Matanza de ganado, prep. y conserva de carne	5.88	4.31	-
CR12 Fabricación de productos lácteos	2.98	3.69	+
CR8 Extracción de minerales metálicos	1.69	3.18	+
CR19 Industrias vinícolas	4.58	2.41	-
CR11 Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	2.09	2.20	+
CR26 Fabricación de sustancias y productos químicos	1.17	1.74	+
CR10 Envasado y conserva de frutas y legumbres	2.15	1.69	-
CR17 Elaboración de productos alimenticios diversos	1.50	1.44	-
CR28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0.98	1.06	+
CR27 Fabricación de productos de caucho y plástico	1.04	0.97	-
CR31 Fabricación de maquinaria y equipo	0.75	0.90	+
Total	0.63	0.85	+
CR25 Actividades de edición e impresión	0.88	0.68	-
CR29 Fabricación de metales comunes	0.57	0.63	+
CR24 Cuero y calzado	0.44	0.59	+
CR23 Fabricación de prendas de vestir, adobo y tejido de pieles	0.34	0.52	+
CR4 Silvicultura, productos de la madera y papel	0.45	0.50	+
CR22 Fabricación de productos textiles	0.34	0.46	+
CR30 Fabricación de productos elaborados de metal	0.42	0.45	+
CR5 Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	0.26	0.44	+
CR32 Fabricación de muebles, industrias manufactureras	0.23	0.23	0
CR1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	0.18	0.18	0

Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, es posible observar que el sector de extracción de minerales metalíferos es el que registra el mayor aumento del coeficiente entre los años señalados, lo que indica una alta intensidad de externalización de funciones durante el período. En cambio, el sector de las industrias vinícolas registra una reducción de la importancia de los empleos indirectos respecto de los directos, lo que sugeriría la presencia de cambios tecnológicos u organizacionales que han derivado en una mayor concentración relativa del empleo en este sector y una menor vinculación con la producción y el empleo en el resto de los sectores con los cuales se relaciona.

D. Empleo requerido para vector de exportaciones hacia acuerdos comerciales

Al considerar sólo las exportaciones dirigidas a los países y bloques relacionados con los acuerdos comerciales más relevantes, como se presenta en el cuadro 4.7, el total de empleo asalariado alcanzó a 241.6 mil personas, desagregado en 153.3 mil directos y 88 mil indirectos. Al año 2003, el total de empleo asalariado llegó a 447.1 mil personas, desagregado en 242 mil directos y 205.1 mil indirectos. La diferencia del total absoluto de empleos en el período considerado fue de 205 mil personas, lo que equivale a un aumento de 85%, superando a la registrada para el total de exportaciones.

Los niveles de empleo señalados se presentan en función del empleo absoluto total obtenido para el año 2003, en orden decreciente.²⁵ En primer término, es posible observar que en 2003 se incorporaron a este conjunto de exportaciones seis grupos de actividades que no registraban envíos hacia los países con acuerdos comerciales en 1996, lo que es una consecuencia directa de la mayor diversificación de destinos, y la ampliación de la demanda externa por la producción doméstica de manufacturas.

Adicionalmente, se advierte que los sectores mayoritarios que concentran un 74.8% del empleo total son los mismos que generan un porcentaje similar en el caso de los puestos de trabajo asociados con las exportaciones totales: la producción de cobre y hierro (extracción de minerales metalíferos), seguido de la agricultura, ganadería, por la silvicultura, productos de la madera y papel y por la pesca extractiva, cultivos y servicios conexos. Ello es una consecuencia esperada de la estrategia de suscripción de acuerdos comerciales seguida en el período, ya que se han incorporado a ella los países y grupos de naciones que tienen una alta importancia en el comercio exterior del país.

²⁵ Se consideró que por el muy reducido monto de exportaciones en 1996 hacia países y bloques comerciales principales de las ramas CR27, CR17, CR22, CR30, CR25 y CR28 los resultados de empleo podrían estar sujetos a distorsiones importantes.

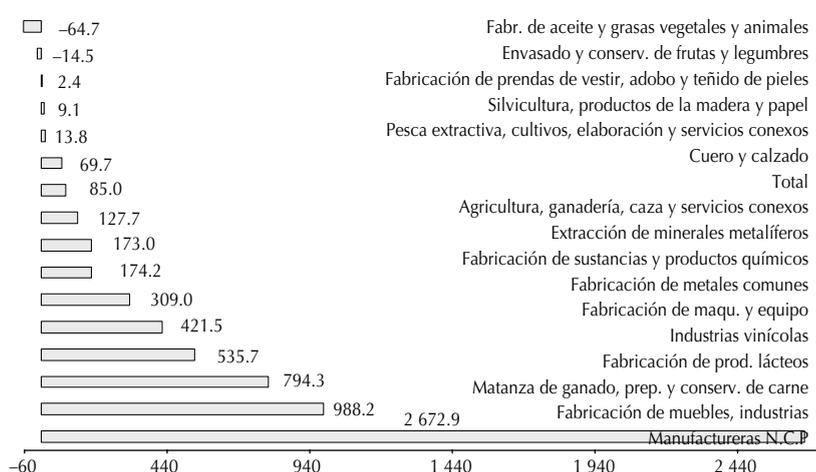
CUADRO 4.7
NIVELES DE EMPLEO ASALARIADO ASOCIADOS A EXPORTACIONES HACIA ACUERDOS COMERCIALES

Grupos de bienes	Empleo 1996			Empleo 2003		
	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto
CR8 Extracción de minerales metalíferos	39 332	14 596	24 736	107 382	25 706	81 676
CR1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	40 794	34 588	6 206	92 878	78 398	14 481
CR4 Silvicultura, productos de la madera y papel	62 936	43 335	19 601	68 643	45 908	22 735
CR5 Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	57 546	45 851	11 694	65 490	45 627	19 864
CR19 Industrias vintícolas	4 050	726	3 324	25 748	7 540	18 208
CR10 Envasado y conservas de frutas y legumbres	23 085	7 319	15 767	19 736	7 350	12 386
CR26 Fabricación de sustancias y productos químicos	5 334	2 461	2 873	14 629	5 339	9 290
CR29 Fabricación de metales comunes	3 210	2 041	1 169	13 129	8 051	5 078
CR9 Matanza de ganado, prep. y conservas de carne	1 163	169	994	12 657	2 382	10 275
CR32 Fabricación de muebles, industrias manufactureras	235	191	44	6 510	5 296	1 214
CR31 Fabricación de maquinaria y equipo	1 003	573	430	5 228	2 749	2 479
CR12 Fabricación de productos lácteos	298	75	223	2 663	567	2 096
CR27 Fabricación de productos de caucho y plástico	0	0	0	2 589	1 316	1 273
CR17 Elaboración de productos alimenticios diversos	0	0	0	2 264	928	1 336
CR22 Fabricación de productos textiles	0	0	0	1 929	1 325	603
CR23 Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	1 625	1 215	409	1 664	1 093	571
CR30 Fabricación de productos elaborados de metal	0	0	0	1 555	1 069	486
CR25 Actividades de edición e impresión	0	0	0	943	560	383
CR24 Cuero y calzado	401	278	123	680	427	253
CR28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0	0	0	546	265	281
CR11 Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	662	214	447	234	73	161
Total	241 672	153 632	88 040	447 097	241 969	205 128

Fuente: Elaboración propia.

La composición de los cambios en el empleo total asociado se ilustra en el gráfico 4.3. En éste se observa que sólo en dos grupos de actividades productivas se registran disminuciones del empleo en el período: envasado y conservas de frutas y legumbres y en la fabricación de aceites y grasas vegetales y animales.

GRÁFICO 4.3
VARIACIÓN PORCENTUAL EMPLEO TOTAL VINCULADO CON EXPORTACIONES HACIA ACUERDOS COMERCIALES, 1996-2003



Fuente: Elaboración propia.

En cambio, las actividades productivas que registraron los mayores aumentos verificados en la fabricación de muebles, matanza de ganado y conservas de carne, productos lácteos e industrias vinícolas, salvo esta última, presentaban un nivel de empleo en el año 1996 relativamente menor respecto del total.

Por su parte, en cuanto a los componentes del empleo total, se verificó que el empleo asalariado directo vinculado a exportaciones con acuerdos comerciales como destino, representó en 1996 un 3.8% del total de empleo asalariado directo, mientras que dicho porcentaje se incrementó levemente a un 5.7% en 2003. Respecto del empleo total, los puestos de trabajo directos registraron una disminución, al pasar de 63.6% en 1996 a 54.1% en 2003, lo que implica como contrapartida que las ocupaciones desarrolladas en encadenamientos productivos con la actividad principal han aumentado su importancia, del mismo modo como se observó en el caso del empleo vinculado con el total de las exportaciones.

El incremento de la proporción de los empleos indirectos en total del generado por las exportaciones con destino hacia los acuerdos comerciales, según grupos de actividad, se presenta en el cuadro 4.8. Para este grupo de actividades se observa una estrecha similitud con los coeficientes obtenidos para el empleo vinculado con las exportaciones totales, lo cual es una consecuencia esperada que se deriva del significativo aumento de las exportaciones dirigidas hacia países con acuerdos comerciales respecto del total de los envíos. En el futuro, asumiendo que la suscripción de acuerdos continuará, especialmente con aquellos países con los cuales el comercio es y será significativo, estas relaciones serán cada vez más similares.

CUADRO 4.8
RELACIÓN EMPLEO INDIRECTO-DIRECTO ASALARIADO ASOCIADA A EXPORTACIONES HACIA ACUERDOS COMERCIALES, 1996-2003

Grupos de bienes		1996	2003	Variación
CR9	Matanza de ganado, prep. y conserva de carne	5.88	4.31	-
CR12	Fabricación de productos lácteos	2.98	3.69	+
CR8	Extracción de minerales metalíferos	1.69	3.18	+
CR19	Industrias vinícolas	4.58	2.41	-
CR11	Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	2.09	2.20	+
CR26	Fabricación de sustancias y productos químicos	1.17	1.74	+
CR10	Envasado y conserva de frutas y legumbres	2.15	1.69	-
CR17	Elaboración de productos alimenticios diversos	-	1.44	
CR28	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-	1.06	
CR27	Fabricación de productos de caucho y plástico	-	0.97	
CR31	Fabricación de maquinaria y equipo	0.75	0.90	+
Total		0.57	0.85	+
CR25	Actividades de edición e impresión	-	0.68	
CR29	Fabricación de metales comunes	0.57	0.63	+
CR24	Cuero y calzado	0.44	0.59	+
CR23	Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	0.34	0.52	+
CR4	Silvicultura, productos de la madera y papel	0.45	0.50	+
CR22	Fabricación de productos textiles	-	0.46	
CR30	Fabricación de productos elaborados de metal	-	0.45	
CR5	Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	0.26	0.44	+
CR32	Fabricación de muebles, industrias manufactureras	0.23	0.23	
CR1	Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	0.18	0.18	0

Fuente: Elaboración propia.

Confirma lo anterior el coeficiente obtenido para el total de las actividades consideradas, un 0.85 idéntico al obtenido para la relación entre los empleos indirectos respecto de los directos. Es importante considerar que respecto del registrado para el año 1996, en este caso resulta menor que para la estimación

sobre el total exportado: un 0.57 *versus* un 0.63, respectivamente, lo que sugiere que la estrategia seguida en cuanto a ampliar en número de países con los cuales se mantienen acuerdos comerciales, no sólo ha tenido un efecto positivo sobre el empleo, sino que además éstos han impulsado la producción de bienes que en la actualidad generan relativamente más empleos localizados en encadenamientos productivos a la actividad principal.

E. Encadenamientos de grupos de actividades exportadoras, 1996-2003

Sobre la base de la información proveniente de la Matriz Insumo Producto de 1996 y de 2003, así como de las estimaciones de empleo para los mismos años, se han estimado tanto las magnitudes de los empleos directos e indirectos asociados al vector de exportaciones para cada uno de los años señalados.

Dado que la información anterior incluye el empleo directo como el indirecto, resulta conveniente para el análisis identificar ambos componentes por grupos de actividad. Esta se presenta en el gráfico 4.4, y es posible constatar el efecto diferenciado que presentan los grupos de actividad exportadoras en cuanto a su composición. En efecto, en el caso del sector líder en empleo, de extracción de minerales metálicos, por ejemplo, se observa que el componente indirecto es el mayoritario, lo que sugiere la existencia de encadenamientos productivos altamente intensivos en empleo. Lo propio se verifica con la pesca y la silvicultura, en términos absolutos y en algunas ramas agroindustriales como la de envasado de frutas y legumbres y las industrias vinícolas, términos relativos.

Con el objetivo de identificar las características de los eslabonamientos del empleo asalariado, en los cuadros 4.10 y 4.11 se presenta la composición de los efectos de empleo indirecto relacionados con los principales grupos de actividades exportadoras para los años 2003 y 1996, los cuales han sido ordenados en función del coeficiente "Empleo indirecto/Empleo directo (I/D)", y donde se destacan aquellos eslabonamientos que representan desde un 3% del empleo indirecto total por grupo de actividad.

La distribución y el peso de las actividades económicas que constituyen los encadenamientos en cada caso son distintos al comparar las registradas en 2003 y 1996. Sin embargo, considerando que la información más actualizada es la de 2003 y debido a que en este año los coeficientes entre empleo indirecto y directo de las exportaciones totales convergen con las de aquellas que tienen como destino los países con acuerdos comerciales, la descripción de los encadenamientos resulta de mayor utilidad concentrarla en dicho año.

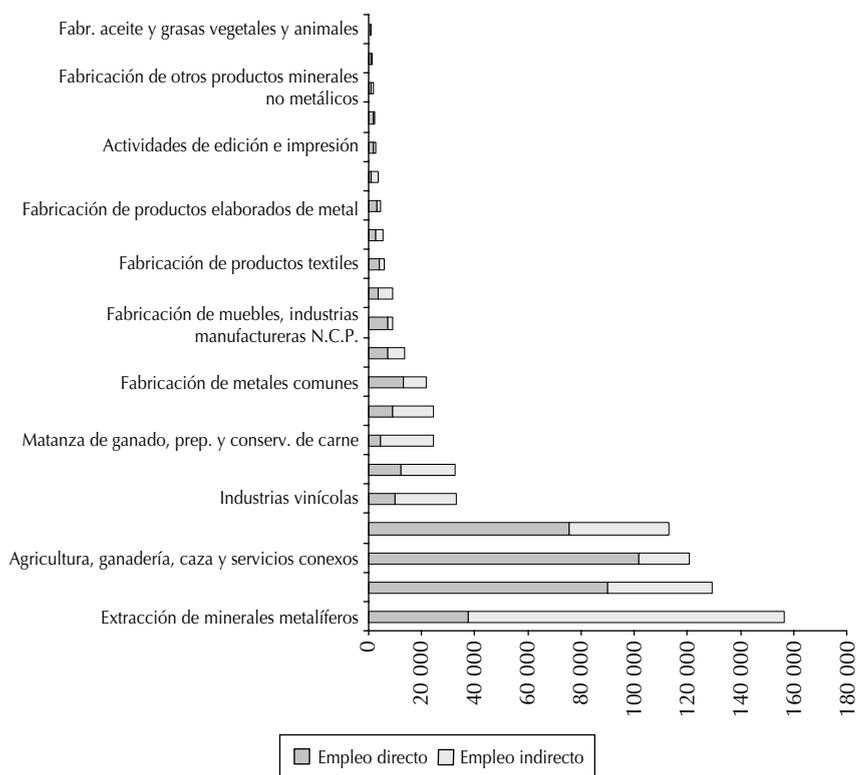
Los principales encadenamientos identificados se presentan en el cuadro 4.9, ordenados en función de su importancia en el total de empleos indirectos en 2003. En éste se advierte que, por ejemplo, en el caso de los encadenamientos de la producción de cobre, el empleo indirecto está principalmente localizado en actividades de servicios empresariales especializados, en el

comercio, el transporte y en el suministro de energía, y en la producción de insumos metálicos.

De este modo, la presencia de encadenamientos productivos en la producción de las exportaciones, que han aumentado su importancia en la generación del empleo total vinculados a éstas en los últimos años, incorpora un elemento adicional de complejidad para establecer con precisión cuáles son las características de las ocupaciones vinculadas con el comercio exterior.

En efecto, esta constatación impone límites al análisis tanto por sectores productivos como al nivel de las empresas, pues la existencia de encadenamientos pone de manifiesto el conjunto de interrelaciones productivas entre sectores, y una mayor heterogeneidad de relaciones de trabajo que concurren para producir un determinado bien exportado. De este modo, a lo largo de la cadena productiva pueden convivir empleos de alta productividad y remuneraciones con otros menos especializados y con menor productividad y condiciones de trabajo.

GRÁFICO 4.4
EMPLEO DIRECTO E INDIRECTO POR ACTIVIDADES EXPORTADORAS, 2003



Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 4.9
PRINCIPALES FUENTES DE GENERACIÓN DE EMPLEO ASALARIADO INDIRECTO, 2003

Actividades principales		Empleo en encadenamientos	
CR8. Extracción de minerales metalíferos (minería del cobre y del hierro)	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (45.9%)	CR35.Comercio (16.0%)	CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (7.5%)
CR4. Silvicultura, productos de la madera y papel	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (26.7%)	CR35.Comercio (23.6%)	CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (20.2%)
CR5. Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (26.1%)	CR35.Comercio (23.6%)	CR1. Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos (18.1%)
CR19. Industrias vinícolas	CR1. Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos (51.1%)	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (18.1%)	CR35.Comercio (9.6%)
CR1. Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	CR35.Comercio (36.6%)	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (27.0%)	CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (20.2%)
CR10. Envasado y conserva de frutas y legumbres	CR1. Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos (59.4%)	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (12.9%)	CR35. Comercio (11.4%)
CR9. Matanza de ganado, prep. y conserva de carne	CR1. Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos (79.0%)	CR35.Comercio (6.6%)	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (6.2%)
CR26. Fabricación de sustancias y productos químicos	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (26.1%)	CR35. Comercio (27.9%)	CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (6.9%)
CR29. Fabricación de metales comunes	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (36.3%)	CR35.Comercio (36.6%)	CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (6.9%)
CR31. Fabricación de maquinaria y equipo	CR35. Comercio (32.0%)	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (29.4%)	CR29. Fabricación de metales comunes (10.1%)
CR12. Fabricación de productos lácteos	CR1. Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos (60.4%)	CR43. Servicios empresariales y actividades inmobiliarias (13.5%)	CR35. Comercio (10.1%)

Fuente: Elaboración propia según cuadro 4.10.

Por grupos de bienes

CR33. Electricidad, gas y agua (4.6%)	CR30. Fabricación de productos metálicos (4.2%)		
CR40. Telecomunicaciones y correo (6.1%)	CR42. Intermediación financiera, seguros y pensiones (3.1%)		
CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (4.8%)	CR40. Telecomunicaciones y correo (4.2%)	CR14. Elaboración de alimentos preparados para animales (3.4%)	CR42. Intermediación financiera, seguros y pensiones (3.1%)
CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (4.8%)			
CR5. Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos (4.3%)			
CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (3.9%)			
CR4. Silvicultura, productos de la madera y papel (3.7%)			
CR8. Extracción de minerales metalíferos (minería del cobre y del hierro)	CR6. Extracción de carbón y otras actividades mineras (3.3%)		
CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (6.9%)			
CR37. Transporte ferroviario, camionero carga y otros (3.2%)	CR4. Silvicultura, productos de la madera y papel (3.1%)		

CUADRO 4.10
 GENERACIÓN DE EMPLEO ASALARIADO INDIRECTO, 2003
 (en porcentaje del empleo indirecto total de cada uno de los grupos vinculados con exportaciones)

	CR9	CR12	CR8	CR19	CR11	CR26	CR10	CR17	CR28	CR27
I/D	4.31	3.69	3.18	2.41	2.20	1.74	1.69	1.44	1.06	0.97
CR1	79.0	60.4	0.8	51.1	22.9	2.3	59.4	28.6	0.9	1.1
CR4	0.5	3.1	0.8	3.9	1.8	3.7	2.6	3.2	3.8	2.6
CR5	0.6	0.5	0.1	0.4	7.6	1.7	0.5	0.3	0.1	0.2
CR6	0.1	0.1	0.5	0.2	0.4	0.3	0.1	0.4	6.9	0.1
CR8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1
CR9	0.0	0.0	0.1	0.0	0.4	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0
CR14	0.3	0.2	0.0	0.2	0.7	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0
CR22	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.5
CR23	0.0	0.0	0.3	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
CR24	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
CR25	0.2	0.4	1.1	0.8	0.7	1.3	0.7	0.8	1.1	1.2
CR26	0.4	0.8	1.6	0.6	0.7	0.0	0.4	0.8	1.7	4.3
CR29	0.1	0.3	1.0	0.2	0.3	1.0	0.1	0.4	1.2	1.9
CR30	0.2	0.2	4.2	0.2	0.7	1.1	0.1	0.4	1.3	0.4
CR33	0.3	0.4	4.6	0.4	0.6	0.9	0.4	0.6	2.2	1.6
CR34	0.3	0.5	1.1	0.5	1.0	1.2	0.4	0.9	1.5	1.3
CR35	6.6	10.1	16.0	9.6	19.4	27.9	11.4	17.2	20.7	35.7
CR37	1.8	3.2	7.5	3.6	4.9	6.9	3.9	5.8	13.4	6.5
CR40	0.4	0.8	2.5	1.9	2.2	2.8	1.6	1.7	2.8	2.2
CR42	0.3	0.5	1.4	0.9	1.2	1.9	0.8	1.0	1.9	2.7
CR43	6.2	13.5	45.9	18.1	25.3	35.8	12.9	26.7	30.4	29.7
CR49	0.2	0.5	0.6	0.6	0.8	1.3	0.2	0.7	1.7	1.0
	100									

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 4.11
 GENERACIÓN DE EMPLEO ASALARIADO INDIRECTO, 1996
 (en porcentaje del empleo indirecto total de cada uno de los grupos vinculados con exportaciones)

	CR9	CR19	CR12	CR10	CR11	CR8	CR17	CR26	CR27	CR28
I/D	5.88	4.58	2.98	2.15	2.09	1.69	1.50	1.17	1.04	0.98
CR1	76.5	50.2	59.9	59.6	22.6	1.0	29.3	2.0	1.3	1.1
CR4	0.9	5.7	3.4	3.1	3.3	1.1	6.4	4.4	3.1	4.3
CR5	1.1	0.7	1.0	0.8	18.6	0.1	0.7	2.9	0.3	0.5
CR6	0.2	0.3	0.3	0.2	0.2	2.8	0.6	0.8	0.4	10.3
CR8	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.2
CR14	1.4	0.9	1.3	1.1	2.2	0.0	0.6	0.3	0.0	0.0
CR22	0.0	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	0.2	1.5	0.3
CR26	0.5	0.9	0.7	0.5	0.5	0.6	1.5	0.0	2.7	1.3
CR29	0.1	0.1	0.6	1.3	0.3	1.9	0.4	0.4	1.3	0.5
CR30	0.3	0.4	0.9	2.6	1.5	2.5	1.0	1.0	6.3	0.7
CR33	0.4	0.6	0.7	0.7	1.0	7.2	1.0	1.7	2.7	3.3
CR34	0.3	0.7	0.4	0.5	0.8	2.2	0.9	1.5	2.0	1.2
CR35	5.3	8.9	8.3	8.1	13.7	19.3	13.1	19.6	23.2	19.5
CR36	0.6	1.1	0.8	1.2	1.1	2.8	1.4	2.5	2.9	2.6
CR37	2.2	4.8	4.1	3.3	5.8	7.7	6.3	7.0	6.6	13.6
CR42	0.3	1.0	0.5	0.7	1.2	1.4	1.1	1.8	3.1	2.6
CR43	5.7	12.7	11.2	8.8	16.9	35.0	22.1	33.5	28.5	23.8
CR45	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
CR46	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.8	0.1	0.2	0.1	0.1
CR49	0.6	3.0	1.0	1.6	1.9	1.2	2.7	8.0	4.0	5.4
	100									

Fuente: Elaboración propia.

F. Efecto empleo asociado con importaciones y efecto neto

En esta sección se estima el impacto de importaciones asociadas con los acuerdos comerciales en el empleo. Para ello, se utilizó la Matriz Insumo Producto de 2003 con el objetivo de simular la producción y empleo requeridos para generar internamente los bienes importados desde los países y bloques vinculados a los acuerdos más relevantes. El supuesto implícito utilizado implica que el nivel de empleo estimado equivale a la pérdida potencial asociada a las importaciones.

El vector de importaciones utilizado consideró una depuración previa, donde se excluyeron aquellos bienes no competitivos con producción nacional. En particular se consideraron las ramas CR7 (Extracción de petróleo, gas natural y combustibles) CR26 (Fabricación de sustancias y productos químicos) y CR31 (Fabricación de maquinaria y equipos). Por otra parte, se excluyeron aquellos bienes para los que las importaciones desde los países y bloques asociados a los acuerdos comerciales son marginales.

Como se observa en el cuadro 4.12, la estimación del empleo asalariado vinculado a bienes importados desde los países con acuerdos comerciales para el año 2003, alcanza a 162 mil personas, desagregadas en 117 mil empleos directos y 46 mil empleos indirectos.

Los productos en los cuales se concentra el nivel de empleo estimado corresponden por una parte a rubros vinculados a textiles, vestuario y calzado, en segundo término a agricultura, ganadería y caza y, en tercer lugar, a silvicultura, madera y papel.

Al comparar con el empleo asociado a exportaciones dirigidas a los países y bloques con acuerdos comerciales, se estima el empleo neto generado, el cual en el caso bajo análisis registra un saldo positivo de 273 mil personas, como se presenta en el cuadro 4.13. Puede observarse, además, que los bienes donde el saldo es negativo se concentran en los rubros textil, vestuario y calzado; productos elaborados de metal y fabricación de muebles y otras industrias. En tanto, los principales saldos positivos se encuentran en minería metalífera; agricultura, ganadería y caza; pesca, cultivos y elaboración; silvicultura, madera y papel y, finalmente, industrias vinícolas.

Sobre los resultados obtenidos en cuanto al desplazamiento de la producción nacional y del empleo por el efecto de las importaciones, es necesario tener en cuenta que no se han considerado al menos dos efectos que, eventualmente, tenderían a compensarlos: la transformación de empresas productoras que no logran mantenerse en el mercado y que derivan en unidades de comercialización de bienes importados y el efecto de las mayores importaciones sobre la actividad del comercio y de los servicios asociados. Además, junto con los efectos señalados es necesario considerar que dado que la apertura comercial, en este caso, es un proceso que se inició hacia finales de los años setenta, es razonable asumir que la gran mayoría de los

CUADRO 4.12
 EMPLEO ASOCIADO CON IMPORTACIONES DESDE ACUERDOS COMERCIALES, 2003
 (en número de personas)

Grupos de bienes	Total	Directo	Indirecto
CR1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	13 433	11 281	2 152
CR4 Silvicultura, productos de la madera y papel	13 420	11 633	1 787
CR5 Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	907	637	270
CR6 Extracción de carbón y otras actividades mineras	2 276	2 276	491
CR9 Matanza de ganado, prep. y conserva de carne	603	505	99
CR10 Envasado y conserva de frutas y legumbres	652	466	186
CR11 Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	737	576	161
CR12 Fabricación de productos lácteos	992	802	190
CR13 Productos de molinería	683	570	113
CR16 Fabricación y refinación de azúcar	485	405	81
CR17 Elaboración de productos alimenticios diversos	2 859	2 185	674
CR19 Industrias vinícolas	61	49	12
CR20 Cervezas y bebidas no alcohólicas	287	217	70
CR21 Elaboración de productos de tabaco	284	215	69
CR22 Fabricación de productos textiles	13 318	8 434	4 883
CR23 Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	31 256	12 185	19 070
CR24 Cuero y calzado	10 933	7 503	3 430
CR25 Actividades de edición e impresión	4 456	3 321	1 135
CR27 Fabricación de productos de caucho y plástico	9 864	7 580	2 284
CR28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3 899	3 193	705
CR29 Fabricación de metales comunes	8 140	6 907	1 234
CR30 Fabricación de productos elaborados de metal	19 276	16 838	2 439
CR32 Fabricación de muebles, industrias manufactureras	23 005	19 007	3 998
Total	162 317	116 785	45 532

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 4.13
EMPLEO ASALARIADO ASOCIADO CON EXPORTACIONES E IMPORTACIONES VINCULADOS CON ACUERDOS COMERCIALES, 2003
(en número de personas)

Grupos de bienes	Empleo exportaciones AC			Empleo importaciones AC			Empleo neto AC		
	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto
CR1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	94 354	79 603	14 751	13 433	11 281	2 152	80 921	68 322	12 599
CR4 Silvicultura, productos de la madera y papel	62 507	41 799	20 708	13 420	11 633	1 787	49 087	30 166	18 921
CR5 Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	67 186	47 258	19 928	907	637	270	66 279	46 621	19 658
CR6 Extracción de carbón y otras actividades mineras	20 428	8 156	12 272	2 767	2 276	491	17 661	5 880	11 781
CR8 Extracción de minerales metalíferos	81 493	19 509	61 984				81 493	19 509	61 984
CR9 Matanza de ganado, prep. y conservas de carne	11 786	1 564	10 222	603	505	99	11 183	1 059	10 124
CR10 Envasado y conservas de frutas y legumbres	20 193	7 534	12 659	652	466	186	19 541	7 068	12 473
CR11 Fabricación aceite y grasas vegetales y animales	123	40	83	737	576	161	-615	-537	-78
CR12 Fabricación de productos lácteos	1 786	360	1 426	992	802	190	794	-442	1 236
CR13 Productos de molinería				683	570	113	-683	-570	-113
CR16 Fabricación y refinera de azúcar				485	405	81	-485	-405	-81
CR17 Elaboración de productos alimenticios diversos	2 334	1 087	1 247	2 859	2 185	674	-524	-1 098	573
CR19 Industrias vintícolas	26 243	7 684	18 559	61	49	12	26 183	7 635	18 547
CR20 Cervezas y bebidas no alcohólicas				287	217	70	-287	-217	-70
CR21 Elaboración de productos de tabaco				284	215	69	-284	-215	-69
CR22 Fabricación de productos textiles	2 111	1 450	660	13 318	8 434	4 883	-11 207	-6 984	-4 223
CR23 Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	1 600	1 050	549	31 256	12 185	19 070	-29 656	-11 135	-18 521
CR24 Cuero y calzado	743	469	275	10 933	7 503	3 430	-10 190	-7 034	-3 156
CR25 Actividades de edición e impresión	1 097	651	446	4 456	3 321	1 135	-3 359	-2 670	-689
CR26 Fabricación de sustancias y productos químicos	12 684	4 626	8 058				12 684	4 626	8 058
CR27 Fabricación de productos de caucho y plástico	2 000	1 017	984	9 864	7 580	2 284	-7 864	-6 564	-1 300
CR28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	623	302	321	3 899	3 193	705	-3 275	-2 891	-384
CR29 Fabricación de metales comunes	12 006	7 362	4 644	8 140	6 907	1 234	3 866	455	3 410
CR30 Fabricación de productos elaborados de metal	2 122	1 458	663	19 276	16 838	2 439	-17 155	-15 379	-1 775
CR31 Fabricación de maquinaria y equipo	5 821	3 061	2 760				5 821	3 061	2 760
CR32 Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	6 517	5 302	1 215	23 005	19 007	3 998	-16 488	-13 705	-2 782
Total	435 757	241 343	194 414	162 317	116 785	45 532	273 440	124 558	148 882

Fuente: Elaboración propia.

ajustes en la estructura productiva, y con ellos las pérdidas de empresas y de puestos de trabajo, ya se han materializado a lo largo de los años. Lo anterior sugiere que para determinar en la actualidad el impacto efectivo de las importaciones sobre la producción y el empleo se requiere realizar un análisis a un nivel altamente desagregado que permita verificar efectos sobre actividades productivas específicas que se ven enfrentadas a nuevas importaciones activadas por los acuerdos comerciales.

Por las razones señaladas, las estimaciones obtenidas en este caso deben ser consideradas como un límite superior, en términos de pérdidas de empleos asociadas al aumento de las importaciones.

G. Proyecciones de empleo: 2006-2010

Para proyectar el empleo asalariado asociado con la evolución de la actividad exportadora destinada a los países con los cuales se mantienen acuerdos comerciales, se construyeron dos escenarios (véase cuadro 4.14).

Escenario 1: Tendencia exportaciones reales ajustadas, 1996-2005

En este caso se extrajo la tendencia registrada por el crecimiento real de las exportaciones durante el período 1996-2005 para cada uno de los grupos de actividad exportadora. Suponiendo constantes los coeficientes de empleo directo e indirectos obtenidos de la Matriz Insumo Producto de 2003, y extrapolando dichas tasas de crecimiento real observadas (para el caso de las exportaciones mineras, se asumió sólo un crecimiento de 4%) se obtuvo el empleo anual, y sobre esta base se proyectó el empleo total para el período señalado.

Mediante el procedimiento descrito, se estima que el empleo total asalariado asociado a los acuerdos comerciales aumentará en 245 453 puestos de trabajo.

Escenario 2: Tendencia exportaciones reales ajustadas, 1996-2005

En este escenario, el punto de partida es considerar los coeficientes de empleo por grupos de actividades asociados al incremento de un 1% de las exportaciones destinadas a los países con acuerdos comerciales en 2003.

Sobre la base señalada, se asumen tres trayectorias de crecimiento real de las exportaciones, considerando los promedios totales que se habían registrado entre 1996 y 2003, 2003 y 2005 y finalmente una hipótesis de crecimiento superior a dichos promedios.

- un 10% anual: similar al promedio observado entre 1996-2005
- un 15% anual: similar al promedio observado entre 2003-2005, y
- un 20% anual: que asume un escenario de aumento significativo.

CUADRO 4.14
PROYECCIÓN DE EMPLEO ASOCIADO A EXPORTACIONES CON DESTINO HACIA ACUERDOS COMERCIALES, 2006-2010

Grupos de bienes	Escenario 1				Escenario 2			
	Tendencia exportaciones reales ajustadas 1996-2005	Empleo anual proyectado	Empleo 2006-2010 proyectado	Empleo 1% exportaciones AC 2003	Hipótesis crecimiento anual 2006-2010			
					10%	15%	20%	
Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	10%	9 288	46 439	929	46 439	69 659	92 878	
Silvicultura, productos de la madera y papel	15%	10 296	51 482	686	34 322	51 482	68 643	
Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	15%	9 824	49 118	655	32 745	49 118	65 490	
Extracción de minerales metalíferos	4%	4 295	21 476	1 074	53 691	80 536	107 382	
Matanza de ganado, prep. y conserva de carne	20%	2 531	12 657	127	6 329	9 493	12 657	
Envasado y conserva de frutas y legumbres	5%	987	4 934	197	9 868	14 802	19 736	
Fabricación de productos lácteos	20%	533	2 663	27	1 331	1 997	2 663	
Fabricación de productos alimenticios diversos	15%	340	1 698	23	1 132	1 698	2 264	
Industrias vinícolas	15%	3 862	19 311	257	12 874	19 311	25 748	
Fabricación de productos textiles	5%	96	482	19	964	1 446	1 929	
Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	5%	83	416	17	832	1 248	1 664	
Cuero y calzado	5%	34	170	7	340	510	680	
Actividades de edición e impresión	20%	189	943	9	471	707	943	
Fabricación de sustancias y productos químicos	20%	2 926	14 629	146	7 314	10 971	14 629	
Fabricación de productos de caucho y plástico	20%	518	2 589	26	1 295	1 942	2 589	
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	10%	55	273	5	273	410	546	
Fabricación de metales comunes	15%	1 969	9 847	131	6 564	9 847	13 129	
Fabricación de productos elaborados de metal	10%	156	778	16	778	1 166	1 555	
Fabricación de maquinaria y equipo	15%	784	3 921	52	2 614	3 921	5 228	
Fabricación de muebles, industrias manufactureras	5%	325	1 627	65	3 255	4 882	6 510	
Total		49 091	245 453	4 469	223 432	335 147	446 863	

Fuente: Elaboración propia.

En cada caso se obtienen las respectivas magnitudes para cada uno de los grupos de actividad, lo que en términos agregados deriva en un rango estimado de creación de empleos, que va desde 223 432 a 446 863 empleos, para el período considerado.

Estas previsiones, sin embargo, deben ser analizadas con mayor detalle, ya que incorporan implícitamente que existirá un proceso de inversiones consistente con la ampliación de la capacidad de producción requerida para sostener el aumento previsto de las exportaciones, y que factores tales como la evolución del tipo de cambio real tendrán un comportamiento consistente con la evolución prevista. Lo anterior pone en evidencia la necesidad de incorporar en el modelo de análisis variables de carácter macroeconómico que se tornan centrales para anticipar con propiedad la evolución futura del comercio exterior y de sus efectos.

3. CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPLEOS GENERADOS

En esta sección se analizan las características de los empleos asociados con las actividades productivas que están relativamente más vinculadas con el comercio exterior. Este análisis considera la perspectiva de la Organización Internacional del Trabajo y su concepción de “*Trabajo Decente*”, contenido esencial de su misión. Para abordar esta tarea, la OIT considera que el desarrollo económico y social son dos aspectos fundamentales del progreso, los cuales se expresan en sus cuatro objetivos básicos: *el cumplimiento de las Normas Internacionales del Trabajo; el mejoramiento de las condiciones de empleo e ingresos; la ampliación de la protección social y el fortalecimiento del diálogo social, y el tripartismo.*

Al respecto, conviene tener en cuenta que, si bien a nivel nacional es posible construir un conjunto de indicadores que permiten capturar dicho concepto, importantes dificultades se presentan a niveles desagregados (o por ramas específicas de actividades económicas), ya sea porque se requiere de encuestas especiales o bien una de un tamaño muestral tal que permita obtener resultados significativos.

El análisis que se desarrolla a continuación enfrenta restricciones adicionales a las señaladas, ya que como se identificó en la sección anterior, el empleo vinculado con la producción exportada se localiza en cadenas de producción que comprometen la participación de distintos segmentos de los sectores productivos. Así, el análisis del empleo por sectores de actividad económica se torna insuficiente para caracterizar este conjunto de ocupaciones, ya que, por una parte, no existen sectores ni menos grupos de actividades como las utilizadas en esta investigación que puedan ser identificadas como exportadoras netas, así como tampoco es posible observar las características específicas de los empleos de un sector productivo que forma parte de un determinado encadenamiento. Al respecto es preciso tener en cuenta que el

aumento del empleo vinculado con la actividad de exportación en el país ha sido complementario con un aumento del empleo indirecto, tanto en términos absolutos como en su importancia en el empleo asalariado total.

El problema señalado no es subsanable con la información disponible ni con la metodología empleada, básicamente porque se trabaja con promedios sectoriales o bien de grupos de actividades económicas que no permiten alcanzar el nivel de detalle que este propósito requiere. En efecto, un mayor nivel de desagregación de la información proporcionada por la CASEN 2003, al nivel del tipo ocupaciones desarrolladas no es posible por falta de significación estadística.

Lo anterior, pone en evidencia la necesidad de profundizar en esta dimensión a través de estudios especiales sobre los distintos encadenamientos productivos, en orden a caracterizar sus relaciones de producción para, sobre dicha base, identificar las demandas específicas de mano de obra. Es por ello que los resultados que se presentan a continuación sólo permiten avanzar parcialmente en la caracterización de los empleos asociados con la producción destinada al comercio con el exterior.

Las fuentes de información utilizadas comprenden la Encuesta Socioeconómica CASEN de 2003, así como la Matriz Insumo Producto de 2003. Se ha optado por anclar el análisis en un año determinado, a fin de evitar incorporar un mayor número de variables relativas al ciclo económico, el que presentó fluctuaciones importantes en el período para el cual existe este tipo encuestas. En particular, el año 2003 marca el fin del estancamiento relativo del crecimiento del empleo y de tasas de desempleo relativamente altas.

Por último, y dada las restricciones señaladas, se ha optado por concentrar el análisis de las características del empleo en los distintos encadenamientos, utilizando la distinción entre empleo directo e indirecto, buscando indagar acerca de los condicionantes de los niveles de salarios por grupos de actividades que se derivan de la Matriz IP de 2003, y adicionalmente se presenta información proporcionada por la CASEN 2003, ajustando a ella la clasificación de actividades que se ha construido para este estudio.

A. Remuneraciones según grupos de actividad

Una primera aproximación al análisis de las características del empleo generado puede realizarse a partir del nivel y de las brechas de remuneraciones promedio que se derivan de la combinación de la información de la MIP y del empleo. En el cuadro 4.15 se presenta información sobre éstas y se incorpora el coeficiente entre los salarios medios de los empleos directos respecto de los indirectos, ponderados por la proporción del empleo de cada sector sobre el total, el cual permite ordenar los sectores de actividad en orden decreciente.

Para el promedio de los grupos considerados,²⁶ la relación entre los salarios medios según tipo de ocupación directa respecto de las indirectas es levemente menor a la unidad: 0.90; es decir, que las remuneraciones promedio de estas últimas actividades superan a las registradas para los trabajadores directos, debido a la mayor ponderación en el total del empleo de grupos de actividades que presentan mayores salarios medios en las actividades indirectas. Este es el caso de sectores como la silvicultura y productos de la madera y papel, la pesca extractiva, cultivos y servicios conexos y agricultura, ganadería, caza y servicios conexos presentan una relación inversa; es decir, que en promedio, los salarios de los sectores que constituyen sus encadenamientos son mayores que los pagados en la actividad principal.

En cambio, en el resto de los casos se presenta una relación inversa a la señalada, particularmente en la extracción de minerales metalíferos (cobre y hierro), sector que lidera la brecha de los salarios directos respecto de los indirectos, así como en las industrias químicas, de maquinaria, la agroindustria, la industria vinícola y otras manufacturas.

En el gráfico 4.5 siguiente, se ilustran para los diferentes grupos de actividad los respectivos índices que relacionan el empleo indirecto respecto del directo, así como los niveles de remuneraciones medias entre los empleos directos e indirectos.

Al respecto, los resultados obtenidos sugieren que existe una relación positiva entre ambos coeficientes, ya que mientras aumenta el peso de los empleos indirectos se registra al mismo tiempo un mayor nivel de salarios de los empleos directos respecto de los indirectos, en los grupos de actividades económicas considerados.

En efecto, si se considera el caso de los grupos que presentan las mayores proporciones de empleo indirecto respecto del directo en 2003 (véase cuadro 4.10), como: matanza de ganado, preparación conservas de carne (CR9), fabricación de productos lácteos (CR12), extracción de minerales metalíferos (CR8), industria vinícolas (CR11), fabricación de sustancias y productos químicos (CR26), envasado y conservas de frutas y legumbres (CR10), elaboración de productos alimenticios diversos (CR17), fabricación de otros productos minerales no metálicos (CR28) y fabricación de maquinaria y equipo (CR31), todos ellos presentan una relación de salarios directos respecto de los indirectos mayor al promedio.

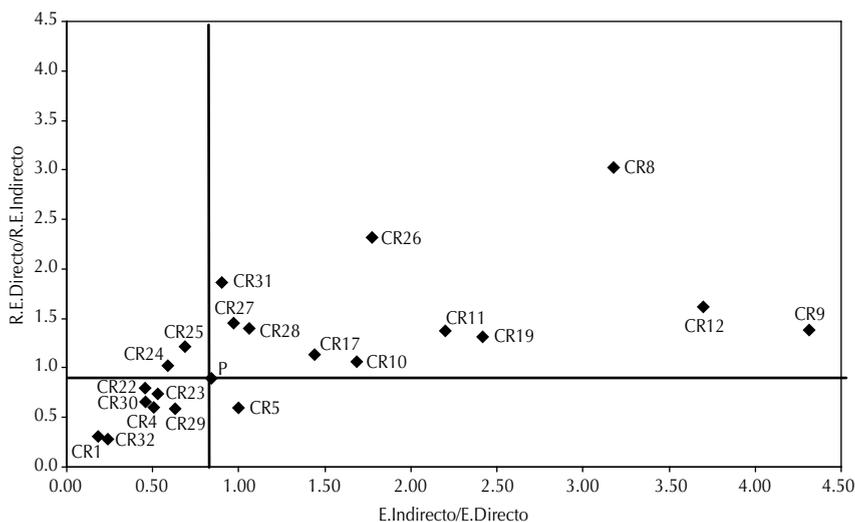
²⁶ Sólo se consideran los sectores de actividades que presentan una mayor proporción relativa de su producción hacia países con los cuales se mantienen acuerdos de comercio.

CUADRO 4.15
REMUNERACIONES MEDIAS DE EMPLEO DIRECTO E INDIRECTO, 2003
(en pesos de 2003)

Grupos de actividades	Empleo directo	Empleo indirecto	E.directo/E.indirecto
CR8 Extracción de minerales metalíferos	1 279 934	423 948	3.02
CR26 Fabricación de sustancias y productos químicos	853 422	395 386	2.16
CR31 Fabricación de maquinaria y equipo	731 321	391 608	1.87
CR12 Fabricación de productos lácteos	377 218	234 159	1.61
CR27 Fabricación de productos de caucho y plástico	600 595	410 800	1.46
CR28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	592 194	424 348	1.40
CR9 Matanza de ganado, prep. y conservas de carne	252 672	181 946	1.39
CR11 Fabricación de aceite y grasas vegetales y animales	457 135	330 928	1.38
CR19 Industrias vinícolas	351 468	267 939	1.31
CR25 Actividades de edición e impresión	453 761	371 494	1.22
CR17 Elaboración de productos alimenticios diversos	368 535	325 592	1.13
CR10 Envasado y conservas de frutas y legumbres	253 072	237 827	1.06
CR24 Cuero y calzado	378 079	371 129	1.02
Promedio grupo de actividades	289 838	320 855	0.90
CR22 Fabricación de productos textiles	272 293	346 712	0.79
CR23 Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	278 561	373 152	0.75
CR30 Fabricación de productos elaborados de metal	256 107	386 164	0.66
CR4 Silvicultura, productos de la madera y papel	260 456	422 884	0.62
CR5 Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos	232 843	387 779	0.60
CR29 Fabricación de metales comunes	271 194	457 786	0.59
CR1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	121 700	405 339	0.30
CR32 Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P.	109 821	377 786	0.29

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 4.5
RELACIÓN ENTRE ÍNDICES EMPLEO Y REMUNERACIONES DIRECTOS E INDIRECTOS,
2003



Fuente: Elaboración propia según cuadro 4.15.

B. Remuneraciones medias directas e indirectas por quintiles

Información adicional sobre las características de los empleos estimados se puede obtener al considerar los salarios medios de los empleos directos e indirectos del primer y último quintil, por actividades productivas. Estos se presentan en el cuadro siguiente y se ilustran en el gráfico 4.6.

El coeficiente que relaciona los salarios medios de los quintiles extremos sirve de indicador de las diferencias entre las remuneraciones existentes, en cada caso. Así, si el nivel de las remuneraciones es representativo de los niveles de productividad, entonces cuando dicho coeficiente alcanza altos valores relativos, ello será indicativo de la existencia de altas diferencias de productividad.

La información contenida en el cuadro 4.16 muestra dichos coeficientes aplicados sobre las remuneraciones medias de los empleos directos e indirectos. En la última columna se muestra el coeficiente construido a partir de los dos anteriores, el cual sirve de criterio para ordenar la información en forma decreciente. La fila correspondiente al "total" en todos los casos corresponde al promedio ponderado de los grupos de actividades consideradas.

Como es posible observar, las mayores diferencias de salarios se registran al nivel de los empleos indirectos, lo que se asocia con la presencia de diversos tipos de actividades productivas a lo largo de los encadenamientos, a

CUADRO 4.16
COEFICIENTES ENTRE EL SALARIO MEDIO DEL PRIMER QUINTIL RESPECTO DEL ÚLTIMO QUINTIL POR EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS, 2003

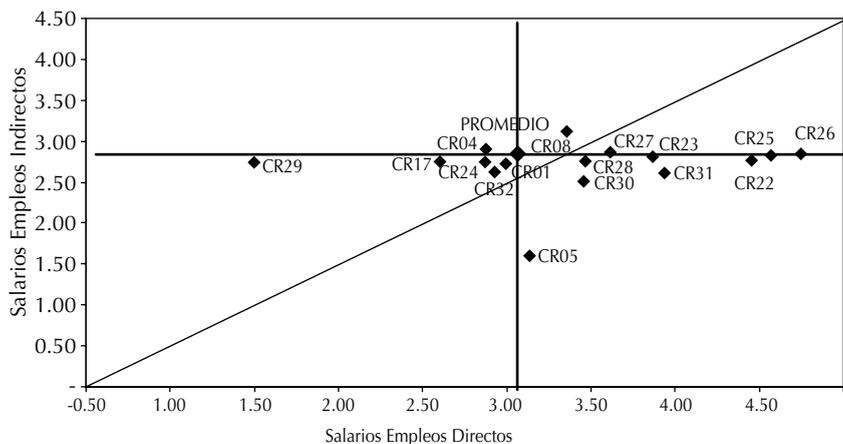
Grupos de actividades	En empleos directos (1)	En empleos indirectos (2)	(1) / (2)
Pesca extractiva, cultivos, elaboración y servicios conexos [cr05]	2.64	1.60	1.65
Fabricación de sustancias y productos químicos [CR26]	4.25	2.84	1.50
Actividades de edición e impresión [CR25]	4.06	2.83	1.44
Fabricación de productos textiles [CR22]	3.95	2.76	1.43
Fabricación de maquinaria y equipo [CR31]	3.44	2.60	1.32
Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles [CR23]	3.37	2.82	1.20
Fabricación de productos elaborados de metal [CR30]	2.96	2.51	1.18
Fabricación de productos de caucho y plástico [CR27]	3.12	2.89	1.08
Fabricación de otros productos minerales no metálicos [CR28]	2.96	2.77	1.07
Fabricación de muebles, industrias manufactureras N.C.P. [CR32]	2.43	2.62	0.93
Extracción de minerales metálicos [CR08]	2.86	3.13	0.91
Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos [CR01]	2.50	2.74	0.91
Promedio grupo de actividades	2.56	2.82	0.91
Cuero y calzado [CR24]	2.37	2.77	0.86
Silvicultura, productos de la madera y papel [CR04]	2.38	2.90	0.82
Elaboración de productos alimenticios diversos [CR17]	2.11	2.76	0.76
Fabricación de metales comunes [CR29]	1.00	2.77	0.36

Fuente: Elaboración propia.

pesar de que los coeficientes alcanzan los mayores valores en el caso de la industria de sustancias y productos químicos (4.25) y de edición e impresión (4.06), al nivel de los empleos directos. Ello se explica porque el mayor valor en el caso de los empleos indirectos se obtiene en extracción de minerales metalíferos (3.13), y es en esta actividad que se concentra el 50.4% de los empleos indirectos, de modo que su importancia en el total es determinante en la obtención del coeficiente promedio.

En el gráfico 4.6 se ilustran las posiciones que ocupan los distintos sectores productivos al considerar las diferencias salariales entre los quintiles extremos para los empleos directos e indirectos. Como es posible observar en nueve de los grupos de actividades el diferencial de salarios referido es mayor entre los empleos directos, sin embargo, en estos sectores sólo está concentrado un 26.3% de los empleos directos y un 21.7% de los empleos indirectos.

GRÁFICO 4.6
RELACIÓN ENTRE SALARIO MEDIO DEL V QUINTIL RESPECTO DEL PRIMER QUINTIL POR GRUPOS DE ACTIVIDADES, 2003



Fuente: Elaboración propia según cuadro 4.16.

En cambio, en los siete grupos de actividades que presentan un coeficiente inferior a uno; es decir, en los que las diferencias salariales entre quintiles extremos de los empleos indirectos son superiores a las registradas entre los empleos directos, se concentra una proporción mayoritaria de los empleos generados por los acuerdos comerciales, ya que estos agrupan a un 73.7% de los empleos directos y un 78.3% de los indirectos. Dichos grupos son

heterogéneos en cuanto a la naturaleza de su producción, pues se trata de sectores como extracción de minerales metalíferos, silvicultura y productos de la madera y papel y la agricultura, entre los más importantes.

C. Otras características de los empleos directos e indirectos

En el cuadro 4.16, se presenta información que proviene de la Encuesta CASEN 2003, sobre la estructura del empleo asalariado directo e indirecto de los diferentes grupos de actividades, considerando las variables de: tamaño de empresa, género, tramos de horas semanales trabajadas y tipo de contrato.

La información referida se presenta para cada uno de los grupos de actividad cuya producción se destina en una proporción significativa hacia las exportaciones, lo que permite apreciar diferencias entre el valor que adoptan las variables mencionadas al nivel de los empleos directos y el que se registra en los principales sectores productivos que conforman los encadenamientos con la actividad principal.

Las variables utilizadas en este caso típicamente guardan relación con el nivel de los salarios y se tornan en sus condicionantes. En efecto, las regularidades principales se manifiestan al nivel del tamaño de las empresas; ya que es esperable que el nivel de los salarios presente una asociación positiva con el tamaño y éste con la productividad, con la mayor proporción de hombres respecto de mujeres, y que relativamente extensas jornadas de trabajo, así como la existencia de contratos de corta duración se relacionen con un menor grado de protección. No obstante lo anterior, es necesario tener en cuenta que para arribar a conclusiones definitivas al respecto, es también necesario controlar por otras variables como el tipo de ocupación específica que se realiza o el nivel de educación o de calificación laboral, entre otras. Sin embargo, lo anterior implica un nivel de desagregación de los resultados que, dado el tamaño de la muestra utilizada, no es posible de utilizar sin incurrir en pérdidas de significación estadística.

De la información contenida en el cuadro 4.16, es posible distinguir situaciones diversas que se presentan al nivel de los distintos grupos de actividad identificados.

- a) *Extracción de minerales metalíferos (minería del cobre y hierro)*. El empleo directo está concentrado en empresas grandes (en un 77.8%), mientras que en sus encadenamientos, representados por los sectores de los servicios empresariales, del comercio, del transporte y de las manufacturas de productos elaborados de metal, la importancia del empleo desarrollado en las micro y pequeñas empresas es mayoritaria. La excepción a lo anterior se registra en el sector de electricidad, gas y agua, el que también presenta una alta concentración de empresas de mayor tamaño.

El empleo en la minería es desarrollado principalmente por hombres, los que en una proporción cercana al 90% registran jornadas de trabajo entre 40 y 48 horas, y un porcentaje no despreciable también labora más de 49 horas en una semana, aunque en proporciones menores a las verificadas en los sectores del comercio y el transporte. En cuanto al tipo de contrato predominante, no se observan diferencias significativas entre el empleo directo y los indirectos, ya que es el de carácter indefinido el mayoritario en todos los casos.

- b) *Pesca extractiva, cultivos y agricultura, ganadería y servicios conexos.* Estos sectores presentan rasgos similares, ambos forman parte de sus respectivos encadenamientos y se diferencian marcadamente de las características señaladas en la minería del cobre. En efecto, el tamaño de las empresas que predomina en estas actividades es el de la microempresa y que alcanza a un 55.5% y 52.8%, respectivamente. Más atomizada es la agricultura, pues además concentra un 21.5% del empleo en pequeñas empresas, mientras que en la pesca extractiva y cultivos un 24.7% del empleo directo se localiza en empresas grandes.

A las actividades pesqueras de extracción y de cultivos se encuentran asociados los servicios empresariales, el comercio, la propia agricultura, el transporte y actividades conexas, así como los servicios de intermediación financiera, aunque este último presenta una estructura de tamaño de empresas significativamente distinta a los sectores mencionados, ya que el empleo se concentra en forma mayoritaria en las empresas de mayor tamaño (un 71.3% del total).

Tanto en la pesca como en la agricultura predomina el empleo masculino y tienden a presentar jornadas de trabajo relativamente extensas. Por último, en la agricultura es mayoritario el contrato por faena en el caso del empleo directo, mientras que en los sectores que conforman su encadenamiento predomina el contrato indefinido. En la pesca, en cambio, si bien la mayor importancia se registra en los contratos indefinidos (un 56.1% del total del empleo directo), también tienen importancia los contratos a plazo o por faena, si se les compara con las proporciones que se verifican en los empleos indirectos.

- c) *Silvicultura, productos de la madera y papel.* En este grupo de actividades la distribución del empleo presenta una estructura más homogénea según tamaño de empresas, con predominio de las más grandes (36.6%). Por género, el predominio de los hombres es ampliamente mayoritario, lo que se presenta como una diferencia importante respecto del resto de los sectores, con la excepción del transporte terrestre. Finalmente, la modalidad de contrato en la silvicultura y productos de la madera es el de plazo fijo, lo que marca una diferencia significativa con los servicios empresariales, el comercio, transporte y los de intermediación financiera, que constituyen el empleo indirecto.

d) *Varias manufacturas*. En estas actividades se presenta una alta heterogeneidad según las variables consideradas. Por una parte, en la fabricación de sustancias y productos químicos, adquieren importancia las empresas de tamaño mediano y grande, así como en las de elaboración de productos alimenticios diversos. Una situación opuesta se presenta en la fabricación de otros productos minerales no metálicos, de prendas de vestir, así como en la producción de productos elaborados de metal y en la fabricación de muebles.

En términos de su composición por género, el único sector que presenta mayoría de mujeres en su componente directo del empleo es el de prendas de vestir, y en cuanto a las horas trabajadas y al tipo de contratos no se observa un único rasgo predominante.

En definitiva, si se observan las principales características al nivel de cada uno de los grupos de actividades en términos de empleos directos y de las características de los empleos asociados a sus encadenamientos, se advierte que en aquellos sectores que presentan una mayor proporción de empleos indirectos y una mayor brecha salarial, tienden a corresponder con aquellos que muestran una mayor proporción de empleos directos en empresas de mayor tamaño relativo, y en las que la participación de los hombres es también significativa, respecto de los que se desempeñan en sus respectivos encadenamientos.

CUADRO 4.17
OTRAS CARACTERÍSTICAS SELECCIONADAS DEL EMPLEO DIRECTO E INDIRECTO ASALARIADO ASOCIADO CON LAS EXPORTACIONES, 2003
(en porcentaje de los totales respectivos)

Extracción minerales metalíferos (CR8)	Empleo Indirecto					
	Empleo Directo	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Comercio (CR35)	Transporte terrestre y tuberías (CR37)	Electricidad, gas y agua (CR33)	Fabricación productos elaborados de metal (CR30)
Tamaño empresa						
- Hasta 9	0.0	48.4	61.1	57.6	16.8	40.3
- (10-49)	9.4	22.5	10.4	17.7	15.3	24.2
- (50-199)	12.8	14.5	7.7	11.8	17.8	18.0
- (200 y +)	77.8	14.7	20.8	12.9	50.0	17.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Género						
Hombre	71.0	65.1	58.2	92.2	79.5	92.9
Mujer	29.0	34.9	41.8	7.8	20.5	7.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100.0
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	8.6	15.0	18.0	15.5	8.5	12.3
- Mujer	5.1	25.5	29.1	30.5	9.7	22.7
40 - 48						
- Hombre	61.7	54.8	39.8	32.7	56.5	52.8
- Mujer	61.6	56.4	33.4	49.0	77.1	55.6
49						
- Hombre	29.7	30.2	42.3	51.8	35.1	34.9
- Mujer	33.3	18.1	37.5	20.5	13.2	21.7
Tipo de contrato						
- Indefinido	75.7	76.1	79.6	73.3	83.0	72.2
- Plazo Fijo	13.0	11.2	10.5	9.0	7.5	11.9
- Faena	11.3	12.7	9.9	17.8	9.5	16.0

Cuadro 4.17 (continuación)

Silvicultura. Productos de la madera y papel (CR04)	Empleo Indirecto					
	Empleo Directo	SS. empresariales e inmobiliarios (CR43)	Comercio (CR35)	Transporte terrestre y tuberías (CR37)	Actividades conexas de transporte (CR40)	Intermediación financiera y seguros (CR42)
Tamaño empresa						
- Hasta 9	21.5	48.4	61.1	57.6	20.4	5.1
- (10-49)	23.4	22.5	10.4	17.7	21.2	11.5
- (50-199)	18.5	14.5	7.7	11.8	31.5	12.1
- (200 y +)	36.6	14.7	20.8	12.9	26.9	71.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Género						
Hombre	91.6	65.1	58.2	92.2	58.2	50.4
Mujer	8.4	34.9	41.8	7.8	41.8	49.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	15.1	15.0	18.0	15.5	8.8	5.6
- Mujer	30.4	25.5	29.1	30.5	14.9	11.2
40 - 48						
- Hombre	49.4	54.8	39.8	32.7	55.2	76.6
- Mujer	46.7	56.4	33.4	49.0	55.7	73.1
49						
- Hombre	35.5	30.2	42.3	51.8	36.0	17.7
- Mujer	22.9	18.1	37.5	20.5	29.4	15.7
Tipo de contrato						
- Indefinido	27.9	76.1	79.6	73.3	64.1	90.4
- Plazo Fijo	72.1	11.2	10.5	9.0	17.2	5.7
- Faena	0.0	12.7	9.9	17.8	18.7	4.0

Cuadro 4.17 (continuación)

Pesca extractiva. Cultivos. Elaboración y servicios conexos (CR05)	Empleo Directo	Empleo Indirecto					Intermediación financiera, Seguros y pensiones (CR42)
		Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Comercio (CR35)	Agricultura, Ganadería, Caza y servicios conexos (CR01)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)	Actividades conexas de transporte (CR40)	
Tamaño empresa							
- Hasta 9	55.5	48.4	61.1	52.8	57.6	20.4	5.1
- (10-49)	11.1	22.5	10.4	21.5	17.7	21.2	11.5
- (50-199)	8.7	14.5	7.7	14.6	11.8	31.5	12.1
- (200 y +)	24.7	14.7	20.8	11.1	12.9	26.9	71.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Género							
Hombre	75.4	65.1	58.2	79.1	92.2	58.2	50.4
Mujer	24.6	34.9	41.8	20.9	7.8	41.8	49.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Horas semanales							
Hasta - 39							
- Hombre	37.5	15.0	18.0	17.3	15.5	8.8	5.6
- Mujer	27.1	25.5	29.1	26.7	30.5	14.9	11.2
40 - 48							
- Hombre	28.2	54.8	39.8	49.0	32.7	55.2	76.6
- Mujer	38.7	56.4	33.4	49.1	49.0	55.7	73.1
49							
- Hombre	34.4	30.2	42.3	33.6	51.8	36.0	17.7
- Mujer	34.2	18.1	37.5	24.1	20.5	29.4	15.7
Tipo de contrato							
- Indefinido	56.1	76.1	79.6	37.8	73.3	64.1	90.4
- Plazo Fijo	20.0	11.2	10.5	15.7	9.0	17.2	5.7
- Faena	24.0	12.7	9.9	46.5	17.8	18.7	4.0

Cuadro 4.17 (continuación)

Agricultura, Ganadería, Caza y servicios conexos (CR01)	Empleo Directo		Empleo Indirecto			
	Tamaño empresa	Comercio (CR35)	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)	Pesca extractiva, Cultivos, Elaboración y servicios conexos (CR05)	
- Hasta 9	52.8	61.1	48.4	57.6	55.5	
- (10-49)	21.5	10.4	22.5	17.7	11.1	
- (50-199)	14.6	7.7	14.5	11.8	8.7	
- (200 y +)	11.1	20.8	14.7	12.9	24.7	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Género						
Hombre	79.1	58.2	65.1	92.2	75.4	
Mujer	20.9	41.8	34.9	7.8	24.6	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	17.3	18.0	15.0	15.5	37.5	
- Mujer	26.7	29.1	25.5	30.5	27.1	
40 - 48						
- Hombre	49.0	39.8	54.8	32.7	28.2	
- Mujer	49.1	33.4	56.4	49.0	38.7	
49						
- Hombre	33.6	42.3	30.2	51.8	34.4	
- Mujer	24.1	37.5	18.1	20.5	34.2	
Tipo de contrato						
- Indefinido	37.8	79.6	76.1	73.3	56.1	
- Plazo Fijo	15.7	10.5	11.2	9.0	20.0	
- Faena	46.5	9.9	12.7	17.8	24.0	

Cuadro 4.17 (continuación)

	Fabricación de sustancias y productos químicos (CR26)	Empleo Indirecto				
		Empleo Directo	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Comercio (CR05)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)	Silvicultura. Productos de la madera y papel (CR04)
Tamaño empresa						
- Hasta 9	0.0	48.4	61.1	57.6	21.5	
- (10-49)	18.6	22.5	10.4	17.7	23.4	
- (50-199)	32.7	14.5	7.7	11.8	18.5	
- (200 y +)	48.7	14.7	20.8	12.9	36.6	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Género						
Hombre	66.0	65.1	58.2	92.2	91.6	
Mujer	34.0	34.9	41.8	7.8	8.4	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	4.5	15.0	18.0	15.5	15.1	
- Mujer	20.2	25.5	29.1	30.5	30.4	
40 - 48						
- Hombre	64.1	54.8	39.8	32.7	49.4	
- Mujer	66.1	56.4	33.4	49.0	46.7	
49						
- Hombre	31.4	30.2	42.3	51.8	35.5	
- Mujer	13.8	18.1	37.5	20.5	22.9	
Tipo de contrato						
- Indefinido	82.9	76.1	79.6	73.3	27.9	
- Plazo Fijo	9.3	11.2	10.5	9.0	72.1	
- Faena	7.7	12.7	9.9	17.8	0.0	

Cuadro 4.17 (continuación)

Elab. de productos alimenticios diversos (CR17)	Empleo Indirecto					
	Empleo Directo	Agricultura. Ganadería. Caza y servicios conexos (CR01)	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Comercio (CR35)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)	Silvicultura. Productos de la madera y papel (CR04)
Tamaño empresa						
- Hasta 9	7.1	52.8	48.4	61.1	57.6	21.5
- (10-49)	24.1	21.5	22.5	10.4	17.7	23.4
- (50-199)	19.4	14.6	14.5	7.7	11.8	18.5
- (200 y +)	49.4	11.1	14.7	20.8	12.9	36.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Género						
Hombre	70.4	79.1	65.1	58.2	92.2	91.6
Mujer	29.6	20.9	34.9	41.8	7.8	8.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	9.0	17.3	15.0	18.0	15.5	15.1
- Mujer	33.4	26.7	25.5	29.1	30.5	30.4
40 - 48						
- Hombre	47.9	49.0	54.8	39.8	32.7	49.4
- Mujer	39.8	49.1	56.4	33.4	49.0	46.7
49						
- Hombre	43.2	33.6	30.2	42.3	51.8	35.5
- Mujer	26.8	24.1	18.1	37.5	20.5	22.9
Tipo de contrato						
- Indefinido	71.2	37.8	76.1	79.6	73.3	27.9
- Plazo Fijo	15.7	15.7	11.2	10.5	9.0	72.1
- Faena	13.0	46.5	12.7	9.9	17.8	0.0

Cuadro 4.17 (continuación)

Fabricación de otros productos minerales no metálicos (CR28)	Empleo Indirecto					
	Empleo Directo	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Comercio (CR35)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)	Extracción de carbón y otras actividades mineras (CR06)	Silvicultura. Productos de la madera y papel (CR04)
Tamaño empresa						
- Hasta 9	18.9	48.4	61.1	57.6	34.8	21.5
- (10-49)	30.2	22.5	10.4	17.7	10.1	23.4
- (50-199)	19.9	14.5	7.7	11.8	5.4	18.5
- (200 y +)	30.9	14.7	20.8	12.9	49.8	36.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Género						
- Hombre	91.6	65.1	58.2	92.2	27.9	91.6
- Mujer	8.4	34.9	41.8	7.8	72.1	8.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0	100.0
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	11.7	15.0	18.0	15.5	n.d.	15.1
- Mujer	19.5	25.5	29.1	30.5	n.d.	30.4
40 - 48						
- Hombre	57.2	54.8	39.8	32.7	n.d.	49.4
- Mujer	52.3	56.4	33.4	49.0	n.d.	46.7
49						
- Hombre	31.1	30.2	42.3	51.8	n.d.	35.5
- Mujer	28.2	18.1	37.5	20.5	n.d.	22.9
Tipo de contrato						
- Indefinido	72.0	76.1	79.6	73.3	n.d.	27.9
- Plazo Fijo	14.9	11.2	10.5	9.0	n.d.	72.1
- Faena	13.0	12.7	9.9	17.8	n.d.	0.0

n.d.: no disponible.

Cuadro 4.17 (continuación)

	Empleo Directo		Empleo Indirecto		
	Fabricación de productos de caucho y plástico (CR27)	Comercio (CR35)	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Transporte via terrestre y tuberías (CR37)	Fabricación de sustancias y productos químicos (CR26)
Tamaño empresa					
- Hasta 9	11.9	61.1	48.4	57.6	0.0
- (10-49)	24.6	10.4	22.5	17.7	18.6
- (50-199)	40.6	7.7	14.5	11.8	32.7
- (200 y +)	22.9	20.8	14.7	12.9	48.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Género					
Hombre	85.8	58.2	65.1	92.2	66.0
Mujer	14.2	41.8	34.9	7.8	34.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Horas semanales					
Hasta - 39					
- Hombre	3.3	18.0	15.0	15.5	4.5
- Mujer	15.8	29.1	25.5	30.5	20.2
40 - 48					
- Hombre	56.8	39.8	54.8	32.7	64.1
- Mujer	60.6	33.4	56.4	49.0	66.1
49					
- Hombre	39.9	42.3	30.2	51.8	31.4
- Mujer	23.6	37.5	18.1	20.5	13.8
Tipo de contrato					
- Indefinido	83.2	79.6	76.1	73.3	82.9
- Plazo Fijo	9.6	10.5	11.2	9.0	9.3
- Faena	7.2	9.9	12.7	17.8	7.7

Cuadro 4.17 (continuación)

	Empleo Indirecto					
	Fabricación de maquinaria y equipo (CR31)	Empleo Directo	Comercio (CR35)	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Fabricación de metales comunes (CR29)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)
Tamaño empresa						
- Hasta 9	29.5		61.1	48.4	0	57.6
- (10-49)	25.5		10.4	22.5	100	17.7
- (50-199)	15.8		7.7	14.5	0	11.8
- (200 y +)	29.2		20.8	14.7	0	12.9
Total	100.0		100.0	100.0	100	100.0
Género						
Hombre	84.3		58.2	65.1	100	92.2
Mujer	15.7		41.8	34.9	0	7.8
Total	100.0		100.0	100.0	100	100.0
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	11.7		18.0	15.0	0	15.5
- Mujer	24.9		29.1	25.5	0	30.5
40 - 48						
- Hombre	55.1		39.8	54.8	100	32.7
- Mujer	43.7		33.4	56.4	0	49.0
49						
- Hombre	33.2		42.3	30.2	0	51.8
- Mujer	31.3		37.5	18.1	0	20.5
Tipo de contrato						
- Indefinido	71.5		79.6	76.1	100	73.3
- Plazo Fijo	14.2		10.5	11.2	0	9.0
- Faena	14.3		9.9	12.7	0	17.8

Cuadro 4.17 (continuación)

Actividades de edición e impresión (CR25)	Empleo Indirecto					
	Empleo Directo	Silvicultura. Productos de la madera y papel (CR04)	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Comercio (CR35)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)	Otras actividades de tipo servicio (CR49)
Tamaño empresa						
- Hasta 9	25.0	21.5	48.4	61.1	57.6	94.5
- (10-49)	34.6	23.4	22.5	10.4	17.7	3.2
- (50-199)	14.4	18.5	14.5	7.7	11.8	1.2
- (200 y +)	25.9	36.6	14.7	20.8	12.9	1.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Género						
- Hombre	72.7	91.6	65.1	58.2	92.2	72.4
- Mujer	27.3	8.4	34.9	41.8	7.8	27.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	14.1	15.1	15.0	18.0	15.5	24.5
- Mujer	21.1	30.4	25.5	29.1	30.5	38.1
40 - 48						
- Hombre	49.6	49.4	54.8	39.8	32.7	41.8
- Mujer	51.3	46.7	56.4	33.4	49.0	28.2
49						
- Hombre	36.3	35.5	30.2	42.3	51.8	33.7
- Mujer	27.6	22.9	18.1	37.5	20.5	33.7
Tipo de contrato						
- Indefinido	82.3	27.9	76.1	79.6	73.3	72.1
- Plazo Fijo	6.5	72.1	11.2	10.5	9.0	8.5
- Faena	11.1	0.0	12.7	9.9	17.8	19.3

Cuadro 4.17 (continuación)

	Empleo Indirecto						
	Cuero y calzado (CR24)	Empleo Directo	Servicios empresariales e Inmobiliarios (CR43)	Comercio (CR35)	Agricultura. Ganadería. Caza y servicios conexos (CR01)	Fabricación de productos textiles (CR229)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)
Tamaño empresa							
- Hasta 9	27.1	48.4	61.1	52.8	31.8	57.6	
- (10-49)	18.4	22.5	10.4	21.5	21.9	17.7	
- (50-199)	15.8	14.5	7.7	14.6	16.4	11.8	
- (200 y +)	38.7	14.7	20.8	11.1	29.9	12.9	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Género							
Hombre	69.9	65.1	58.2	79.1	58.9	92.2	
Mujer	30.1	34.9	41.8	20.9	41.1	7.8	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Horas semanales							
Hasta - 39							
- Hombre	10.4	15.0	18.0	17.3	6.5	15.5	
- Mujer	24.1	25.5	29.1	26.7	29.7	30.5	
40 - 48							
- Hombre	65.8	54.8	39.8	49.0	57.7	32.7	
- Mujer	44.9	56.4	33.4	49.1	48.7	49.0	
49							
- Hombre	23.7	30.2	42.3	33.6	35.8	51.8	
- Mujer	31.0	18.1	37.5	24.1	21.6	20.5	
Tipo de contrato							
- Indefinido	72.3	76.1	79.6	37.8	83.7	73.3	
- Plazo Fijo	18.3	11.2	10.5	15.7	12.1	9.0	
- Faena	9.5	12.7	9.9	46.5	4.2	17.8	

Cuadro 4.17 (continuación)

Fabricación prendas de vestir, Adobo y teñido de pieles (CR23)	Empleo Indirecto		
	Empleo Directo	Comercio (CR35)	Servicios empresariales e Inmobiliarios (CR43)
			Transporte via terrestre y tuberías (CR37)
Tamaño empresa			
- Hasta 9	63.4	61.1	48.4
- (10-49)	16.0	10.4	22.5
- (50-199)	7.9	7.7	14.5
- (200 y +)	12.6	20.8	14.7
Total	100.0	100.0	100.0
Género			
Hombre	42.5	58.2	65.1
Mujer	57.5	41.8	34.9
Total	100.0	100.0	100.0
Horas semanales			
Hasta - 39			
- Hombre	11.2	18.0	15.0
- Mujer	45.3	29.1	25.5
40 - 48			
- Hombre	55.4	39.8	54.8
- Mujer	33.5	33.4	56.4
49			
- Hombre	33.4	42.3	30.2
- Mujer	21.2	37.5	18.1
Tipo de contrato			
- Indefinido	74.5	79.6	76.1
- Plazo Fijo	10.0	10.5	11.2
- Faena	15.5	9.9	12.7
			17.8

Cuadro 4.17 (continuación)

Fabricación de productos textiles (CR22)	Empleo Indirecto			
	Empleo Directo	Comercio (CR35)	Servicios empresariales e Inmobiliarios (CR43)	Agricultura, Ganadería, Caza y servicios conexos (CR01)
Tamaño empresa				
- Hasta 9	31.8	61.1	48.4	52.8
- (10-49)	21.9	10.4	22.5	21.5
- (50-199)	16.4	7.7	14.5	14.6
- (200 y +)	29.9	20.8	14.7	11.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Género				
Hombre	58.9	58.2	65.1	79.1
Mujer	41.1	41.8	34.9	20.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Horas semanales				
Hasta - 39				
- Hombre	6.5	18.0	15.0	17.3
- Mujer	29.7	29.1	25.5	26.7
40 - 48				
- Hombre	57.7	39.8	54.8	49.0
- Mujer	48.7	33.4	56.4	49.1
49				
- Hombre	35.8	42.3	30.2	33.6
- Mujer	21.6	37.5	18.1	24.1
Tipo de contrato				
- Indefinido	83.7	79.6	76.1	37.8
- Plazo Fijo	12.1	10.5	11.2	15.7
- Faena	4.2	9.9	12.7	46.5

Cuadro 4.17 (continuación)

Fabricación de productos elaborados de metal (CR30)	Empleo Directo		Empleo Indirecto			
			Comercio (CR35)	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Fabricación de metales comunes (CR29)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)
Tamaño empresa						
- Hasta 9	40.3		61.1	48.4	0	57.6
- (10-49)	24.2		10.4	22.5	100	17.7
- (50-199)	18.0		7.7	14.5	0	11.8
- (200 y +)	17.5		20.8	14.7	0	12.9
Total	100.0		100.0	100.0	100	100.0
Género						
Hombre	92.9		58.2	65.1	100	92.2
Mujer	7.1		41.8	34.9	0	7.8
Total	100.0		100.0	100.0	100	100.0
Horas semanales						
Hasta - 39						
- Hombre	12.3		18.0	15.0	0	15.5
- Mujer	22.7		29.1	25.5	0	30.5
40 - 48						
- Hombre	52.8		39.8	54.8	100	32.7
- Mujer	55.6		33.4	56.4	0	49.0
49						
- Hombre	34.9		42.3	30.2	0	51.8
- Mujer	21.7		37.5	18.1	0	20.5
Tipo de contrato						
- Indefinido	72.2		79.6	76.1	100	73.3
- Plazo Fijo	11.9		10.5	11.2	0	9.0
- Faena	16.0		9.9	12.7	0	17.8

Cuadro 4.17 (continuación)

Fabricación de muebles, Industrias manufactureras (CR32)	Empleo Directo		Empleo Indirecto			
	Comercio (CR35)	Servicios empresariales e inmobiliarios (CR43)	Silvicultura. Productos de la madera y papel (CR04)	Transporte vía terrestre y tuberías (CR37)	Fabricación de productos textiles (CR22)	
Tamaño empresa						
- Hasta 9	61.1	48.4	21.5	57.6	31.8	
- (10-49)	10.4	22.5	23.4	17.7	21.9	
- (50-199)	7.7	14.5	18.5	11.8	16.4	
- (200 y +)	20.8	14.7	36.6	12.9	29.9	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Género						
Hombre	58.2	65.1	91.6	92.2	58.9	
Mujer	41.8	34.9	8.4	7.8	41.1	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Horas semanales						
Hasta - 39	18.0	15.0	15.1	15.5	6.5	
- Hombre	29.1	25.5	30.4	30.5	29.7	
- Mujer	39.8	54.8	49.4	32.7	57.7	
40 - 48	33.4	56.4	46.7	49.0	48.7	
- Hombre	42.3	30.2	35.5	51.8	35.8	
- Mujer	37.5	18.1	22.9	20.5	21.6	
Tipo de contrato						
- Indefinido	79.6	76.1	27.9	73.3	83.7	
- Plazo Fijo	10.5	11.2	72.1	9.0	12.1	
- Faena	9.9	12.7	0.0	17.8	4.2	

Fuente: Elaboración propia según CASEN 2003.

V. COMENTARIOS FINALES

El desarrollo de la presente investigación ha permitido identificar un conjunto de transformaciones y efectos asociados con la persistente y creciente inserción de economía chilena en los mercados internacionales. Como se deriva de los antecedentes presentados, el alto grado de apertura que Chile exhibe en la actualidad tuvo su origen en el proceso de apertura comercial y financiera iniciado a mediados de los años setenta, por lo que se trata de un proceso que se ha consolidado en el tiempo, y su profundización ha sido un objetivo explícito de los distintos gobiernos, desde la recuperación de la democracia en los inicios de los años noventa.

Junto con el evidente crecimiento de las principales magnitudes asociadas con el comercio y las inversiones con el exterior, la economía chilena ha registrado significativos cambios en la generación de nuevas capacidades exportadoras que permitió pasar entre 1970 y 2005, desde una estructura prácticamente monoexportadora, basada en el cobre y concentrada en muy pocos mercados, a otra donde han surgido innumerables nuevos productos y varias decenas de nuevos mercados de destino. El número de productos exportados se multiplicó por más de 26 veces entre 1970 y 2005 y casi se duplicó entre 1990 y 2005, mientras que los mercados de destino se han diversificado, aumentando en más de seis veces, entre los que han ganado importancia los países asiáticos y de América del Norte, desplazando a la Unión Europea.

Si bien los productos mineros, particularmente el cobre, representan actualmente la mitad de los ingresos por exportaciones, en el período de análisis ha tenido lugar un desarrollo creciente de las exportaciones de recursos naturales procesados y no procesados de tipo forestal, agrícola y pesquero, así como de productos manufacturados y servicios no financieros. Como resultado de ello, las exportaciones no-cobre se elevaron desde 24.5 en 1970 a 54.9 en 2005.

Un segundo aspecto a destacar radica precisamente en la estrategia seguida por el país en materia de inserción económica en los mercados externos. Esta ha jugado un rol central en la estrategia de desarrollo y se apoya en la evidencia del reducido tamaño de la economía chilena y en los beneficios que, en consecuencia, se derivan de la opción de profundizar la apertura:

especialización en la producción de aquellos bienes en que el país es más eficiente, ya sea por la presencia de ventajas comparativas naturales o adquiridas, así como abastecerse de los demás bienes desde quienes los producen mejor y a más bajo costo.

Si bien dicho proceso de apertura se inició a mediados de los años setenta, éste adoptó un carácter unilateral; es decir, no tuvo como contrapartida una apertura equivalente de los mercados de los socios comerciales, restringiéndose así las posibilidades de aprovechar plenamente sus beneficios, puesto que ello depende no sólo de las políticas internas que adopte un país, sino que muy fundamentalmente de las que apliquen los países con los cuales comercia. Y ésta ha sido la base sobre la cual se ha desarrollado una nueva fase de apertura desde los inicios de los años noventa, orientada a profundizar la apertura mediante una activa participación en instancias multilaterales y, especialmente, bajo la modalidad de construir acuerdos comerciales. Estos últimos permiten mejor aprovechar las ganancias del comercio entre las partes, puesto que abren oportunidades de cooperación permanentes y permiten reducir costos de transacción mediante el establecimiento de reglas y obligaciones específicas destinadas a proporcionar estabilidad a los compromisos adquiridos.

La experiencia de Chile en esta materia revela que a partir de los primeros años de los noventa se desarrollaron acuerdos bilaterales al nivel regional, que se conocen como Acuerdos de Complementación Económica (ACE), los que actualmente vinculan al país con cinco países de Centroamérica y los Estados Unidos y Canadá, y siguiendo con el criterio de amplia flexibilidad se han suscrito nuevos acuerdos con la Unión Europea, Corea del Sur, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y recientemente con China y Japón. Al respecto, evaluaciones disponibles sugieren que la estrategia seguida por Chile ha sido positiva, puesto que la opción de integrar en los acuerdos al mayor número de productos y suscribirlos con el mayor número de socios, tiene mayores efectos positivos sobre el bienestar. Adicionalmente, el mayor grado de apertura, habría permitido a la economía evitar mayores costos frente a episodios recesivos, así como propiciar una mayor rapidez en su recuperación.

Un tercer aspecto, que ha constituido el eje principal de esta investigación, es el de cuantificar los efectos que ha tenido sobre el nivel de empleo la expansión de las exportaciones hacia los países con los cuales Chile tiene acuerdos comerciales, junto con proyectar su evolución para el período 2007-2010 y analizar sus características.

Previo al examen de los resultados es necesario tener en cuenta que estos se han obtenido sobre la base de un conjunto de supuestos estrechamente asociados con la metodología adoptada para obtenerlos. Por ejemplo, estos se obtienen al comparar dos años específicos que tienen características diferentes respecto del ciclo económico, lo que puede incidir en el valor de coeficientes claves de la estimación. Por otra parte, al mismo tiempo en que

se suscriben acuerdos comerciales, un conjunto de variables económicas entre los países están variando (crecimiento, precios relativos, paridades cambiarias, efectos de políticas internas, entre otros), de modo que no es posible aislar completamente el efecto de una sobre otra, como se pretende en este estudio. Si bien se trata de limitaciones propias de la imposibilidad de incorporar todos los efectos relevantes al análisis y que se expresan además en forma simultánea en la realidad, en este caso es imprescindible tenerlas para analizar los resultados y las conclusiones obtenidas.

Los resultados principales obtenidos en este ejercicio se presentan a continuación:

CUADRO 5-1
ESTIMACIÓN DEL EMPLEO TOTAL GENERADO POR EXPORTACIONES Y POR LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1996 Y 2003
(en número de personas y porcentaje de totales)

Años		Empleo total	Empleo directo	Empleo indirecto
<i>Por el total de exportaciones</i>				
1996	Nº de personas	557 393	342 322	215070
	% del total	100	61.4	38.6
2003	Nº de personas	716 624	388 026	328 598
	% del total	100	54.1	45.9
<i>Por la Inversión extranjera directa</i>				
1996	Nº de personas	64 513	39 696	24 817
	% del total	100	61.5	38.5
2003	Nº de personas	59 728	37 282	22 446
	% del total	100	64.2	37.6
<i>Por exportaciones y por Inversión extranjera directa</i>				
1996	Nº de personas	621 906	382 018	239 887
	% del total	100	61.4	38.6
2003	Nº de personas	776 352	425 308	351 044
	% del total	100	54.8	45.2
<i>Sobre el total de exportaciones vinculadas con Acuerdos</i>				
1996	Nº de personas	241 600	153 300	88 000
	% del total	100	63.5	36.4
2003	Nº de personas	447 100	242 000	205 100
	% del total	100	54.1	45.9
Nº empleos por cada MMUS\$ 1 exportado (de 2003)		20.0 (1996)	33.1 (2003)	
Nº empleos por cada MMUS\$ de Inversión Extranjera Directa (de 2003)		92.8 (1996)	58.5 (2003)	
% empleo asalariado		1996	2003	
– por exportaciones		17.6	22.0	
– por IED		15.8	20.3	
		1.8	1.7	

Fuente: Elaboración propia.

1. *Efecto significativo de las Inversiones Extranjeras Directas (IED) sobre el empleo.* En el cuadro 5.1 se muestra que el efecto del total de la IED depurada y considerando el impacto de las inversiones en construcción, generó un total de 59 728 empleos anuales promedio para el período 2000-2006, lo que representó un impacto equivalente a un 7.4 inferior al generado por inversiones similares en el período 1990-1999.
2. *Menos empleos generados por Inversiones Extranjeras Directas depuradas.* En efecto, al comparar los resultados obtenidos, que muestran que por cada MMUS\$ 1 de este tipo de inversiones, se crearon 92.8 empleos en promedio anual en el período 1990-1999, mientras que en las inversiones productivas externas generaron sólo 58.5 puestos de trabajo en promedio en el período 2000-2006. Ello implica que, por una parte, el efecto de las IED sobre el empleo es significativamente mayor que el de las exportaciones, pese a la disminución registrada y, a pesar de ello, su impacto en el total del empleo asalariado es marginal (no supera el 2 del total en ninguno de los casos), ya que el total de la IED depurada equivale a alrededor de un 5 del total exportado.
3. *Efecto significativo de las exportaciones sobre el empleo.* En el cuadro 5.1 se muestra que el efecto del total de las exportaciones sobre el empleo asalariado en 2003 alcanzó a 716 624 puestos de trabajo, superando en un 28.6 el nivel registrado en 1996.
4. *Más empleos generados por exportaciones.* Al comparar dichos resultados con investigaciones pasadas, se obtiene que por cada un millón de dólares exportados (de 2003), el empleo asalariado generado ha aumentado: desde 8.6 puestos de trabajo en 1979, a 20 ocupaciones en 1996, hasta 33.1 empleos en 2003. Lo anterior implica que el empleo total generado por las exportaciones representaba un 15.8 del empleo asalariado en 1996 y que en 2003 este coeficiente se incrementó a un 20.3 del total de los asalariados privados.
5. *Aumenta el efecto de los acuerdos comerciales.* El empleo asalariado generado por los acuerdos comerciales aumentó desde 241 mil puestos de trabajo en 1996 a 447 mil en 2003, con lo que su importancia sobre el empleo asalariado total generado por las exportaciones aumentó desde 43.3 en 1996 a 62.4 en 2003.
6. *El efecto neto sobre el empleo derivado de los acuerdos comerciales es positivo.* Si al efecto anterior se le descuenta el proveniente de las importaciones con origen en los acuerdos comerciales, bajo el supuesto de que la producción y empleo requeridos para generar internamente los bienes importados equivale a la pérdida potencial asociada a las importaciones, se obtiene que se pierden 162 mil puestos de trabajo, monto inferior al

total generado por las exportaciones. En todo caso, esta estimación debe ser considerada como un límite superior de pérdidas de empleo, ya que en ésta no se han incorporado los efectos de la transformación de empresas productoras en comercializadoras, o el efecto de las mayores importaciones sobre las actividades del comercio y de los servicios asociados, así como el que se deriva de que la gran mayoría de las pérdidas de empresas y ocupaciones derivadas de la apertura comercial ya se han materializado a lo largo de los años.

Por las razones señaladas, las estimaciones obtenidas en este caso deben ser consideradas como un límite superior, en términos de pérdidas de empleos asociadas al aumento de las importaciones.

7. *Aumenta la importancia de los empleos indirectos en el total generado.* La composición entre empleo directo e indirecto presenta cambios respecto de la verificada en 1996. En efecto, se observa un aumento de la importancia del empleo indirecto, ya que éste pasó de representar un 38.6 del total en 1996 a un 45.9 en 2003. Al considerar sólo las exportaciones dirigidas a los países y bloques relacionados con los acuerdos comerciales, la proporción de empleo indirecto sobre el total pasó desde 36.4 en 1996 a 45.9 en 2003. La convergencia entre las proporciones señaladas para 2003, en 45.9 del total, muestra que el aumento más que proporcional de los empleos indirectos en el total generado por las exportaciones es un fenómeno asociado al aumento de la importancia de las exportaciones con destino a los países con los cuales se han suscrito acuerdos comerciales.
8. *Se estima un aumento del empleo para 2007-2010.* Bajo escenarios que proyectan las tendencias registradas por el crecimiento de las exportaciones en los últimos años hacia los países con acuerdos comerciales, y excluyendo los efectos de alto crecimiento de algunos productos como el cobre, se estima que el empleo asociado aumentará en un rango entre 223 mil y 446 mil nuevos empleos, lo que implica que en el escenario más optimista (que incluye la participación de China y Japón, por ejemplo), el aumento en el empleo permitiría duplicar el nivel observado en 2003. Estas previsiones, sin embargo, están sujetas a un comportamiento consistente de variables claves como el tipo de cambio real, o al crecimiento efectivo de la inversión productiva requerida para sostener el aumento de la producción prevista, entre otras variables.

La distinción entre empleo directo e indirecto identificada con anterioridad, permite relevar la existencia e importancia de los encadenamientos productivos vinculados con los sectores exportadores: *commodities* industriales que provienen de recursos naturales (cobre, celulosa, harina de pescado, productos

agroindustriales), productos manufacturados tradicionales (metalmecánica, plásticos, confecciones, calzado) y productos industriales basados en recursos naturales (papel, muebles y madera, salmón, jugos).²⁷

En la organización de las actuales cadenas de producción y de comercialización, si bien han influido factores institucionales,²⁸ el efecto más importante ha provenido de la propia apertura comercial y de sus características. En efecto, ésta generó una serie de cambios profundos en la estructura productiva, debido: a) procesos de desarticulación de las industrias tradicionales por la apertura y el efecto de recesiones que causaron la quiebra de muchas empresas, así como la discontinuación de la producción nacional de un gran número de productos, b) por la disminución de la integración vertical provocada por las importaciones de muchos productos intermedios y c) por el auge de las cadenas productivas basadas en recursos naturales, que tuvieron una expansión rápida orientada a los emergentes mercados de exportación (*commodities* industriales: por ejemplo, celulosa o harina de pescado, y los demás productos industriales como papel, muebles y madera).

Ahora bien, el reconocimiento de la existencia de dichos encadenamientos condiciona fuertemente el análisis de las características de los empleos generados por las exportaciones, ya que no se concentran en un único sector productivo, sino que se localizan a lo largo de un conjunto heterogéneo de relaciones intersectoriales y dependen de sus propias características en cuanto a su intensidad de capital, así como al tipo de proceso productivo (continuo o discontinuo) que se utilice.

Con el objetivo de tener una aproximación general a sus características, se ha adoptado la distinción entre empleo directo e indirecto, la que se aplica sobre los niveles y brechas salariales según la clasificación de actividades utilizada en este estudio y, adicionalmente, se genera información sobre aquellas características del empleo que actúan como sus condicionantes. Los principales resultados obtenidos muestran que:

1. *La brecha salarial (o la relación entre el salario medio directo respecto del indirecto, ponderados por su importancia en el empleo de los grupos considerados) es de 0,9*, lo que indica que, en promedio, para la economía chilena las remuneraciones medias de quienes se desempeñan en

²⁷ Las características de los encadenamientos identificados se extraen de Abramo, Montero y Reinecke (1997).

²⁸ Por ejemplo, la abolición en 1974 del Impuesto a la Compraventa y la introducción del Impuesto al Valor Agregado eliminó el desincentivo a la externalización de servicios y etapas productivas. Además, en 1979 se derogó una ley del año 1968 que prohibía que “los trabajos inherentes a la producción principal y permanente de una industria” fueran ejecutados a través de contratistas o concesionarios. Véase, Abramo, Montero y Reinecke, 1997.

empleos indirectos son levemente mayores a las percibidas por trabajadores ocupados en empleos directos. Sin embargo, esta situación varía según grupos de actividades económicas consideradas, ya que dicho indicador es superior a la unidad en la extracción de minerales metalíferos, así como en las industrias químicas y de maquinaria, la agroindustria, la industria vinícola y otras manufacturas. En estos casos, los salarios medios de las ocupaciones directas superan al promedio de las remuneraciones pagadas en empleos indirectos.

2. *Brechas menores al promedio se presentan en la silvicultura y productos de la madera y papel, la pesca extractiva, cultivos y servicios conexos y agricultura, ganadería, caza y servicios conexos, presentan una relación inversa; es decir, en promedio los salarios de los sectores que constituyen los encadenamientos son mayores que los pagados en la actividad principal.*
3. *Existe una relación positiva entre brecha salarial y el coeficiente empleo indirecto/empleo directo.* En general, mientras mayor es el peso de los empleos indirectos en el empleo total, la brecha salarial tiende a ser mayor.
4. *Un caso de alta brecha salarial lo constituye el sector de extracción de minerales metalíferos (minería del cobre y hierro).* El empleo directo está concentrado en empresas grandes (en un 77.8), mientras que en sus encadenamientos, representados por los sectores de los servicios empresariales, del comercio, del transporte y de las manufacturas de productos elaborados de metal, la importancia del empleo desarrollado en las micro y pequeñas empresas es mayoritaria. La excepción a lo anterior se registra en el sector de electricidad, gas y agua, el que también presenta una alta concentración de empresas de mayor tamaño.

El empleo en la minería es desarrollado principalmente por hombres, los que en una proporción cercana al 90 registran jornadas de trabajo entre 40 y 48 horas, y un porcentaje no despreciable también labora más de 49 horas en una semana, aunque en proporciones menores a las verificadas en los sectores del comercio y transporte. En cuanto al tipo de contrato predominante, no se observan diferencias significativas entre el empleo directo y los indirectos, ya que es el de carácter indefinido el mayoritario en todos los casos.

En comparación con otros sectores, la subcontratación en minería se caracteriza por el alto nivel tecnológico de las empresas contratistas y en algunas modalidades éstas asumen amplias responsabilidades sobre la compra de insumos y la coordinación de las tareas. Entre éstas destacan los servicios de ingeniería, así como las maestranzas que proveen estructuras metálicas y calderería pesada a la minería del cobre. Sin embargo, también existe la

subcontratación de actividades de menor especialización a empresas en donde las condiciones de trabajo suelen ser más precarias.

En contraste con el caso anterior, la pesca extractiva, cultivos y la agricultura, ganadería y servicios conexos, por ejemplo, presentan rasgos similares entre ellos. En efecto, el tamaño de las empresas que predomina en estas actividades es el de la microempresa y que alcanza a un 55.5 y 52.8, respectivamente, aunque más atomizada es la agricultura, pues además concentra un 21.5 del empleo en pequeñas empresas, mientras que en la pesca extractiva y cultivos un 24.7 del empleo directo se localiza en empresas grandes.

A las actividades pesqueras de extracción y de cultivos se encuentran asociados los servicios empresariales, el comercio, la propia agricultura, el transporte y actividades conexas, así como los servicios de intermediación financiera, aunque este último presenta una estructura de tamaño de empresas significativamente distinta a los sectores mencionados, ya que el empleo se concentra mayoritariamente en las grandes empresas (un 71.3 del total).

Tanto en la pesca como en la agricultura predomina el empleo masculino y tienden a presentar extensiones de jornadas de trabajo relativamente extensas. Finalmente, en la agricultura es mayoritario el contrato por faena en el caso del empleo directo, mientras que en los sectores que conforman su encadenamiento predomina el contrato indefinido. En la pesca, en cambio, si bien la mayor importancia se registra en los contratos indefinidos (un 56.1 del total del empleo directo), también tienen importancia los contratos a plazo o por faena, si se les compara con las proporciones que se verifican en los empleos indirectos.

En definitiva, si se observan las principales características al nivel de cada uno de los grupos de actividades en términos de empleos directos y de las características de los empleos asociados a sus encadenamientos, se advierte que aquellos sectores que presentan una mayor proporción de empleos indirectos y una mayor brecha salarial, tienden a corresponder con aquellos que muestran una mayor proporción de empleos directos en empresas de mayor tamaño relativo, y en las que la participación de los hombres es también significativa, respecto de los que se desempeñan en sus respectivos encadenamientos.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, L., C. Montero, G. Reinecke (1997) "Cambio tecnológico, encadenamientos productivos y calificaciones del trabajo en Chile: Un balance", en M. Novick y M. A. Gallart (ed.) *Competitividad, redes productivas y competencias laborales* (Montevideo, CINTERFOR), pp. 145-191.
- Banco Central de Chile (2003) *Matriz Insumo Producto 2003* (Santiago, Banco Central de Chile).
- _____ (2006) *Matriz de Insumo Producto de la economía chilena 1996. Nueva base de medición de la economía chilena*. Versión completa de 73 x 73 se presenta en el sitio web: www.bcentral.cl.
- _____ *Cuentas nacionales anuales a precios constantes*, Estadísticas de Comercio (Santiago, Banco Central de Chile).
- Botero, J. (2005) *Estimación del impacto sobre el empleo de los tratados de libre comercio en Colombia; análisis de equilibrio general computable*, serie Estudios y Perspectivas N° 8 (Bogotá, CEPAL).
- Calderón, A. y Griffith-Jones, S. (1995) *Los flujos de capital extranjero en la economía chilena: Renovado acceso y nuevos usos*, serie Documentos de Trabajo N° 37, (Santiago, CEPAL).
- CEPAL (2005) *La inversión extranjera en América Latina* (Santiago, CEPAL).
- Comité de Inversiones Extranjeras (CIE) (2000) *Trayectoria de la inversión extranjera en Chile, 1974-1999* (Santiago, CIE, Vicepresidencia Ejecutiva).
- Díaz, A. y Ramos, J. (1998) "Apertura y competitividad", en R. Cortázar y J. Vial (comps.) *Construyendo opciones. Propuestas económicas y sociales para el cambio de siglo* (Santiago, CIEPLAN, Editorial Dolmen).
- Direcon (2006) *Evaluación del segundo año de vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Corea del Sur* (Santiago, Departamento de Coordinación de la Administración de Acuerdos, Dirección de Relaciones Económicas, Ministerio de Relaciones Exteriores).
- _____ (2006) *Evaluación Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos* (Santiago, Dirección de Relaciones Económicas, Ministerio de Relaciones Exteriores).
- _____ (2005) *Evaluación del Acuerdo de Complementación Económica Chile-MERCOSUR* (Santiago, Dirección de Relaciones Económicas, Ministerio de Relaciones Exteriores).

- _____ (2005) *Evaluación Tratado de Libre Comercio entre Chile y México* (Santiago, Dirección de Relaciones Económicas, Ministerio de Relaciones Exteriores).
- _____ (2004) *Evaluación Comercial Acuerdo Chile-Unión Europea* (Santiago, Dirección de Relaciones Económicas, Ministerio de Relaciones Exteriores).
- _____ (2003) *Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos* (Santiago, Dirección de Relaciones Económicas, Ministerio de Relaciones Exteriores).
- _____ varios años, *Informes de Comercio Exterior* (Santiago, Dirección de Relaciones Económicas, Ministerio de Relaciones Exteriores).
- Frankel, J. (1997) *Regional trading blocs* (Washington, D.C., Institute for International Economics).
- Ffrench-Davis, R. (2002) "El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento en Chile", en *Revista de la CEPAL* N° 76 (Santiago, CEPAL), abril.
- Ffrench-Davis, R., Leiva, P. y Madrid, R. (1991) *La apertura comercial de Chile: Experiencias y perspectivas*, serie Estudios de Política Comercial N° 1 (Nueva York, UNCTAD).
- Harrison, G., Rutherford, T. y Tarr, D. (1997) *NAFTA, MERCOSUR, and additive regionalism in Chile: A quantitative evaluation* (Washington, D.C.).
- INE (2002) *Censo de Población y Vivienda* (Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas).
- _____ (2003) *Encuesta Nacional Industrial Anual ENIA 1996* (Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas).
- _____ (2006) *Encuesta Nacional de Empleo 1996* (Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas).
- International Monetary Fund (2006) *World Economic Outlook Database* (Washington, IMF).
- Macario, C. (2000) "Chile: In search of a new export drive", en C. Macario (ed.) *Export growth in Latin America* (Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers).
- Meller, P. (2004) *Acuerdos comerciales y GATT-OMC*. Curso "Tópicos de Economía Mundial", Magíster en Gestión y Dirección de Empresas (Santiago, Departamento de Ingeniería Industrial, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Universidad de Chile).
- _____ (2001) *Beneficios y costos de la globalización: Perspectiva de un país pequeño*, serie Estudios Socioeconómicos N° 112 (Santiago, CIEPLAN).
- Meller, P. y Donoso, R. (1998) *La industria chilena y MERCOSUR* (Santiago, Editorial Dolmen).
- Meller, P. (ed.) (1996) *El modelo exportador chileno. Crecimiento y equidad* (Santiago, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, CIEPLAN).
- Mideplan (2003) *Evaluación de los impactos de los Acuerdos de Libre Comercio suscritos por Chile en las exportaciones y en el empleo: Un enfoque proyectado hacia lo regional* (Santiago, Ministerio de Planificación, División de Planificación Regional).

- OCDE (2005) "A policy framework for investment: Draft preamble, checklists and preliminary annotations", documento presentado en la Conferencia "Investment for Development: Making it Happen" (Río de Janeiro), 25 al 27 de octubre.
- Oficina de Planificación Agrícola (2005) *Inserción de la agricultura chilena en los mercados internacionales*, serie de Comercio Exterior (Santiago, ODEPA).
- OIT (2006) *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 125/3 (Ginebra, OIT).
- Oficina Internacional del Trabajo y Organización Mundial de Comercio (2007) *Comercio y empleo. Los retos de la investigación sobre las políticas* (Ginebra, OIT-OMC).
- Sáez, S. y Valdés, J.G. (1999) "Chile y su política comercial lateral", en *Revista de la CEPAL* N° 67 (Santiago, CEPAL).
- Sepúlveda, C. (2002) *Impactos del Tratado de Libre Comercio Chile – Unión Europea en el sector agropecuario y agroindustrial chileno* (Santiago, Ministerio de Relaciones Exteriores).
- Sepúlveda, C. y Rivera, L. (2004) *Oportunidades exportadoras e impactos de los nuevos Tratados de Libre Comercio en la Región del Maule* (Santiago).
- Servicio Nacional de Aduanas (s/f) *Estadísticas de exportación e importación por códigos SACH y países* (Santiago, Servicio Nacional de Aduanas).
- Silva, V. (2001) *Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa*, serie Comercio Internacional N° 11 (Santiago, División de Integración y Comercio Internacional).
- UNCTAD (2005) *World Investment Report* (Ginebra, UNCTAD).
- _____ *Base de datos sobre inversión extranjera* (www.unctad.org/fdistatistics).
- United Nations (2005), *Yearbook of National Accounts Statistics, 2005*, en <http://unstats.un.org/unsd/snaama/SelectionCountry.asp>
- Urzúa, V. (1981) *Empleo generado por las exportaciones: Chile 1973-1979*, Serie de Estudios Económicos, Documento de Investigación N° 7 (Santiago, Banco Central de Chile).
- Velásquez, M., Frigolett, H. y Riffo, L. (2008) *Inversión extranjera directa y empleo en Chile*, Informe final de consultoría (Santiago, OIT).
- Valdés, R. (1992) "Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial: Aplicación al ALC entre Chile y Estados Unidos", en A. Butelman y P. Meller (eds.) *Estrategia comercial para la década del 90* (Santiago, CIEPLAN).

