



LUIS TAPIA ITURRIETA  
*Ingeniero Agrónomo, M.Sc.*

## EDITORIAL

Chile esta siendo promovido a nivel mundial como un paradigma de una economía abierta totalmente integrada al mercado global. Esto es el resultado de una política comercial que combina la liberación del comercio en términos unilaterales con los avances en el plano multilateral, con negociaciones bilaterales y plurilaterales con **Acuerdos de Complementación Económica (ACE)** en el marco de la ALADI y **Tratados de Libre Comercio (TLC)**, con Estados Unidos, la Unión Europea, Corea del Sur. Los acuerdos de libre comercio de Chile son amplios en varios aspectos y en áreas geográficas.

Chile participa del “regionalismo abierto”, que es el soporte para que sus Acuerdos de Libre Comercio (ALC) funcionen. Teóricamente la extensión de las preferencias a terceros países en los ALC, a través del principio de Nación más Favorecida (NMF), podría convertir esos ALC en construir efectivos bloques comerciales hacia el comercio multilateral incluyendo las inversiones liberalizadas. Sin embargo, no está claro que la red de acuerdos ALC opere como tal y contribuya a reducir los costos de transacción en el comercio mundial. La estrategia chilena de comercio podría ser analizada como un pragmático instrumento de acceso a mercados en un contexto de proteccionismo internacional.

Por lo tanto, la estrategia chilena ha sido bien comprensiva como bien selectiva en algunas áreas, situación que se aprecia en los Acuerdos de Complementación económica con Perú (ACE. 34) y el Acuerdo de Complementación Económica con Bolivia (ACE. 22). La relación de áreas es importante para los países, individualmente para Chile y sus socios y no solamente la dirección y el acceso a los problemas de cada ruta de comercio, pero habría que ser cuidadoso, realista en la agenda con una luz de retraso del interés de algunos países de ir detrás de las reglas de la OMC (Sáez y Valdés, 1999).

La estrategia chilena de integración al mercado mundial a través de los ALC ha permitido el acceso a un mercado de 434 millones de consumidores. De acuerdo a cálculos oficiales se espera, para el 2010, que un 90% del comercio potencial de Chile se realice en condiciones de acuerdos preferenciales.

El paradigma que enmarca el tema del comercio internacional, indica que las naciones triunfan internacionalmente en el comercio internacional, cuando determinados sectores son capaces de mantener ventajas competitivas en algunos productos que se transforman en la base de su comercio exterior.

La inserción de las regiones de Chile al modelo exportador está limitada a poder desarrollar una ventaja comparativa sostenible en el tiempo para lograr establecer un cluster (concentración geográfica de ciertas actividades económicas), que

está plenamente consolidado. El modelo del Diamante de Porter (1991), Porter, M. y Van der Linde C. (2004) idealizado en su aplicación a la zona desértica de Chile, da cuenta de una aglomeración de empresas, presencia de competencia entre sus integrantes y una relación importante de apoyo de parte del gobierno, en los rubros olivos, tomates y camélidos. Este tipo de organización ha de permitir desarrollar una **ventaja competitiva** de los rubros olivos, tomates y camélidos, para lograr posicionarse exitosamente a nivel del mercado internacional.

El país ha logrado articular estos cluster en el caso de las exportaciones frutícolas que aprovechan las condiciones del mercado de contra estación climática entre el hemisferio norte y sur, encontramos que en una primera etapa se visualiza una ventaja absoluta pero luego esta se transforma en ventaja competitiva cuando se consolida la cadena del valor con todos sus eslabones que relacionan al productor, procesador y al exportador, más las empresas asociadas a los insumos que todos estos demandan. Hoy el sector frutícola es un negocio que genera 2 000 millones de dólares y que ha logrado posicionar a Chile como uno de los principales exportadores de fruta fresca del hemisferio sur en una dura competencia con Argentina, Brasil, Australia, Sudáfrica y Nueva Zelanda, los países exportadores de fruta del hemisferio sur.

Otro caso, siguiendo este enfoque, está dado por el sector vitivinícola de la zona central de Chile, y corresponde también a una visión sistémica de cómo se desarrolla un negocio de exportación, tras conseguir que se desarrolle una ventaja competitiva que está en potencia y requiere que todo el conjunto de integrantes del cluster comience a caminar coordinado tras el objetivo de conquistar el mercado internacional del vino, de acuerdo a los gustos y preferencia de los consumidores internacionales (vinos varietales). Este negocio del vino genera hoy 650 millones de dólares y ha dejado a Chile como uno de los principales productores mundiales de vinos de gran calidad, explicitando que una ventaja absoluta logró evolucionar a ventaja competitiva cuando consiguió coordinar a los integrantes del cluster y de adecuarse a los requerimientos del mercado mundial de vinos.

Este modelo exportador seguido por Chile es altamente dependiente de las ventajas comparativas en sus recursos naturales y comienza a dar señales de alerta por el agotamiento de los recursos naturales, por las diferencias en capital humano además del nivel de inversión en innovación que presenta el país.

Además, en el estudio de la **OCDE, Chile 2003**, indica que las ventajas comparativas de Chile en recursos naturales (minería, agricultura y pesca) son altas, además de altas productividades y se encuentran en la fase de fuerte aceleración con uso intensivo de nuevas tecnologías, por lo tanto, lo importante no es qué se produce, sino cómo se produce, combinando el uso de tecnologías de información y comunicación con otros factores como conocimiento y educación, logrando el crecimiento de la productividad.

El estudio destaca la urgente necesidad de Chile de crear un **Sistema de Innovación Nacional (SIN)**, potente con alta participación del sector empresarial al estilo de los países desarrollados donde este sector representa más del 70% del gasto doméstico bruto en investigación y desarrollo. Aquí se abre otra posibilidad de alianza estratégica entre el sector académico y el sector de producción agrícola de la región desértica de Chile.

## BIBLIOGRAFÍA CITADA

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Estudio sobre Chile, 2003.

Porter, M. 1991. La ventaja competitiva de las naciones. Editor Javier Vergara S.A.

Porter, M. y Van der Linde C. 2004 Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School. Cluster Profile of Salmon, Chile (X Región), Cluster Profile of Vine (Valle Central), Cluster Profile of Lamb (Magallanes Region). Colombia, Cluster Profile of Cut Flowers, Brasil, Cluster Profile of Orange Juice Conconcentrate. USA., Cluster Profile of Citrus, and New Zealand Cluster Profile of Agricultural Tecnology.

Sáez, S. and Valdés, J. 1999. "Chile and its lateral trade policy", in CEPAL Review 67.