**“Revisión bibliográfica: el estado de la macro industria respecto al comercio internacional en Ñuble”**

**Constanza Gutiérrez Gómez.**

**Chile en el escenario internacional post pandemia.**

**Fuente: Aduanas. Anuario Estadístico 2021.**

La evolución comercial a nivel mundial, durante el año 2021, fue mejor de lo que se esperaba al inicio de éste, donde el resurgimiento de la actividad económica global generó un crecimiento de un 5,5%, principalmente por un elevado gasto por parte de los consumidores, además del repunte de la inversión y un comercio de bienes que superó los niveles registrados antes de la pandemia. En lo que respecta a Chile, la economía recuperó con rapidez el nivel exhibido previo al inicio de la crisis social y de la pandemia gracias a la capacidad de adaptación que han tenido las empresas y las personas, así como también por el gran avance presentado en el proceso de vacunación, lo que permitió dar paso a un importante proceso de apertura. En lo referente al comercio exterior, el intercambio comercial chileno durante el año 2021, alcanzó la cifra de 171.906 millones de dólares FOB, monto que presentó una variación positiva del 39,6% en comparación al periodo anterior. Resaltaron nuevamente las exportaciones mineras, que representaron el 61,6% de las exportaciones chilenas, con un incremento de un 43,1% respecto del año 2020, las cuales fueron favorecidas fuertemente por el precio del cobre. Por otro lado, la inyección de liquidez en el país producto de los retiros de ahorros previsionales de las AFP (Asociación de Fondos de Pensiones) y las transferencias fiscales como el otorgamiento del IFE (Ingreso Familiar de Emergencia), impulsaron fuertemente la demanda interna, lo que se vio reflejado en el crecimiento del consumo privado y, con ello, en el aumento de las importaciones de bienes.

En Chile, el crecimiento exhibido por el comercio exterior fue impulsado tanto por el comportamiento de las exportaciones como de las importaciones, presentando ambas operaciones incrementos respecto del año 2020, correspondientes al 29,6% y 53,4%, respectivamente. El comercio exterior chileno se concentró principalmente en Asia, América y Europa, continentes que en conjunto representaron el 98,0% del intercambio comercial total.

Exportaciones por área geográfica: En relación con las exportaciones realizadas al mercado asiático, el 78,8% correspondió a productos del sector minero, los que registraron un aumento del 35,7%. Por su parte, las ventas de productos no mineros a Asia aumentaron un 2,5% respecto del año 2020, donde sobresalieron dentro de este grupo como las mercancías más exportadas, la celulosa, las cerezas y los salmones y truchas. El monto total de las exportaciones hacia América aumentó en un 41,3%, así como también las ventas del sector minero, las que presentaron una variación positiva del 91,7%, en donde se destacaron los aumentos exhibidos por la exportación de cobre (119,0%) y los envíos de minerales de hierro y sus concentrados (136,3%). Para Europa, respecto de las exportaciones, destacó el incremento del 34,7% presentado en los envíos del sector minero, generado mayoritariamente por el alza en las ventas de cobre a los países del viejo continente (57,6%), en comparación a las realizadas durante el año 2020.

Medios de transporte exportaciones: Respecto a los medios de transporte, la vía marítima se mantuvo como la más utilizada, movilizando un 97,2% de la carga total en toneladas, mientras que en segundo y tercer lugar se ubicaron las vías de transporte carretera y terrestre, y aérea, courier y postal, con un 2,1% y un 0,7% de participación, respectivamente.

Países compradores: En relación con los países compradores de nuestros productos, China ocupó el primer lugar, alcanzando una participación del 38,4% sobre el total de las exportaciones del país, seguido de Estados Unidos (16,3%) y Japón (7,8%); en efecto, hacia estos tres países de destino se efectuaron el 62,5% de las ventas totales a nivel nacional. Dentro de las exportaciones no mineras, las cuales representaron un 38,4% del total de envíos nacionales al exterior, destacaron los productos del mar, los cuales tuvieron un primer lugar con un 19% de participación respecto del total de exportaciones no mineras del país. Por otra parte, el 18,6% de las ventas nacionales no mineras, correspondieron a exportaciones de frutas y frutos, las que exhibieron una variación positiva del 0,9%, en relación con el año 2020. Al respecto, es importante destacar las bajas exhibidas por las uvas (-8,6%), las paltas (-20,1%) y las mandarinas y clementinas (-18,2%), productos que, en conjunto, significaron una baja en los ingresos del país de 202 millones de dólares. Por último, es importante mencionar que los principales compradores de frutas y frutos fueron China, Estados Unidos y Holanda, los que acumularon el 58,3% de participación en las ventas de este sector.

Forestal: Las exportaciones de productos forestales y sus derivados sumaron 5.903 millones de dólares, tras presentar un crecimiento del 21,9%, provocado principalmente por el alza del 31,4% de los envíos de celulosa. Particularmente, en el caso de la madera y sus manufacturas, mercancías que registraron la segunda mayor participación dentro del sector forestal y sus derivados, con un 44,8%, equivalente a 2.645 millones de dólares, se observó una variación positiva del orden del 20,2%, en comparación al año 2020. Por otra parte, la caída del 7,9% registrado en los embarques de papel y cartón y sus manufacturas, se produjo principalmente por la baja (-78,4%) observada en las ventas de los demás papeles para acanalar, que tuvieron como principales destinos México, Colombia y Perú. Dentro del sector de otros alimentos, el que presentó un crecimiento de un 5,8%, destacaron las variaciones positivas exhibidas en los envíos de carnes de ave (35,3%) y cecinas y embutidos (15,2%), los que en conjunto generaron un aumento en las ventas de 141 millones de dólares.

Exportación de servicios: En el año 2021 las exportaciones de servicios autorizados por Aduanas representaron el 1,5% del total de exportaciones chilenas, y registraron un crecimiento del 30,6%, con relación al año anterior. Estados Unidos, durante el 2021, fue el principal mercado al que exportamos servicios, totalizando 533 millones de dólares. Los principales tipos de servicios comercializados fueron los servicios de informática y servicios conexos.

Importaciones: Las importaciones a nivel nacional durante el año 2021 totalizaron 87.512 millones de dólares CIF, aumentando un 56,7% con relación al año 2020. Los diez principales productos importados, por código arancelario, durante este periodo explicaron el 20,3% de las compras totales del país, donde destacaron los combustibles como el petróleo diésel, petróleo crudo, gas natural licuado y hulla bituminosa, para uso térmico, y de las mercancías no combustibles, los teléfonos celulares y los de otras redes inalámbricas, y los automóviles de turismo, con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.000 cm3, pero inferior o igual a 3.000 cm3. China se posicionó como el principal vendedor con una participación del 29,2% sobre el total de importaciones, seguido de Estados Unidos (17,4%) y Brasil (8,8%). Mencionar que el 77,6% de las importaciones realizadas en el año 2021 ingresaron al país bajo un régimen de desgravación arancelaria establecido en los acuerdos comerciales suscritos por Chile.

Vía de transporte importaciones: Respecto a los medios de transporte, la vía marítima se mantuvo como la más utilizada, movilizando un 89,6% del total de toneladas internadas al país, lo que en monto CIF significó el 74,3% de las importaciones chilenas.

**Aduanas. Anuario Estadístico 2022.**

Así como el año 2021 se caracterizó por el resurgimiento de la actividad económica global post pandemia, el 2022, estuvo marcado por la guerra desatada entre Rusia y Ucrania, y, por el aumento de la inflación registrado a nivel mundial. La invasión de Rusia a Ucrania generó una fuerte desestabilización económica. Por una parte, se elevaron los precios de alimentos en los mercados internacionales, especialmente el precio de la harina y el pan, debido a que Ucrania es uno de los principales productores mundiales de trigo; mientras que, por otra parte, la grave crisis energética en Europa, elevó de forma drástica el costo de vida y entorpeció la actividad económica.

En consecuencia, esta guerra y las medidas adoptadas por China, asociadas a la política de cero COVID profundizaron el aumento global de la inflación. A nivel nacional, la economía chilena no estuvo indemne a esta realidad, viéndose impactada por el alza histórica del tipo de cambio y por la mayor inflación anual registrada desde el año 1991, ocasionada, en parte, por los factores internacionales anteriormente mencionados, pero también, por el aumento en la demanda de bienes, principalmente durante el primer semestre, impulsado por las inyecciones de liquidez a causa de la entrega del beneficio estatal Ingreso Familiar de Emergencia (IFE) y del retiro anticipado de los ahorros previsionales que se efectuaron en el 2021.

Con relación al comercio exterior, tanto las exportaciones como importaciones presentaron incrementos, con expansiones de 4,9% y 12,9%, respectivamente. En el ámbito de las exportaciones, se destacaron las ventas de productos mineros, los que representaron el 59,0% de las exportaciones chilenas, y en particular, la comercialización del litio, donde el aumento respecto al año anterior, superó los 7 millones de US$, representando el 8,8% de todo el valor exportado en el año 2022. En tanto que, los productos no mineros, que presentaron una variación del 15,9% respecto al 2021, registraron alzas importantes en las ventas al exterior de salmones y truchas (25,2%), superando los 6,6 millones de US$, los abonos (74,7%), madera y sus manufacturas (17,5%) y las cerezas (18,8%).

Es importante destacar que el crecimiento exhibido por el comercio exterior del país fue impulsado, tanto por el comportamiento de las exportaciones como de las importaciones, presentando ambas operaciones incrementos con relación al año 2021, correspondientes al 6,7% y 15,6%, respectivamente.

Con relación a las exportaciones realizadas al mercado asiático, el 79,0% correspondió a productos del sector minero, los que registraron un aumento del 6,0%. Dentro de este sector destacaron los envíos de cobre y, de minerales de cobre y sus concentrados, los que representaron el 74,4% de las exportaciones mineras hacia este continente. Por su parte, las ventas de productos no mineros a Asia aumentaron un 13,2% respecto del año 2021, donde sobresalieron dentro de este grupo, como las mercancías más exportadas, la celulosa, las cerezas, y los salmones y truchas.

El monto total de las exportaciones hacia América aumentó en un 4,8%, situación opuesta a la observada en las ventas del sector minero, las que presentaron una variación negativa del 25,2%, donde se destacaron los descensos exhibidos por la exportación de cobre (-29,6%) y los envíos de minerales de cobre y sus concentrados (-73,8%).

Hacia Europa, dentro de las exportaciones, sobresalió la baja observada en los envíos del sector minero (-14,8%), generada mayoritariamente por la disminución en las ventas de minerales de cobre y sus concentrados (-49,8%); por su parte, en las importaciones, resaltaron las variaciones negativas observadas en las adquisiciones de grupos electrógenos (-50,1%) y carnes de porcino (-51,7%), equivalente, en conjunto, a la compra de 146 millones de dólares FOB menos.

Medio de movimiento Exportaciones: Respecto a los medios de transporte, la vía marítima se mantuvo como la más utilizada, movilizando un 96,5% de la carga total en toneladas, mientras que en segundo y tercer lugar se ubicaron las vías de transporte carretera/terrestre y aérea/courier/postal, con un 2,4% y un 1,1% de participación, respectivamente.

En relación a los países compradores de nuestros productos, China ocupó el primer lugar, alcanzando una participación del 38,9% sobre el total de las exportaciones del país, seguido de Estados Unidos (14,7%) y Japón (7,5%); en efecto, hacia estos tres países de destino se efectuaron el 61,1% de las ventas totales a nivel nacional.

Las exportaciones del sector no minero del año 2022 representaron el 41,0% del total de envíos nacionales al exterior, y alcanzaron un monto de 40.139 millones de dólares, lo que significó un aumento del 15,9% respecto al año anterior. Con relación a la clasificación de los productos no mineros, el sector de productos del mar obtuvo el primer lugar con un 21,7% de participación, respecto del total de exportaciones no mineras realizadas en el país.

Forestal: Las exportaciones de productos forestales y sus derivados sumaron 6.657 millones de dólares, tras presentar un crecimiento del 7,9%, provocado principalmente por el alza del 17,5% de los envíos de madera y sus manufacturas. Por otra parte, la caída del 2,8% registrado en los embarques de celulosa, se produjo principalmente por la baja (-13,1%) observada en las ventas de pasta química de madera de eucaliptus, a la sosa o al sulfato, semiblanqueada o blanqueada (S.A. 4703.2910), los que tuvieron como principales destinos China, Corea del Sur y Países Bajos.

Servicios: En el año 2022 las exportaciones de servicios autorizados por Aduanas representaron el 1,6% del total de exportaciones chilenas, y registraron un crecimiento del 17,0%, en relación al año anterior. Estados Unidos, durante el 2022, fue el principal mercado al cual se exporta servicios, totalizando un monto de 539 millones de dólares. Los principales tipos de servicios comercializados fueron los servicios de informática y servicios conexos.

Importaciones: Las importaciones a nivel nacional durante el año 2022 totalizaron en 98.765 millones de dólares CIF, aumentando un 12,9% con relación al año 2021. Los diez principales productos importados durante este periodo explicaron el 25,1% de las compras totales del país, donde destacaron los combustibles como el petróleo diésel, petróleo crudo, hulla bituminosa para uso térmico, gasolina para vehículos terrestres de 93 octanos, gas natural licuado, gas natural gaseoso y, de las mercancías no combustibles, los automóviles de turismo, con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.000 cm3, pero inferior o igual a 1.500 cm3 y los de cilindrada superior a 1.500 cm3, pero inferior o igual a 3.000 cm3.

Medio de movimiento importaciones: Respecto a los medios de transporte, la vía marítima se mantuvo como la más utilizada, movilizando un 85,7% del total de toneladas internadas al país, lo que en monto CIF significó el 77,3% de las importaciones chilenas.

Del mismo modo, es importante destacar que un 48,7% de las compras nacionales se realizaron desde países pertenecientes al continente americano, en tanto que aquellas con origen en mercados asiáticos y europeos, tuvieron participaciones del 34,5% y 13,6%, respectivamente.

China nuevamente se posicionó como el principal vendedor con una participación del 24,6% sobre el total de importaciones, seguido de Estados Unidos (21,1%) y Brasil (10,4%); en efecto, desde estos tres países de origen, se adquirió el 56,1% de las compras totales a nivel nacional.

Finalmente, es relevante mencionar que el 79,38% de las importaciones realizadas en el año 2022 ingresaron al país bajo un régimen de desgravación arancelaria establecido en los acuerdos comerciales suscritos por Chile.

**INSERTAR TABLA DE TRATADOS COMERCIALES VIGENTES.**

**Fuente: Correa, 2022. “Análisis del sistema público de apoyo al desarrollo productivo en Chile desde un enfoque multinivel”**

En el panorama de la región, Chile destaca por su institucionalidad de apoyo al desarrollo del sector productivo. El marco legal en el cual opera este conjunto de actores ha sido recientemente modificado por la Ley 21.074 para el fortalecimiento de la regionalización. Dicha Ley otorga nuevas responsabilidades a los gobiernos regionales en materia de políticas de desarrollo productivo y, sobre esta base, modifica significativamente las relaciones entre las entidades que operan en esta materia desde los distintos niveles del Estado: nacional, regional y local.

La acción pública de apoyo al desarrollo productivo se ejecuta, a nivel nacional, a partir de cuatro ministerios principales, los que en conjunto representan el 98% de los recursos invertidos en la dimensión productiva. En décadas recientes, una corriente de literatura enmarcada en los estudios de desarrollo territorial ha denominado a este tipo de enfoque de coordinación, gobernanza o planificación *multinivel*. Los estudios que utilizan esta terminología pueden rastrearse hasta Marks (1993), quien propone que, en el contexto de la fundación de la Unión Europea, se está visualizando la emergencia de la *gobernanza multinivel*, identificada como “un sistema de negociación continua entre gobiernos anidados en múltiples niveles territoriales — supranacional, nacional, regional y local— que es resultado de un amplio proceso de creación de instituciones y de reasignación del poder decisional” (Marks, 1993, pág. 392).

La gobernanza multinivel incorpora no solo la dimensión vertical de la coordinación (entre diferentes niveles de gobierno), sino también la horizontal (entre gobiernos de un mismo nivel), pues el objetivo es generar prácticas de gestión pública que tienen componentes tanto *top-down* como *bottom-up*. La gobernanza multinivel incluye además los vínculos con el sector privado y con la sociedad civil, en prácticas de gobernanza multiactor. La importancia del enfoque multinivel radica, en último término, en los beneficios derivados en materia de eficiencia y efectividad de la política pública. La eficiencia se deriva de la posibilidad de minimizar el riesgo de contradicciones que pueden generarse entre distintos niveles de gobierno que actúan sobre una misma región, territorio o localidad y que, en ausencia de coordinación, pueden impulsar objetivos contradictorios y de aminorar los riesgos de duplicaciones de las acciones impulsadas por instituciones pertenecientes al mismo nivel de gobierno. La efectividad se logra generando sinergias entre distintos niveles de gobierno que tienen propósitos e incentivos alineados y maximizando la convergencia de las iniciativas de estos actores, lo que permite abordar de manera multidisciplinaria la resolución de los problemas que aquejan a las zonas consideradas y alcanzar economía de escala mayores en la actividad de apoyo proporcionada por el sector público. El enfoque de gobernanza multinivel se hace más necesario a medida que se sube en el nivel de gobierno. La razón es que son las instancias de gobierno de mayor nivel las que tienen una panorámica más amplia de los demás niveles de gobierno y responsabilidades de coordinación de estos últimos, en tanto las instancias inferiores se encuentran en un espacio intermedio entre el nivel superior y las personas, familias y comunidades a quienes sirve la política. De esto se deriva que, a nivel de países, es fundamentalmente el nivel nacional el que debe tener una mayor comprensión sobre las dinámicas de la gobernanza multinivel, y coordinar el sistema de modo que cada nivel cumpla con la función propia que se deriva del estudio del sistema de gobierno desde un enfoque multinivel. En Chile son cuatro los niveles legales-administrativos de gobierno: el nivel nacional, el regional, el provincial y el comunal. A esto se pueden añadir dos niveles de carácter económico-productivo: el nivel territorial (relativo a territorios funcionales) y el nivel macrorregional. Este estudio se concentrará en estudiar las instituciones y relaciones existentes fundamentalmente entre los niveles nacional y regional, en vistas del próximo proceso de transferencia de competencias que mandata la Ley 21.074 de Fortalecimiento de la Regionalización (2018).

El desarrollo económico es el proceso por el cual los agentes intentan realizar y ampliar sus potencialidades económicas, entendidas estas últimas como las capacidades relacionadas a los actos económicos de producción, consumo e intercambio. Dentro del desarrollo económico hay, por ende, tres dimensiones, siendo el proceso de realización y ampliación de las capacidades relacionadas a la dimensión de la producción lo que se denomina desarrollo productivo. El desarrollo productivo de un país es aquel proceso de aprendizaje que permite a los agentes productivos aumentar su contribución absoluta al bienestar de la población. Para estos fines contribuyen el sector público, el sector privado y la sociedad civil, lo que la CEPAL (2016) ha llamado la ecuación Estado- Mercado-Sociedad. De estos tres sectores, es el sector público el que por excelencia está llamado a hacerse cargo, prioritariamente, de la política, siendo el bienestar general el motivo y el fin de su existencia.

El sector público contribuye de diversas maneras al desarrollo productivo, ya sea de forma directa o indirecta. Las formas indirectas se realizan a través de todas las dimensiones de la política que se vinculan indirectamente con la dimensión de la producción: la salud, la infraestructura pública, el cuidado del ambiente, la educación formal, por nombrar solo algunas. Las formas directas operan a través de las políticas públicas que tienen por fin explícito apoyar la producción y el trabajo. Dentro de las formas directas se encuentran, en Chile, una serie de instituciones públicas que trabajan en políticas, planes, programas e instrumentos dirigidos al desarrollo productivo. En conjunto, estas instituciones forman lo que podría llamarse un *sistema* de apoyo al desarrollo productivo, en tanto establecen relaciones entre sí que tienen por finalidad una meta común (maximizar el aporte que realiza la producción de bienes y servicios al bienestar de la población).

El presente estudio se ha concentrado en entender los mecanismos de coordinación multinivel de los organismos públicos del nivel nacional, especialmente en su relación con el nivel regional. Para esto se han identificado 26 instituciones del nivel nacional. Las 18 más importantes en términos presupuestarios realizaron, en 2019, transferencias no reembolsables de apoyo al desarrollo productivo -no solo para mipymes, sino para todos los tamaños de empresas y también para otras organizaciones relacionadas a la ciencia y la tecnología de propósitos productivos- por un monto de alrededor de 782.810 millones de pesos (0,5% del PIB)1. Tres de estas 18 instituciones (CORFO, SENCE, INDAP) representan el 66% de las transferencias e inversiones no reembolsables. Para empezar a entender el modelo de gobernanza del sistema público de apoyo al desarrollo productivo, es necesario señalar que estos 18 organismos están adscritos a solo seis ministerios de los 24 ministerios que tiene Chile: El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (MINECON), el Ministerio de Agricultura (MINAGRI), el Ministerio del Trabajo y Previsión Social (MINTRAB), el Ministerio de Desarrollo Social y Familia (MIDESO), el Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género (MINMUJER) y el Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREX). De estos seis, es el MINECON el que ejecuta casi el 36,6% de las transferencias e inversiones de fondo no reembolsable (gráfico 2). Se evidencia, por otro lado, que casi la mitad de las transferencias e inversiones no rembolsables de MINAGRI corresponden a transferencias de capital, marcando un modo de operar distinto al del MINECON. De los 18 organismos presentados, al 2019 nueve pertenecían al MINECON, cuatro al MINAGRI, dos al MIDESO, uno al MINTRAB, uno a MINMUJER y uno a MINREX3. Además de estos organismos regidos por el derecho público, existen también otros cinco organismos nacionales regidos por el derecho privado que también forman parte del sistema público de apoyo al desarrollo productivo. En este conjunto de instituciones se encuentran el Instituto de Fomento Pesquero (IFOP)4, el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)5, la Fundación para la Innovación Agraria (FIA)6, el Centro de Información de Recursos Naturales (CIREN)7, y el Instituto Forestal (INFOR)8. De estos cinco organismos de derecho privado, solo el IFOP está adscrito al MINECON, los demás lo están al MINAGRI. Los recursos que financian la actividad impulsada por los organismos nacionales pertenecientes al sistema público de apoyo al desarrollo productivo proceden tanto del sector público como del sector privado, y en gran medida a partir de recursos nuevos generados por la actividad de las propias instituciones (como por ejemplo créditos o proyectos concursables, en el caso de los organismos de derecho privado)9. Por otro lado, corresponde más a la regla que a la excepción el hecho de que cada organismo, adscrito a un ministerio en particular, reciba financiamiento público de parte de otros ministerios. En esto no participan solo los seis ministerios listados anteriormente, sino también otros ministerios como Hacienda, Energía, Educación o Cultura. Al 2021, los ministerios que financian a la mayor cantidad de organismos fuera de los adscritos a su propia estructura son el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Ciencia, Tecnología, Innovación y Conocimiento. En una visión temporal, los recursos de fondo no reembolsable ejecutados destinados al apoyo del desarrollo productivo tuvieron un descenso entre 2016 y 2019, tanto en términos absolutos como en términos relativos. Si en 2016 se transferían cerca de 837 mil millones de pesos, en 2019 se transfirieron cerca de 711 mil millones de pesos, lo que descontando la inflación significa una caída de 15%. En términos relativos, la ejecución destinada al apoyo del desarrollo productivo, en 2016 representó el 1,9% del total de transferencias e inversiones no reembolsables del nivel nacional, mientras que en 2019 esta proporción había bajado al 1,3%. La caída se explica en su mayor parte por una caída en los recursos ejecutados por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), perteneciente al MINTRAB, que entre 2016 y 2019 reduce en un tercio los recursos de fondo no reembolsable ejecutados.

La habilidad que posee este sistema10 para ofrecer un trabajo integrado de todas sus instituciones es limitado11. Una lectura general del sistema permite identificar tres factores que conspiran en contra de una mayor integración. En primer lugar en la actualidad no existe en Chile un plan nacional de desarrollo que oriente la acción de estas instituciones y que fije un norte común, definiendo una visión de mediano y largo plazo, así como macroobjetivos e indicadores relacionados con la transformación productiva que se espera lograr. Esta falta de visión, que a menudo se repite a nivel ministerial12 y que se agrava con los cambios de jefes de cartera, es tal vez la principal causa de que las estrategias de las instituciones públicas de apoyo al desarrollo productivo no estén integradas en una estrategia global de desarrollo productivo. Por otro lado, sin una clara definición de los objetivos de mediano y largo plazo del proceso de desarrollo productivo, es imposible realizar una evaluación de impacto que permita establecer hasta qué punto las medidas adoptadas por el sistema público de apoyo al desarrollo productivo son eficaces.

En segundo lugar, no existe una instancia formal de coordinación que promueva la coordinación y el desarrollo de acciones complementarias en la dimensión específica del desarrollo económico-productivo, ni un liderazgo claro que logre ordenar las acciones de los distintos organismos, potenciar las sinergias o, por lo menos, evitar las duplicaciones.

En tercer lugar, el enfoque operativo que predomina en las instituciones analizadas se basa en instrumentos de apoyo al desarrollo productivo. Un instrumento es una modalidad de apoyo que funciona según lo que establece el reglamento respectivo o las normas que establecen las modalidades de operación de los recursos. Cada instrumento interviene en un área que se considera problemática para la aceleración del desarrollo productivo y provee apoyos financieros o técnicos, según las modalidades establecidas las normas respectivas. Estas normas son elaboradas por el nivel nacional de la institución responsable del instrumento que fija parámetros generales y los aplica, con pocas excepciones, a todo el territorio nacional sin distinciones y sin considerar las diversas necesidades y potencialidades de las distintas áreas geográficas en las que interviene. Esta modalidad de operación presenta varios inconvenientes: en primer lugar, obliga a las realidades locales a adaptarse a la norma central en lugar de que los instrumentos o programas se ajusten a sus necesidades. En segundo lugar, este modo de proceder termina generando una multiplicidad de instrumentos que fragmentan y dispersan la acción de apoyo a las empresas16. Esto reduce la eficacia de las medidas e incrementa sus costos de gestión. Por último, estimula una lógica de intervención centrada en el cumplimiento de metas operativas (número de instrumentos colocados), más que sustantivas (metas asociadas al proceso de desarrollo productivo).

Mientras predomine esta visión instrumental, por sobre una mirada estratégica que priorice la solución de metas sustantivas relacionadas con obstáculos al proceso de desarrollo productivo nacional, la integración del sistema nacional seguirá siendo limitada. En este sentido, un gobierno regional que tenga la capacidad de definir metas sustantivas relacionadas con prioridades claras orientadas al proceso de desarrollo productivo puede detonar un cambio importante, convocando a todas las instituciones nacionales competentes para que pongan a disposición del esfuerzo colectivo las respectivas competencias para la construcción de una estrategia integrada de apoyo al desarrollo productivo que apunte al logro de las metas relacionadas con la o las prioridades elegidas. La operación de los organismos a nivel local: Los organismos nacionales no solo operan a través de oficinas centrales ubicadas en la capital nacional. La gran mayoría de estas instituciones cuenta con direcciones regionales ubicadas en las 16 regiones del país. Excepciones son el MINCIENCIAS que cuenta con oficinas macrorregionales que operan tan sólo en algunos conjuntos de regiones, e INVESTCHILE, que no cuenta con oficinas regionales, sino que, a través de convenios de colaboración con los gobiernos regionales. Por lo general, a nivel regional esta relación se canaliza a través de las divisiones de presupuesto e inversión regional de los GORE, cuyo propósito principal es canalizar recursos del gobierno regional para financiar la ejecución de instrumentos o programas pertenecientes al organismo nacional, en concordancia con las necesidades y requerimientos que el GORE considere prioritarios para la región. Estos recursos provienen principalmente del Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR) y del Fondo de Innovación para la Competitividad Regional (FIC-R)19, y su aplicación es en última instancia decisión de los consejos regionales (CORE)20. Las divisiones de presupuesto e inversión regional ocupan el lugar de contrapartes en cuanto a la rendición de los recursos. Las DR tienen en ocasiones estructuras territoriales (como en el caso de SERNATUR que se organiza según “destinos turísticos”, o INDAP que se organiza según “oficinas de áreas” intercomunales) y comunales (es la experiencia de INDAP, SENCE o FOSIS que tienen oficinas anexadas a las municipalidades o equipos profesionales localizados en las municipalidades con las cuales han firmado convenios de colaboración) que permiten un ajuste más directo a las necesidades y prioridades políticamente definidas de los territorios y comunas. Otras instituciones, como CORFO y SERCOTEC, disponen de una red de oficinas que se extiende a muchas capitales provinciales y a numerosas municipalidades. Las DR generalmente cuentan con una planeación anual para la región, adicional al plan de la DN para el país. Esta planeación está sujeta, en parte importante, al presupuesto que para las DR se asigna desde la DN. A su vez, el monto de este presupuesto regional de cada organismo nacional se decide, por lo general, en base a criterios históricos que tienen su raíz en el número de habitantes, empresas o beneficiarios/usuarios de la región, y también en base a criterios coyunturales como crisis económicas geográficamente focalizadas. La ejecución presupuestaria de los organismos nacionales se realiza a lo largo de todo el territorio nacional. Las dos principales modalidades de asignación de fondos son, por un lado, la transferencia a las DR y, por otro, la asignación por demanda (licitaciones) que no predefine el área geográfica del beneficiario. **Ñuble se lleva el 4,1% de las transferencias a regiones de Corfo, Indap, Sence, Fosis y Sercotec.**

Hasta 2021, la articulación del sistema público de apoyo al desarrollo productivo en Chile tomaba una forma intermedia entre un sistema articulado y uno desarticulado. Ubicándose en el esquema que debería tener el sistema a partir de 2021, es decir, con un nivel regional semi autónomo (elección popular del gobernador regional), se pueden identificar cuatro causas de la desarticulación:

i) **La vinculación directa del nivel nacional con el nivel local sin pasar por el nivel regional**. Esto provoca descoordinación y desinformación del nivel intermedio

ii) **La reducida vinculación entre el GORE y las municipalidades**.

iii) **La reducida vinculación entre el GORE y las empresas y organizaciones productivas regionales**.

iv) **La orientación del financiamiento de decisión regional a ejecutores nacionales**.

Para desarrollar las funciones asignadas al gobierno regional, la reforma de 2018 crea una nueva estructura organizacional. Las nuevas divisiones que conforma esta nueva estructura son: División de Planificación y Desarrollo Regional (DIPLADER), División de Presupuesto e Inversión Regional (DIPIR)30, División de Fomento e Industria (DIFOI), División de Infraestructura y Transportes y División de Desarrollo Social y Humano. Debe destacarse que todas las divisiones, de acuerdo con sus funciones específicas, están posibilitadas de colaborar en los desafíos del desarrollo económico y productivo regional, entendiendo el carácter multifactorial del desarrollo económico y del desarrollo productivo.

Un gran desafío adicional respecto de las instituciones del nivel nacional, además de la nueva gobernanza multinivel que se visualiza en el periodo post-2021 y sobre la cual ya se ha dicho algo previamente en el texto, corresponde a la coordinación de las instituciones a nivel nacional, sobre todo al trabajo conjunto de los cuatro ministerios que conforman el núcleo central del sistema público de apoyo al desarrollo productivo. La ausencia en Chile de una agenda nacional de desarrollo productivo construida colegialmente y consensuada con el sector privado y las partes sociales es probablemente una desventaja. Un segundo elemento clave es la compartimentación de las operaciones, las dificultades en los procesos de colaboración y la falta de mecanismos de interacción que permitan, no solo financiamientos cruzados sino también sistemas de información comunes, **bases de datos compartidas**, **metodologías similares de seguimiento de beneficiarios**, etc., de modo que el sistema nacional de apoyo al desarrollo productivo funcione como un verdadero sistema de partes interdependientes.

**Fuente: Gira Tecnológica a la República de Israel: asistentes proponen áreas de trabajo prioritario para la Región de Ñuble. Noticias UdeC.** [**https://noticias.udec.cl/gira-tecnologica-a-la-republica-de-israel-asistentes-proponen-areas-de-trabajo-prioritario-para-la-region-de-nuble/**](https://noticias.udec.cl/gira-tecnologica-a-la-republica-de-israel-asistentes-proponen-areas-de-trabajo-prioritario-para-la-region-de-nuble/)

Los participantes de la Gira Tecnológica a la República de Israel que organizaron la Universidad de Concepción y el Gobierno Regional de Ñuble, se reunieron este jueves en Chillán para analizar la instancia y sistematizar las conclusiones del viaje. La gira, que se desarrolló entre el 16 y el 24 de marzo en el país de Oriente Medio, se efectuó en el marco del proyecto FIC Distrito de Innovación Ñuble: Herramienta de Desarrollo Regional para la economía del Futuro y contó con la asistencia de representantes de la Universidad de Concepción, el Gobierno Regional de Ñuble, la Universidad del Biobío y miembros de la Asociación de Agricultores y la Cámara Chilena de la Construcción.

**Fuente: Serbin, 2023. “La unión europea está lista para apoyar a Chile en zonas afectadas por incendios”.**

La ola de incendios afecta principalmente a las regiones de Ñuble, Biobío y La Araucanía, zonas de intensa actividad agropecuaria y forestal

**Fuente: FoodNews, 2020 “Masiva participación de productores en seminario Vinos de Ñuble al Mundo”.**

Fomentar que los productores de vino del Valle del Itata alcancen las condiciones que les permitan exportar fue el propósito del seminario “Vinos de Ñuble al Mundo: ¿Cómo lograrlo?” que realizó en Chillán el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) y la Secretaría Regional Ministerial de Agricultura de Ñuble.

**Fuente: Rivas, 2022** **Indap y ChileAlimentos capacitan a productores de Maule y Ñuble por plaga de mosca de alas manchadas.**

Más de 600 pequeños agricultores y agricultoras de las regiones de Maule y Ñuble, directivos y profesionales de Indap, y asesores técnicos de programas institucionales, como Prodesal, SAT y Alianzas Productivas, participaron de un ciclo de charlas informativas impartidas por el Instituto de Desarrollo Agropecuario (Indap) y ChileAlimentos. Durante estas jornadas de difusión, llamadas “Actualización en Inocuidad y Drosophila suzukii”, se abordó el estado actual de la plaga Drosophila suzukii (mosca del vinagre de alas manchadas), que afecta a frambuesas y otros frutales en época de maduración, además de los alcances de la nueva norma de exportación de productos hortofrutícolas (Resolución N° 7550) dictada por el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

**Fuente: Boza et al., 2020 Dinámica de las exportaciones frutícolas chilenas desde una perspectiva regional (2008-2018).**

Chile dedica gran parte de su producción agrícola a la exportación. Chile ha presentado una tendencia al crecimiento continuado desde 1990 a 2018 del 8,6%. No obstante, no todos los rubros ni todos los mercados de destino tienen la misma participación en las exportaciones.

Uno de los principales rubros que participa del comercio exterior silvoagropecuario chileno son las frutas, y sobre todo algunas especies como las uvas de mesa, las manzanas y los berries. Chile es en la actualidad de hecho el sexto exportador mundial de frutas, y líder en el hemisferio sur.

En Chile, donde se reconoce la existencia de una alta variedad de condiciones edafoclimáticas para la producción agrícola (Sarricolea et al., 2017). La zona central y centro sur concentra gran parte de la producción frutícola de exportación, en términos tanto de volumen como de valor. Sin embargo, hay otros elementos que potencialmente influyen en el perfil exportador de las regiones, como son la infraestructura y la capacidad logística (Bensassi, et al, 2015). La inserción en los mercados de exportación supone una oportunidad, pero también deriva en una brecha, entre productores. En Chile los agricultores orientados al mercado nacional tienen un notorio atraso en uso de tecnologías, acceso a financiamiento e incluso a programas públicos comparados con aquellos focalizados en la exportación (Echeverría et al., 2012). Ríos y Torres (2014) afirmaron que la agricultura chilena se caracteriza por una marcada dualidad entre una minoría de empresas medianas y grandes exportadoras y una mayoría de micro y pequeños productores orientados al mercado local, con significativos contrastes. En consecuencia, el perfil exportador de las regiones también puede orientar respecto a la situación de sus productores. La información para la realización del presente artículo se obtuvo de las bases de datos sobre exportaciones agrícolas regionales de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA, 2019) entre los años 2008 y 2018.

Las exportaciones frutícolas de Chile presentan una tendencia creciente en el periodo 2008-2018, registrando un total de 3.939 millones USD en 2008 a 6.376 millones USD en 2018 con una Tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) del 5%.

**Fuente: Radio Nuble. 2021. ProChile destaca que Ñuble registra mayor crecimiento de exportaciones en sur de Chile. Fuente:** [**https://radionuble.cl/linea/?p=30275**](https://radionuble.cl/linea/?p=30275)

Las exportaciones de Ñuble son fundamentalmente de dos sectores: Industria Forestal que tuvo envíos por US$ 678 millones y un crecimiento de 9,6% respecto al año anterior, y Productos Agropecuarios, con envíos por US$ 225 millones y un crecimiento del 70%. Los principales destinos de las exportaciones de Ñuble durante el año 2020 fueron China (48% de participación) y Estados Unidos (24%).

**Fuente: MundoAgro, 2022. Falta de transmisión eléctrica en la Región del Ñuble detiene numerosos proyectos agrícolas. Fuente:** [**https://mundoagro.cl/falta-de-transmision-electrica-en-la-region-del-nuble-detiene-numerosos-proyectos-agricolas/#:~:text=Falta%20de%20transmisi%C3%B3n%20el%C3%A9ctrica%20en%20la%20Regi%C3%B3n%20del%20%C3%91uble%20detiene%20numerosos%20proyectos%20agr%C3%ADcolas,-Enero%2019%2C%202022&text=Acostumbrados%20a%20escuchar%20sobre%20la,limitantes%2C%20como%20la%20distribuci%C3%B3n%20el%C3%A9ctrica**](https://mundoagro.cl/falta-de-transmision-electrica-en-la-region-del-nuble-detiene-numerosos-proyectos-agricolas/#:~:text=Falta%20de%20transmisi%C3%B3n%20el%C3%A9ctrica%20en%20la%20Regi%C3%B3n%20del%20%C3%91uble%20detiene%20numerosos%20proyectos%20agr%C3%ADcolas,-Enero%2019%2C%202022&text=Acostumbrados%20a%20escuchar%20sobre%20la,limitantes%2C%20como%20la%20distribuci%C3%B3n%20el%C3%A9ctrica)**.**

Acostumbrados a escuchar sobre la megasequía y que sin dudas es el problema más tangible y urgente para el sector agrícola, quizás pasamos por alto la existencia de otros factores limitantes, como la distribución eléctrica. Esto es lo que ocurre en la Región del Ñuble, donde actualmente hay aproximadamente 200 proyectos agrícolas a la espera de factibilidad eléctrica debido a las limitaciones en las líneas de alimentación de energía. Esta situación está ocasionando la pausa en la implementación de los proyectos, su cancelación o directamente la fuga de inversiones a otras regiones.

La problemática reside en la inadecuada infraestructura para la transmisión eléctrica que no permite abastecer la demanda. Es decir, la capacidad de distribución en la energía no es suficiente para cubrir la demanda en la región. De acuerdo con Patricio Lagos, gerente general de Cooperativa Copelec, para llegar a esta situación se dieron dos grandes fenómenos. El primero fue la descentralización derivada de la creación de la Región del Ñuble. Temas que antes eran resueltos a nivel de la Región del BioBío ahora se transformaron en necesidades locales y esas necesidades quedaron al descubierto. El segundo gran fenómeno es que Ñuble se está transformando en la potencia agroalimentaria del país, los inversionistas están focalizando sus negocios en esta parte del país, lo que eventualmente ha ocasionado una gran demanda de energía. Además de la evidente problemática económica que significa la pausa o cancelación de inversiones agrícolas en la región, esta situación se convierte en una limitante silenciosa para el desarrollo del riego, ya que, al no contar con energía, se ve comprometido el riego tecnificado y el uso o mantenimiento de bombas.

Al corto plazo, una de las soluciones que dan respuesta a esta problemática es la construcción de la subestación seccionadora Montenegro, que tomará energía de la línea 154, y desde esa subestación se van a obtener algunos megas de energía para hacer frente a las necesidades que se generen entre los próximos año y medio a dos años. Esta obra se presentó en abril del año pasado, se aprobó como “urgente” y estaría lista en el primer semestre de 2023. Por otra parte, la solución más profunda y a largo plazo es el reforzamiento de la línea de 66 KvA Charrúa-Chillán, es decir, la reposición de una línea de mayor capacidad, ya que debido a su antigüedad, no cumple con los estándares actuales de factibilidad. Esta obra es la más emblemática ya que abastece a Chillán y Ñuble principalmente de energía para el consumo de todos los sectores, agroindustriales, residenciales, etc. El proyecto ya está en las primeras etapas de construcción, tiene una duración aproximada de 36 meses, y se estima que multiplique su capacidad. Todos los años hay un crecimiento natural y esta es la principal preocupación pues las obras demoran años y mientras no tengamos la solución se va a sufrir las consecuencias, se seguirán acumulando factibilidades postergadas y, así, el potencial desarrollo del sector agrícola quedará en pausa.

**Fuente; Quijada y Fernández, 2023. “Transmisión eléctrica en Ñuble está operando a su máxima capacidad”. Economía. La Discusión.** [**https://www.ladiscusion.cl/transmision-electrica-en-nuble-esta-operando-a-su-maxima-capacidad/**](https://www.ladiscusion.cl/transmision-electrica-en-nuble-esta-operando-a-su-maxima-capacidad/)

El proyecto de ampliación de la línea de 66KV Charrúa-Chillán representa una inversión de US$15,8 millones y considera obras en las subestaciones Charrúa, en Cabrero, y Chillán, así como en todo el trazado de la línea de 56,4 kilómetros de longitud. En el corto plazo, en tanto, apuntó a la construcción de la nueva línea de transmisión de 66 kV Montenegro-Lucero, el cual estará localizado entre las comunas de San Ignacio y Bulnes, una obra definida como urgente por el Coordinador Eléctrico Nacional, que se traduce en una inversión de US$6,1 millones.

Según el INE, en noviembre de 2022 el consumo eléctrico en la región fue 60.534 MWh, cifra que aumentó 3,7% (2.158 MWh adicionales) respecto de noviembre de 2021. El aumento se explicó, en parte, por los sectores Residencial e Industrial. El sector Residencial incrementó la distribución eléctrica en 2.177 MWh en doce meses (7,4%); seguido del sector Industrial, con 536 MWh adicionales (9,0%). En tanto, el sector Comercial exhibió una reducción de 51 MWh (-0,5%).

**Fuente: Castillo et al., 2023. Barómetro Regional de Ñuble 2022.**

Respecto de la pertenencia, un 63% de las personas encuestadas eligió en primer lugar a su comuna, un 57% eligió en segundo lugar a su barrio, y en tercer lugar con un 54% se encuentra la ciudad como lugar de pertenencia. En el otro extremo, encontramos que un 22% de las personas indicó que su provincia es su lugar de pertenencia, mientras que un 27% eligió a su país.

Respecto de la posibilidad de irse a vivir a otro lugar, los resultados muestran que, según el nivel de estudios, las personas que reportan no tener estudios prefieren, con 94,2%, quedarse en el mismo lugar. De modo similar, las personas con Postgrado prefieren quedarse. A su vez, las personas que tienen formación universitaria incompleta prefieren, en un 53,2%, quedarse en el mismo lugar. Le siguen las personas con formación profesional o técnica incompleta, con un 63%, que ha respondido que prefiere quedarse. En total, esta pregunta reporta que la mayoría de las personas encuestadas,

un 81,6%, elige quedarse en el lugar donde vive.

En lo referente a los hechos históricos ocurridos en la región de Ñuble, la comunidad encuestada los asocia principalmente con personajes ilustres regionales, como Bernardo O'Higgins y Arturo Prat. Sin embargo, también se mencionan otros elementos ligados a la música y el arte, ya que se hace alusión a Claudio Arrau y Violeta Parra. Por último, se hace mención como un hecho histórico, al nacimiento de Ñuble como una nueva región del país. Respecto de las ideas que surgen desde la ciudadanía al momento de preguntar sobre la región de Ñuble, es posible resaltar que la concepción de la región se aborda desde diferentes aspectos; Por una parte, se hace mención a Chillán como capital regional, por otro lado, se menciona su patrimonio, ya sea gastronómico, como lo son las longanizas y también su patrimonio natural e inmaterial materializado en las Termas de Chillán y la catedral de Chillán. Cabe destacar que la visión de la región de Ñuble está fuertemente centrada en Chillán y sus alrededores.

Para las personas participantes, la Región de Ñuble se encuentra progresando (45,15%). El rango etario que más se identifica con esta opción es el de entre 18 y 29 años. Para el 50,1% de las personas entre 55 y 64 años de edad, la Región se encuentra estancada. Respecto del futuro de la región, la esperanza de que la Región de Ñuble mejore obtiene un 63,1% de las respuestas. El grupo socioeconómico que más se identifica con esta opción es el Alto.

La población encuestada otorgó mayor importancia a que los impuestos generados por las regiones se inviertan dentro de la misma región y que las organizaciones sociales tengan influencia en el gasto público. En diversas materias de interés para el desarrollo de la región, los resultados muestran que las decisiones deben ser tomadas principalmente por las autoridades regionales, sobre todo en materia de administración del transporte público y fomento productivo.

En cuanto a la percepción respecto de si los conflictos sociales vinculados a la actividad económica y el medio ambiente les afectaron, en general los resultados muestran que las personas participantes no se han sentido afectadas. Dentro de quienes declaran que sí les afectó, lo que más les ha afectado son la contaminación del agua y el aire (24,2%), la contaminación del suelo (16,1%), y la alteración del paisaje y el patrimonio natural (15,8%). Quienes se han sentido afectados y afectadas por conflictos sociales y medioambientales vinculados a la actividad económica, reportan que la manera en que esto se ha producido se relaciona con que deterioro del medio ambiente, con un 30,9% y con que afecta la salud de las personas, con 29,2% de las respuestas.

En cuanto a los medios de comunicación por los que se informan las personas encuestadas, en primer lugar, se encuentra la televisión nacional con 66%, seguido de la radio regional con el 46% y por las redes sociales con el 42%.

Respecto de la priorización de problemas a los que las autoridades deberían dedicar mayor esfuerzo en su solución, son, en orden de preferencia: parar la inflación de los precios de los productos básicos, regular la inmigración, y ocuparse de enfrentar la violencia contra las mujeres.

Como vía para enfrentar los problemas de la Región se encuentra en primera elección, con el 42%, tener más facilidades para emprender. En segundo lugar, se encuentra que haya más inversión para la empresa privada con el 40% de las preferencias.

En cuanto a los problemas que obstaculizan el adecuado proceso de descentralización, las respuestas se concentran en la falta de orden y seguridad pública, con el 34% y en la mala calidad y eficiencia de los servicios públicos, con el 32%.

La Región de Ñuble tiene diversas potencialidades que le permiten avanzar en su proceso de desarrollo. Las personas encuestadas debieron indicar la primera y segunda capacidad que permitiría esto. Los resultados muestran que, en primera mayoría, se identifica la capacidad de trabajo de la gente de Ñuble con el 36% de las respuestas. Le sigue, con el 34% de las respuestas, las riquezas naturales de la región.

Respecto del aporte que algunas instituciones y autoridades realizan al desarrollo de la región, se destaca que el 54,5% de las personas encuestadas reconoce que las universidades públicas de la región aportan mucho o algo, seguida del municipio, con el 54,3% de opiniones. Respecto de las universidades privadas de la región, el 50,8% reconoce que aportan poco o nada y un 49,2% que aportan mucho o algo.

Respecto de los problemas que surgen a partir del cambio climático en Ñuble, el 33,3% de las personas encuestadas considera que la región se encuentra poco preparada. Solo el 4,5% considera que la región está muy preparada para enfrentar estas consecuencias.

**Melo et al., 2021. Estudio de Impacto de la Agroindustria Chilena. 2021. Subsecretaria de relaciones económicas internacionales y Pontificia Universidad Católica de Chile.**

Sin duda, Chile ha destacado por el crecimiento de las exportaciones de fruta fresca, que hoy alcanzan a 5.000 millones de USD FOB, lo que ha ayudado al desarrollo exportador de la agroindustria alimentaria, especialmente de la hortofrutícola. ODEPA (2018a) en el estudio de “Reflexiones y Desafíos al 2030: Perspectiva Institucional”, plantea que el sector procesador ha estado creciendo más rápido que el primario, estimando que las exportaciones de productos agrícolas con cierto grado de elaboración llegaban al 45% del valor de los productos agrícolas exportados como frescos para el periodo 1990-1994, y este porcentaje superó el 70% para el periodo 2012-2016. El PIB Silvoagropecuario Ampliado, considerando la producción primaria y el procesamiento industrial, alcanzaría aproximadamente al 8,3% del PIB nacional.

FAO (1997) define al sector agroindustrial como aquel que procesa materias primas y productos intermedios agrícolas, forestales y pesqueros. Es decir, incluye elaboradores de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, productos de madera y papel, entre otros. Implica la agregación de valor a productos primarios, dando como resultados bienes que pueden ser destinados al consumidor final o continuar en la cadena de producción para formar parte de la elaboración de otros productos.

Este estudio excluye la exportación de fruta fresca, ya que no implica transformación. Considerando los siguientes macrosectores y sectores de la agroindustria alimentaria exportadora:

-Agroindustria hortofrutícola: · aceites vegetales · congelados de frutas y hortalizas · conservas, pulpas y pastas de frutas y hortalizas · deshidratados de frutas y hortalizas · jugos concentrados de frutas y hortalizas · frutos secos.

-Sector pecuario: · carnes · lácteos · apícolas

-Vinos, alcoholes y bebidas: vinos, cerveza, pisco y otros licores

-Alimentos del mar: pesca, acuicultura

-Semillas: semillas

-Otros productos agroindustriales: cereales, otros.

La Agroindustria Alimentaria Exportadora (AAE) ha tenido un importante desarrollo en el periodo 1990 a 2020. Considerando los sectores productivos antes mencionados, el valor exportado de la AAE creció de US$1.685 millones FOB en el año 1991 a US$12.800 millones FOB en el año 2020.

El aumento de la población mundial y el crecimiento de los ingresos de los países en desarrollo explican, en gran parte, el incremento en la oferta y el comercio mundial de alimentos en las últimas décadas. Chile ha podido ser parte de la oferta mundial de alimentos, y hoy varios de los productos alimenticios agroindustriales nacionales se encuentran dentro de los tops 5 del ranking exportador.

Chile ha construido un capital importante a base de su buena condición sanitaria, que le ha permitido ingresar a los mercados como un proveedor confiable. Este patrimonio sanitario consiste no solo en tener un buen nivel fito y zoosanitario, debido a sus condiciones físicas de aislamiento (cordillera, mar, desierto) sino en realizar una correcta gestión. A lo largo de estos 30 años, han existido diferentes eventos sanitarios que han sido bien manejados, permitiendo revertir las situaciones. Además de la inserción y penetración de los mercados con productos competitivos, muchos de los productos agroindustriales sujetos del presente estudio requieren también una apertura o habilitación sanitaria por parte de la autoridad competente, para que puedan ser comercializado en el país de destino. Si bien existen estándares internacionales y acuerdos en los niveles de riesgo de los diferentes tipos de productos, este es un proceso que se realiza país a país, salvo en el caso de la Unión Europea (UE), donde un mismo proceso habilita para todos los países miembros. Allí cada país es libre de imponer diferentes niveles de protección sanitaria siempre que no transgreda las barreras u obstáculos al comercio. La habilitación sanitaria es un requisito fundamental para la fruta y hortalizas frescas, pero no así para las procesadas, ya que el paso por un proceso industrial rompe la cadena de contagio de enfermedades fitosanitarias. En el caso de los frutos secos y de las semillas sí se requiere habilitación. En los alimentos del mar el riesgo de traspaso de enfermedades es menor. Sin embargo, algunos países igualmente exigen un proceso de autorización sanitaria para permitir el comercio. El vino, los alcoholes y las bebidas no requieren de este proceso sanitario.

Las inversiones han sido un factor clave para el desarrollo de los diferentes sectores. En la década de los 90, sectores como los vinos, frutas y hortalizas procesadas, productos lácteos y carnes blancas destinaron recursos para infraestructura y tecnologías en respuesta al crecimiento de las exportaciones. Estos aportes, incluso con financiamiento internacional, tenían por objetivo alcanzar economías de escala y mejorar niveles productivos (Silva, 1999). Asimismo, se realizaron fusiones y compra entre empresas con el propósito de aumentar la diversificación de líneas de producción y alcanzar escalas de producción más competitivos a nivel internacional.

En las siguientes décadas, en algunos sectores se continuó aumentando el número de empresas y la oferta y diversificación de productos, mientras que otros rubros se fueron más bien concentrando y/o dando espacio al ingreso de grandes empresas multinacionales. La estructura industrial de cada uno de los sectores se fue construyendo en función de la realidad y condiciones de cada uno.

En qué destaca Chile: Chile cuenta con condiciones climáticas que le permiten alcanzar una producción agropecuaria de alta calidad en cuanto a características organolépticas y de calibre, lo que posibilita que la agroindustria disponga de materias primas de calidad. En el caso de alimentos del mar ocurre algo similar, destacándose siempre el país por ser un proveedor relevante a nivel mundial de ciertas especies pesqueras que se dan en nuestras costas, con más de 3 millones de km2 de superficie.

La agroindustria alimentaria comprendió tempranamente que el proceso exportador requería de prácticas y de procesos orientados a tener productos de alta calidad, porque debe dar cumplimiento a los estándares de los países de destino, muchos de ellos desarrollados y la competencia con otros proveedores es alta. Eso implicó aprender de países más avanzados en la materia a través de misiones tecnológicas, asesorías internacionales y capacitación del capital humano, junto con trabajar con estrategias comerciales de largo plazo.

Por otra parte, se ha desarrollado una estrategia de trabajo público-privada con fines de exportación. La implementación de una estrategia exportadora del sector alimentario ha estado fundamentada en el trabajo público-privado, en los aspectos técnicos y en el intercambio comercial. La condición de exportable de un producto alimenticio requiere una serie de condiciones de sanidad e inocuidad, que deben ser garantizadas por las autoridades competentes del país exportador. Por esta razón, los servicios públicos, como el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) y el Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), han sido actores claves para las habilitaciones de mercado, la permanente inspección y garantías de condición sanitaria de los alimentos y la resolución de controversias y eventos sanitarios. El trabajo de estas instituciones estatales debe ser mancomunado con el sector privado, ya que es este último el que produce y debe cumplir las exigencias, y solo un trabajo bien articulado y transparente que busca un mismo objetivo logra el desarrollo exportador. Adicionalmente, el apoyo de políticas de incentivos a la exportación, como la apertura comercial de Chile y la promoción de exportaciones, han tenido un efecto importante en la obtención de ventajas competitivas y en dar a conocer el país en los diferentes mercados.

Otro aspecto son los numerosos acuerdos comerciales. Los acuerdos comerciales han sido el instrumento clave de la política de apertura comercial de Chile, entregando diferentes beneficios al país en los ámbitos del comercio y la cooperación.

Para el sector agroindustrial alimentario han generado beneficios importantes, principalmente en el acceso a mercados y en la solución de controversias. En el caso de las aperturas o habilitaciones sanitarias, los acuerdos comerciales no son vinculantes, pero sí entregan un ambiente político más favorable para las autoridades sanitarias de los países correspondientes (ODEPA 2021a).

De forma similar en los acuerdos se establece la conformación de un Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), que sigue las pautas del acuerdo OTC de la OMC, y también sirve de apoyo al desarrollo del comercio agrícola. Sin duda, el principal beneficio e impacto de los acuerdos está asociado a la mejora del acceso a los mercados a través de la reducción de aranceles, ya que entregan una ventaja competitiva respecto de los otros proveedores en los mercados de destinos. Igualmente, se genera una institucionalidad que permite materializar y mantener esos beneficios en el tiempo, ya que en la medida que aumentan los volúmenes exportados crecen los eventos o situaciones que pueden detener el flujo de comercio. De este modo, se puede contar con instancias de diálogo, que ayudan a resolver rápidamente esas situaciones, dándole así robustez al comercio amparado en un acuerdo.

Para la caracterización del origen regional de las exportaciones se contó con información de Aduana de los años 2011 a 2020. Al analizar la distribución promedio del periodo del sector, es posible ver la importancia de las regiones de centro sur, (Valparaíso, O’Higgins y Maule) y solo en el caso de congelados aparece también Ñuble y Bío Bío. En este caso, y en términos de la distribución regional de las exportaciones de la agroindustria hortofrutícola, Ñuble aporta con un 7%.

Una característica relevante de la agroindustria alimentaria es el empleo que genera, y que incluye operarios, técnicos y profesionales con experiencia en los diferentes rubros productivos de las áreas agropecuarias, pesqueras y acuícolas.

De acuerdo con CASEN, el número de empleados de la agroindustria alimentaria se mantiene relativamente estable en torno a los 200.000 empleados. En cuanto a las remuneraciones totales, CASEN muestra un crecimiento en la década de los 90, para luego mantenerse en torno a los 800.000 millones de pesos4. La información disponible permite establecer un indicador relevante para la equidad de género, ya que refleja que la brecha salarial entre mujeres y hombres se ha acortado sólo un 30% en la última década, pasando de 50% en el año 2009 a 64% en el año 2020, de acuerdo a la data de SII.

Las mujeres juegan un rol importante en la cadena de producción de alimentos. IFC-World Bank (2021) señala que a nivel mundial se estima que representan más del 40% de la mano de obra, con variaciones entre 20% a 50% en los diferentes países. Como se indicó previamente, la participación

de la mujer en la agroindustria chilena ha aumentado desde 21,2% (Casen, 1991) a niveles en torno al 40% (Casen, 2017; SII 2020). Lamentablemente, no se cuenta con estadísticas que permitan hacer un análisis más detallado de indicadores de género.

**Fuente: Quezada (2019). Presentación de Ingrid Quezada ProChile**

Con el fin de impulsar y promover las exportaciones chilenas, se crea en el año 1974 el Instituto de

Promoción de Exportaciones de Chile (ProChile), como empresa autónoma del Estado, vinculada al

gobierno a través del Ministerio de Economía. A partir del 1 de junio de 2019 se emitieron certificados en la región de Ñuble. • La Oficina Regional ProChile , en conjunto con la Cámara de Comercio de Chillán son los encargados de tramitar y aprobar los Certificados de Origen para productos agropecuarios con destino a China, EFTA y Unión Europea.

• El exportador hace entrega de certificado y documentos a la Cámara de Comercio de Chillán (CAMARCHI), donde se encuentra “Unidad Central de Certificación de Origen” (UCCO).

• Allí revisarán y entregarán número de folio de la certificación y la enviarán con documentación adjunta a la Oficina de ProChile para su aprobación.

• Una vez revisados los documentos, ProChile los enviará a la Cámara de Comercio de Chillán para que sean entregados al exportador.

¿Qué desafíos identifica Pro-Chile?

El primero es generar convenios y alianzas, con tarifas preferenciales para clientes ProChile, y el segundo, es facilitar el comercio electrónico transfronterizo.

Además, desde ProChile se promueve dar valor agregado con Innovación alimentaria:

Mayor Demanda por productos naturales o con procesos no agresivos. Alimentos funcionales, con atributos como la neuroprotección, cardioprotección, estabilización de la digestión, favorecimiento de la musculatura, energéticos, entre otros.

Avanzar en reemplazar la proteína animal por proteína vegetal.

Tendencia mundial hacia productos ambientalmente sustentables.

Cada vez hay más dietas motivadas por salud y/o estilo de vida constituyen muchos nichos de mercado interesante.

**Fuente: González, J. 2020. Agricultura de la nueva región de Ñuble: una caracterización sectorial.**

La aspiración de conformar una nueva región se inicia con las primeras solicitudes de creación de la Región de Ñuble en 1997, siendo decisivo el impulso dado por el “Comité Ñuble Región” formado por más de 40 instituciones. La Región de Ñuble está compuesta por las veintiún comunas que formaban la Provincia de Ñuble, cuya capital regional es la comuna/ciudad de Chillán. Las capitales provinciales de Diguillín, Punilla e Itata son Bulnes, San Carlos y Quirihue, respectivamente. Posee un área de 13.178,5 km2, siendo la región más pequeña de todas las otras 15 que conforman el país. Su población (INE, 2017) es de 480.609 habitantes, un 31% de ellos considerados habitantes rurales. La mayor conurbación urbana es Chillán-Chillán Viejo con 218.120 habitantes (Biblioteca Congreso Nacional, 2018). Geomorfológicamente, las unidades de relieve de la región, de Oeste a Este, son las Planicies Litorales, Cordillera de la Costa, Depresión o Valle Central, Precordillera Andina o Montaña y Cordillera de los Andes. El clima es de transición entre el dominio mediterráneo y el templado húmedo, con una estación estival seca prolongada y otra invernal-lluviosa concentrada en pocos meses, que determinan un régimen de las cuencas hidrográficas nivo-pluvial o pluvial. El principal sistema fluvial es el río Itata y sus tributarios ríos Ñuble y Diguillín (SUBDERE s/fecha). La nueva Región de Ñuble se caracteriza por su actividad cultural, universitaria, servicios, comercio y turismo de especialidades. Pero el sector que históricamente le ha otorgado identidad es la actividad agropecuaria y la presencia de una marcada ruralidad. Su desarrollo industrial es limitado y muchos indicadores económicos y sociales delatan presencia importante de población bajo la línea de la pobreza. Dados el contexto geográfico, económico y demográfico, la agricultura posee diversidad de realidades socio-productivas, con subsectores enfocados en mercados de exportación o sustituidores de importaciones, con alta presencia de pequeños productores y de empresarios vanguardistas. Los subsectores relevantes son cultivos tradicionales anuales, cultivos anuales industriales, fruticultura mayor, fruticultura menor (berries), vitivinicultura, praderas preferentemente-para ganadería bovina (carne) y horticultura. Existen temas por avanzar, como la sustentabilidad, comercialización, posicionamiento y captura de nichos de mercado, industrialización, mecanización e innovación/modernización tecnológica. Posee una mayoría de población femenina (248.022 habitantes, 51,6% del total regional) (INE, 2018a). La población porcentual rural es la más elevada de todas las regiones de Chile, por tanto, la nueva región tiene, aún, una condición de ruralidad que da identidad y presenta desafíos complejos a futuro. De las tres provincias la de Diguillín posee la mayor población rural con 65.000 habitantes que representan el 20,4% de su población total. Punilla tiene 56.000 residentes rurales equivalentes a 53,2% de su población total, mientras que Itata también presenta una fuerte ruralidad (46,1%) aunque con menor población absoluta (25.000 personas) bajo esta condición. En porcentaje, las comunas con condición más rural son Ñiquén, Ránquil, Ninhue, Cobquecura, Trehuaco, Coihueco, Portezuelo y San Fabián con, al menos, 60% de población rural. En cambio, las comunas menos rurales son Chillán, Chillán Viejo, Quirihue y Yungay con no más de 25% de población rural. Chillán posee 91,3% de población urbana (INE, 2018a). La distribución etaria de la Región de Ñuble indica que es mayoritario el segmento de 45 a 64 años (26,5%), seguido a distancia del segmento 15 a 29 años (21,0%) y los segmentos 0 a 14 años y 30 a 44 años, ambos con 19,5%. Los adultos mayores (65 y más años) son el segmento minoritario con 13,5%. Respecto al promedio país, la Región de Ñuble, proporcionalmente, posee menos niños y menos habitantes jóvenes (15 a 29 años), más adultos jóvenes y más adultos mayores; es decir, su población está más envejecida que el promedio nacional. Entre las provincias, la que cuenta con menos juventud (18,3%) y mayor proporción de adultos mayores (16,8) es la Provincia de Itata, una de las de mayor ruralidad y menor población total (Biblioteca Congreso Nacional, 2018). El envejecimiento podría incidir en menor población en edad de trabajar, fundamentalmente en las provincias de Punilla e Itata, con importante actividad agrícola. Luego, el tema de la inmigración es un aspecto no menor de mediano plazo (SUBDERE s/fecha). En términos de pobreza (Ministerio Desarrollo Social, 2018a) las personas pobres por ingreso son el 8,6% de la población, la pobreza rural es 16,5% y la urbana 7,4%. La Región de Ñuble posee la segunda posición en pobreza con 16,1%, sólo superada por la Región de La Araucanía (17,2%), aunque supera a esta última en hogares pobres (15,2% vs. 14,5%). La Región de Ñuble tiene del orden de 74.283 personas pobres.

El Ingreso del Trabajo mensual de los hogares (sueldos, salarios y ganancias independientes) a nivel país es $776.699, el ingreso urbano es $812.910 y el rural es $529.074 (Ministerio Desarrollo Social, 2018b; 2018c). **El ingreso medio hogar de la Región de Ñuble es $450.967; es decir, sólo 58% del promedio nacional, siendo la región con menor ingreso del trabajo, incluso menor que la Región de La Araucanía ($526.971).**

La agricultura se desempeña, mayoritariamente, bajo régimen de secano. El riego, minoritario en extensión, posee -como se ha señalado- al río Itata como el principal sistema fluvial, junto a sus tributarios ríos Ñuble y Diguillín. La denominada “Hoya del río Itata” (Sandoval, 2003) y sus afluentes abastecen de agua para riego a la agricultura con los embalses Tucapel y Coihueco, los canales Perquilauquén y Quillón, y el Proyecto Laja Diguillín. A ellos debiera sumarse, en mediano plazo, la

consolidación del importante proyecto Embalse La Punilla.

Revisar datos Censo Agropecuario. De producción y praderas.

Es posible distinguir en la Región de Ñuble, al menos tres Territorios de Desarrollo con actividad agropecuaria significativa. Se distingue, de poniente a oriente, el Territorio Secano Mediterráneo (formado por los secanos costero e interior), el Valle Central de Riego o Depresión Intermedia, y la Precordillera Andina (González y Villavicencio, 2018). En estos territorios habitan 480.609 personas, con una ruralidad de 30,8% y altos indicadores sociales de vulnerabilidad con problemas de tipo multidimensional que limitan el desarrollo tecnológico. Por tanto, el conocimiento de las características de los productores de la Región de Ñuble, como sujetos de cambio, es clave para subsanar las dificultades que las propuestas tecnológicas deben superar.

La Región de Ñuble presenta una superficie de 13.178 km2 que representa el 1,7% del territorio nacional. Tiene una población de 480.609 habitantes con 232.587 hombres y 248.022 mujeres. En los tres territorios, basado en los datos de las comunas cuya superficie es parte -total o mayoritariamente- de un territorio respectivo (INE, 2018). Las comunas ubicadas en el territorio de Valle Central de Riego concentran 357.284 habitantes, 74,3% de la población regional, favorecidos, probablemente, por mejores condiciones de conectividad, servicios y fuentes de trabajo para la población. Respecto del carácter urbano/rural de la región, el nivel de ruralidad es 30,8%, el más alto a nivel nacional. En general, en la región la ruralidad está marcada por una orientación productiva altamente dependiente de la agricultura, siendo frecuentemente el principal sustentador económico para la población habitante.

Buscar datos de tamaño predial en Censo Agropecuario (2021)

Mercado del trigo

El trigo es uno de los cultivos más difundidos en el mundo. Sus usos apuntan a la elaboración de harina, harina integral, sémola, pastas (trigo candeal) e, incluso, cerveza. Más del 90% del trigo producido a escala global es el denominado trigo harinero (pan).

Respecto del Precio FOB nominal promedio anual de trigo en mercados de referencia en general, desde 2013 a 2019 se observa una tendencia a disminución de precios llegando a un piso promedio de US$226/t. En todo caso, los precios vienen de un repunte desde 2016 y 2017, cuando experimentaron los precios más deprimidos de la serie de tiempo analizada.

Ñuble y trigo: la mayor parte de esta superficie corresponde a siembras de trigo, principalmente en la precordillera de Ñuble, lugar donde existe una competencia cada vez mayor con el sector forestal.

Respecto a la contribución del trigo según la cantidad de hectáreas, en el periodo 2018/2019 el trigo harinero hizo una contribución del 16,1% (31.524 hectáreas) de la producción chilena, el trigo candeal, un 20,6% (5.613 hectáreas).

Verificar datos más recientes

Mercado de la avena

En Chile, la avena se utiliza, principalmente, para la alimentación de ganado (forraje y/o grano), pero también es demandada para la alimentación humana y como materia prima industrial en formatos de láminas, aplastadas o enteras y en presentaciones de mezclas de cereales, preparados energéticos (barras), granolas, galletones y hojuelas. Es un cultivo de exportación neta y, por tanto, en las últimas temporadas ha existido un aumento de la producción, dados los incrementos de superficie y los rendimientos en respuesta a la demanda externa.

En el plano nacional, el cultivo de avena se presenta desde la Región de Coquimbo por el norte, hasta la Región de Los Ríos en el sur (ODEPA, 2019a), concentrándose en las Regiones de La Araucanía, Biobío y Ñuble.

En el periodo comprendido entre 2018/2019, la región de Ñuble contribuyó con un 19,7% de la producción de avena, correspondiente a 14.692 hectáreas.

Buscar datos de exportaciones de avena chilena más recientes.

En la Región de Ñuble la avena se produce en todos sus territorios, incluidos sectores del Secano Interior y Secano Costero. Pero es en la Precordillera Andina donde se desarrolla mejor en términos de superficie y rendimientos, con precipitaciones medias cercanas a 1.000 mm concentrados en los meses de invierno y un período estival libre de heladas que permiten ese desarrollo.

Factores como el suelo de origen volcánico (trumao) de buena fertilidad, e incluso con presencia de riego tecnificado en algunos sectores, favorecen la productividad de la avena en Precordillera Andina. La avena es un cultivo de gran versatilidad, siendo parte integrante de rotaciones diversas en toda la región de Ñuble. En general, presenta asociación o rotación con cultivos anuales como trigo, raps, remolacha (precordillera) entre otros. También se observa asociación con praderas y su uso de doble propósito (grano y forraje), fundamentalmente en condiciones de secano. Existe una gran diversidad de segmentos de productores que cultivan avena, siendo, en ese sentido, uno de los cultivos de mayor dispersión socioeconómica.

Para exportación, dadas la exigencia y competitividad del rubro a nivel global, la producción de avena debe ser con alta tecnología y eficiencia agronómica y económica. Para ello, el uso de variedades adecuadas, de alto rendimiento y calidad industrial de grano, son indispensables, así como la tecnologización de labores, insumos adecuados y aseguramiento de agua disponible. En esta región prácticamente no existe industria agroexportadora, por lo que todo el valor agregado dado por procesamiento, comercialización y exportación de la avena producida en Ñuble, es capturado por la industria que tiene asiento en otras regiones del país, fundamentalmente, La Araucanía. Las firmas exportadoras importantes más cercanas a Ñuble, están en la Región del Biobío (Concepción y Huépil).

En el país existen variedades modernas de avena para las diferentes áreas de producción. Todas las variedades que actualmente están en el mercado son de hábito de crecimiento alternativo y están destinadas, principalmente, a la producción de grano para la industria exportadora y molinera. Para la Región de Ñuble se recomienda sembrar las variedades modernas entre junio y agosto, dependiendo si se tiene disponibilidad de agua. En general, el grano de las variedades actuales es de alto potencial de rendimiento, logrando superar, en condiciones óptimas, los 100 qqm/ha y con un grado de alta calidad industrial (extracción de grano pelado, peso hectólitro, peso grano y contenido de proteína).

Maíz: El maíz es un cultivo originario de lo que hoy constituye México, y junto al arroz y trigo son los principales alimentos en el mundo. Su destino mayoritario es la alimentación animal como insumo para concentrados o como forraje. También es usado para producir etanol como aditivo en la gasolina.

En la Región del Biobío, incluyendo la ex Provincia de Ñuble, el segmento más común es el de pequeños empresarios (1.781). Los medianos empresarios son alrededor de 400 y los grandes productores son más de 100, pero estos últimos manejan, aproximadamente, el 58% de la superficie total y el 62% de la superficie con riego (COTRISA, 2019). En general, en la Región de Ñuble se siembran, o se deberían sembrar, híbridos de tipo precoz, semi precoz o semi tardío. Las fechas de siembra y duración del ciclo siembra-cosecha dependen de cada híbrido y de las recomendaciones del obtentor.

Arroz: Dado que Chile es un actor poco relevante en el mercado global y que el consumo de arroz nacional es complementado fuertemente por importaciones, los precios internacionales son claves para el comportamiento del rubro. Las importaciones actuales de arroz provienen, básicamente, desde Argentina (65%) y Paraguay (18%), con ingresos desde Uruguay y países asiáticos de menor magnitud.

Los precios internacionales nominales de arroz elaborado, según mercado de referencia FOB Bangkok, presentan tendencia a incremento desde 2015, aunque se observa una leve disminución en 2019, siendo necesario observar el término de la actual temporada para un juicio definitivo. El precio de grano 5% partido, es levemente superior que aquellos con menor calidad. Desde 2018 los precios se ubican por sobre los US$400/t. Actualmente se cultivan alrededor de 27.000 ha, siendo la mayor zona productora la Región del Maule, fundamentalmente en la comuna de Parral, con 85% de la producción nacional y una superficie histórica en torno a 23.000 ha. En la Región de Ñuble el arroz se cultiva, preferentemente, en la comuna de San Carlos, con una superficie de siembra en torno a 4.000 ha, representando el 15% de la superficie nacional (ODEPA, 2019a). Como se indicó, la generación y adopción de variedades modernas mejoradas -mayoritariamente generadas por el INIA- han contribuido poderosamente a este incremento en las últimas décadas, supliendo la disminución de superficie experimentada en este período.

En Chile, el rubro arrocero se caracteriza por tener una superficie pequeña de cultivo, atomizada en muchos pequeños agricultores. A nivel nacional existen alrededor de 1.500 productores arroceros, de los cuales, aproximadamente el 70% pertenece a la Agricultura Familiar Campesina, con un promedio de superficie no mayor a 15 ha (COTRISA, 2019).

Una característica que identifica al arroz en la Región de Ñuble, es que se desarrolla en la latitud más austral del mundo 36°25´ Latitud Sur, en los alrededores de la ciudad de San Carlos. Esta condición templada le confiere al cultivo la característica de desarrollarse libre de plagas y enfermedades. Dado lo anterior, el arroz producido en la región posee una relativamente baja carga de químicos agrícolas, sin presencia de, por ejemplo, pesticidas y fungicidas. En términos de manejo general, los sistemas predominantes son semimecanizados y 100% mecanizados, con preparación y adecuación de suelos, barbecho químico, inundación y fangueo (González, 2018).

Como se ha señalado, Chile es importador de arroz, pero esos arroces importados difieren (en composición y calidad culinaria) del producido aquí con variedades chilenas. El arroz que Chile importa es el que se comercializa en el 90% del mundo, y es denominado de tipo indica. Es relevante señalar que las variedades actuales chilenas se caracterizan por su alto valor industrial o altos porcentajes de grano entero, dado que son de gran resistencia al quebrado durante el procesamiento industrial. Por esta razón, son bien aceptadas por la agroindustria arrocera.

**Evolución de la exportación**: Hasta mediados de la década del 80, Chile era exportador de porotos, lentejas y garbanzos; sin embargo, el ingreso de alternativas productivas de mayor rentabilidad ligadas a la hortofruticultura, la importación de legumbres a bajos precios y la menor demanda local de legumbres, han tenido como resultado la disminución de la superficie de siembra. Entre las razones de menor consumo interno están (i) el aumento del ingreso per cápita de la población que ha ido sustituyendo proteína vegetal por aquella de origen animal (bovinos, aves y cerdos); (ii) el cambio en hábitos alimenticios hacia alimentos de preparación rápida; y (iii) el desconocimiento de los atributos nutricionales y beneficio para la salud humana que poseen las legumbres.

A nivel nacional, la leguminosa más sembrada es el poroto, con una superficie, en 2018/19, de 10.248 ha, de las cuales la Región de Ñuble concentra 1.266 ha. En cuanto a lenteja, el 37% se siembra en esta región, con un total de 637 ha.

La Región de Ñuble posee tradición asociada al cultivo de leguminosas, siendo parte importante de la identidad campesina, y con presencia en varios sectores de la región. No obstante, éstas siguen siendo alternativa para medianos y pequeños productores que principalmente las comercializan en mercados locales, abasteciendo de legumbres las ferias y ofertando productos de calidad superior al producto importado. El factor calidad es hoy el principal atributo diferenciador de la producción nacional, aspecto en el que la Región de Ñuble posee potencial edafoclimático para producir leguminosas de granos con alto rendimiento. Un dato no menor es que es en esta región donde el INIA ha generado, por más de 50 años, las variedades de leguminosas de grano y los ensayos agronómicos relevantes. La Región de Ñuble puede ser un actor destacado en este rubro, si se recuperase, en parte, el protagonismo que las legumbres tuvieron en el pasado.

Chile llegó a sembrar más de 120.000 ha a principios de la década del 80, época en que los productores sembraban porotos de diferentes clases comerciales para exportación a países de América Latina e, incluso, Europa. Destacaban los porotos denominados comercialmente alubia, negro, cranberry, navy y pinto. Posteriormente, disminuyó la superficie nacional por razones de consumo local y el ingreso al mercado global de nuevos países ofertantes con tecnología, menor costo de producción y menor precio.

En la década del 80, la entonces Región del Biobío, incluida la Provincia de Ñuble, llegó a sembrar más de 40.000 ha de leguminosas, por tanto, la importancia agrícola basada en este cultivo revela en forma significativa el papel protagónico que tuvo en la agricultura regional. Durante la década de los 90 la superficie de la antigua Región del Biobío, en comparación con la década anterior, disminuyó más de 15.000 ha, equivalentes al 51%. Para fines de la década del 2000, la superficie sembrada superaba levemente las 5.000 ha, con una caída total de 68% con respecto a la década anterior. Durante el decenio del 2010, la suma de superficie agrícola promedio destinada a la producción de poroto en las Regiones de Ñuble y Biobío fue de 3.391 ha, aportando la Región de Ñuble -dos últimas temporadas un 48% de ese total.

La Región de Ñuble, al ser de reciente creación, sólo cuenta con registros estadísticos propios en las temporadas 2017/18 y 2018/19; sin embargo, puede estimarse que se ha sembrado entre 48% y 59% de la superficie de poroto “asignada” a la antigua Región del Biobío, con superficies de 1.226 ha en Ñuble y 1.456 ha en Biobío. Los cultivos de lenteja y garbanzo en las últimas décadas pasaron de ser autosuficientes para el consumo interno, incluso con excedentes exportables, a ser importados para complementar el consumo local. En efecto, a principios de la década del 80 se sembraron en el plano nacional más de 50.000 ha de lenteja, pero en la temporada 2018/19 se registraron sólo 1.731 ha. Por otra parte, en garbanzo se pasaron de 20.570 ha sembradas a sólo 897 ha en igual periodo. Lenteja y garbanzo, comparativamente con el poroto, han tenido siempre menor superficie nacional, y su establecimiento se ha concentrado, principalmente, en el Secano Interior de la Región de Ñuble. A principios de los 80, en la Región del Biobío, incluyendo la entonces Provincia de Ñuble, se sembraron 19.326 ha de lentejas y 1.689 ha de garbanzo; por tanto, la importancia de la lenteja era manifiesta. En los 90 la lenteja en la Región del Biobío tuvo un descenso de 13.480 ha, equivalentes al 70% de disminución respecto de la década anterior. Por el contrario, durante la década del 90 la superficie país de garbanzo aumentó 32% con 2.242 ha; sin embargo, entrado al nuevo milenio, al igual que en poroto, su superficie disminuyó fuertemente. En la década del 2010 la lenteja registra una superficie de siembra promedio de sólo 821 ha en la Región del Biobío, incluida la Provincia de Ñuble.

Históricamente, el garbanzo ha tenido menor superficie de siembras que lenteja, alcanzando las 3.700 ha a comienzos de la década de los 90 en la entonces Región del Biobío, y con una baja considerable desde entonces hasta llegar a sólo 168 ha en la nueva Región de Ñuble durante la temporada 2018/19.

La ganadería de la Región de Ñuble ha sido un actor importante -junto a los subsectores cultivos anuales, viticultura y frutales- en el agro regional. Su característica esencial es que se basa en la producción pratense, constituyendo la pradera natural el recurso alimenticio más frecuente y relevante. Sin embargo, en las últimas décadas la ganadería ha ido perdiendo competitividad y presencia regional, tal como en otras regiones del país. Esta disminución relativa se debe a la introducción de otras alternativas de mayor rentabilidad, menor incertidumbre y niveles de inversión como frutales (mayores y menores), algunos cultivos industriales y plantaciones forestales, fundamentalmente en las zonas de secano.

Buscar datos de ganadería en Ñuble

Por otra parte, las condiciones agroecológicas, tecnología disponible y algunos escenarios de mercado, permitirían a la ganadería opciones de desarrollo competitivo y con niveles de rentabilidad potencialmente interesantes.

La actividad de bovinos de leche (fluida y/o queso) aunque persiste, se perfila el potencial de la Región de Ñuble más enfocado a la producción de carne bovina y, en menor medida, a la carne ovina. Zonas como los secanos costeros, precordillera andina, valle central de riego y- con más limitaciones- el secano interior, son las más factibles para desarrollar ganadería. Un aspecto relevante es la presencia dominante en los sistemas de pradera natural, cuyas características de volumen producido y calidad de forraje no permiten mayor desarrollo tecnológico.

Cerezas

El cerezo, en los últimos años, es de las especies con mayor tasa anual de plantación en Chile, incluida la Región de Ñuble, producto del ingreso de fruta a China con precios atractivos. El año 2000 la región de Ñuble registro una superficie de 264 ha, mientras que en la temporada 2018, la superficie de cerezos ya es de 1.682 ha (CIREN-ODEPA, 2019). Lo anterior, implica un crecimiento superior a 5 veces la superficie inicial considerada. De este total de huertos, sólo cinco variedades concentran la mayor superficie plantada con 1.318 ha y 78% de ésta; siendo la variedad Regina la con mayor porcentaje de incremento de superficie en los últimos 10 años (562%), seguida de ‘Corazón de Paloma’ (375%) y ‘Lapins’ (286%), mientras que ‘Sweetheart’ presenta un 215% de incremento y ‘Bing’ un 79% de incremento. Asimismo, la variedad Lapins es la que representa la mayor superficie plantada en la Región de Ñuble, mientras que la variedad Bing, es la con menos superficie establecida

El liderazgo de Chile en exportación de cerezos en el hemisferio sur se observa en el Cuadro 9.3. En la temporada 2017/18, el volumen total exportado desde el hemisferio sur fue de 199.594 t, exportando Chile el 93,5% de dicho volumen, con 186.702 t. Lo anterior refleja la potencialidad de Chile y, por tanto, de la Región de Ñuble para producir esta fruta, logrando posicionarse, en pocos años, como el principal productor/exportador de cerezas al mercado asiático. Por otra parte, en la temporada 2007/08 el volumen exportado fue 44.446 t, mientras que, 10 años después, en la temporada 2017/18, alcanzó 186.702 t, lo que representa un incremento del 320%. Respecto al destino de las exportaciones chilenas, el Lejano Oriente es el principal mercado que, como se observa en el Cuadro 9.5, está representado principalmente por China/Hong Kong, que compran el mayor volumen de fruta (95,7% en 2017/18).

No es absolutamente claro por qué la superficie en Ñuble es aún limitada, pero, entre las razones que explican esta situación, se encontrarían los reducidos márgenes de rentabilidad inducidos por precios bajos y rendimientos de variedades rojas de 42,2 t/ha y en variedad verde de 43,8 t/ha, considerados insuficientes. Por otra parte, la apertura del mercado de China para la exportación de cereza, con interesantes retornos, incentivó a los productores de la región a incursionar en esta especie frutal, reconociendo en menor medida al manzano como alternativa de inversión.

Chile es el quinto oferente mundial de berries, con más de 200.000 t exportadas y US$870 millones en valor de exportaciones (Trade Map, 2019). El sector berries a nivel país ha tenido una tendencia creciente, pasando de 193.222 t producidas en 2016 a 245.531 t en el año 2018. Las especies que han mantenido crecimiento importante son arándanos (26%) y frutillas (16%); en cambio, frambuesas ha presentado una disminución cercana al 30% de producción, llegando a 26.079 t en 2018 (Domínguez, 2019). Dada la característica de exportación del negocio de los berries, el mercado es altamente dependiente de la agroindustria procesadora y exportadora que utiliza como materia prima estos frutos. Desde la Región de Ñuble, específicamente de la comuna de Chillán, se despachan las exportaciones del producto en fresco, en el caso del arándano, y congelado en el caso de frambuesas y frutillas: por tal motivo, la región registra un alto volumen de producción (González et al., 2016). Así, pero en menor escala, se han ido emplazando plantas procesadoras de jugos, pulpas, deshidratados, entre otros.

Una característica del sector berries es la participación de productores de diferente tamaño predial y escala de negocio, siendo relevante la presencia de pequeños productores, fundamentalmente en frambuesa, y de medianos productores. Otros aspectos que definen al sector son: (i) la inter dependencia productores agroindustria exportadora; (ii) una oferta de mano de obra estructuralmente crítica; (iii) dificultades en pequeños productores de adecuación a requerimientos crecientes de calidad, inocuidad y trazabilidad de la fruta; (iv) alta vulnerabilidad frente a eventos climáticos “anormales”; y (v) un deterioro de la base genética de los huertos por falta de nuevas variedades adecuadas y el “desgaste” del potencial de rendimiento por presencia de plantas provenientes de multiplicación propia y artesanal. La variabilidad de tamaño predial entre y dentro de una especie de berries es relevante para “hacer política” pues, mientras los arándanos son producidos principalmente por agricultores medianos y grandes vinculados a exportadoras de fruta fresca, las frambuesas y frutillas se concentran en manos de pequeños productores y, comercialmente, se vinculan mayoritariamente con la agroindustria, sin realizar ellos gestión directa de exportación. Por esta razón, la información estadística de estos últimos es compleja y la veracidad de la información puede ser incierta.

En moras, existen alrededor de cinco variedades altamente productivas que, a la fecha, permiten cubrir satisfactoriamente la demanda de la industria para destinos locales y de exportación. En los cuadros 10.7. y 10.8. se detalla información relacionada con la superficie comercial y los volúmenes de moras exportados.

Desde 2012, la superficie nacional de moras se ha incrementado discretamente hasta las 2.144 ha en 2018, siendo la Región del Maule aquella con la mayor superficie. En cambio, la Región de Ñuble tiene una participación menos relevante, pero también ha experimentado un crecimiento absoluto de superficie comercial (623 ha en 2018) y de importancia nacional (29,1%). El volumen de exportaciones, paradojalmente, ha decrecido en las cuatro últimas temporadas, situándose en 2018/19 en 14.000 toneladas. EE.UU., Canadá y Francia son actualmente los principales destinos, con un fuerte decrecimiento de Holanda, lo que explica en buena medida, la disminución global de moras exportadas (ODEPA, 2019). En el caso de “otros berries” (no moras) la superficie nacional comercial ha fluctuado en los últimos años en torno a 1.000 ha, siendo la Región de Los Ríos la principal en superficie. La Región de Ñuble posee muy poca superficie comercial, siendo poco relevante su participación actual, pues no supera el 2% de la superficie nacional.

El caso de la rosa mosqueta -importante en Ñuble- es altamente atractiva, por ejemplo, para la industria cosmética, cuya producción proviene casi en su totalidad de la recolección silvestre. Existen esfuerzos específicos de domesticación y producción comercial, pero aún es un nicho por desarrollar con mayor tecnología.

La Región de Ñuble, en tanto, posee 9.874 ha de viñedos, y se ubica como la cuarta región del país en superficie de viñas, pero a mucha distancia de las dos que lideran. No obstante, en términos de superficie total está distante de la superficie de viñedos de las dos regiones líderes indicadas, distancia que se incrementa en cepas tintas. Por tanto, la Región de Ñuble, si bien está entre las regiones con más viñedos, en este aspecto no es un actor de “primera línea” a escala nacional, incluso Valparaíso ya posee similar superficie de viñas, pero con un dinamismo, aparentemente, superior a Ñuble, sobre todo en cepas blancas. Los agricultores que poseen viña para la producción de vinos son 12.027 a nivel país. La Región de Ñuble es sensible a este factor, pues posee el 37% de los viñateros (4.441), aunque sólo representan el 7,27% de la superficie nacional. Los productores de Ñuble desarrollan su actividad en viñas que alcanzan un promedio de 2,2 ha, contrastado con el promedio nacional que llega a 11,3 ha.

Es decir, el subsector viñas en la Región de Ñuble, no sólo es una actividad agrícola económica, sino que posee una fuerte realidad de ruralidad y lucha contra la pobreza. En contrapartida a estas cifras actuales, en el último Censo Agropecuario de 2007 (INE, 2008) se informaba que en el país existían 128.946 ha de viñas (6.960 ha menos que en 2017), de las cuales 11.791,62 ha, es decir 9,14%, correspondían a la actual Región de Ñuble, con la participación de 5.984 productores vitivinícolas; es decir en 2017 había 1.900 ha menos que en 2007 y 1.760 productores menos que entonces. No obstante, las cifras de 2017 (Catastro Vitícola Nacional; SAG, 2017) registra productores con superficie de viñas igual o superior a 0,5 ha, queda “invisibilizado” el segmento de viñateros con superficie menor al punto de corte (0,5 ha) del catastro. Luego, la homologación de cifras estadísticas oficiales es condición necesaria. La superficie de viñas según composición varietal indica que en la Región de Ñuble la principal cepa tinta es la País con 3.373,2 ha y 33,5% del total nacional de las cepas tintas (Cuadro 11.3.). De las cepas finas Cabernet Sauvignon es la principal en Ñuble, aunque representa sólo 1,61% de los viñedos nacionales con este cepaje que ya supera 41.000 ha en Chile. Otras tintas presentes en Ñuble y que representan cierta importancia nacional son Merlot, Carmenere y Syrah.

Por tanto, **en la Región de Ñuble el 60% de las viñas con cepas tintas son de la variedad tradicional País**. En términos de superficie sólo 15% de la superficie de viñas es con cepas finas. En las cepas blancas, Italia o Moscatel de Alejandría es la mayoritaria en la Región de Ñuble (3.557,06 ha), representando, además, el 82,19% de la superficie nacional con dicho cepaje. Respecto de las cepas finas blancas, aquellas que poseen superficie importante en la Región de Ñuble son Chardonnay y Sauvignon Blanc, aunque sus superficies sumadas son inferiores (298,03 ha) a las viñas con cepa Italia y no tienen mayor peso a nivel nacional. Por tanto, en la Región de Ñuble el 85% de las viñas con cepas blancas son de la variedad tradicional Italia y sólo el 40% de la superficie de viñas es con cepas finas o modernas.

En la Región de Ñuble, durante la temporada 2018 (SAG, 2018b) se produjeron 20.201.796 litros de vino, de los cuales 15.950.616 se produjeron con denominación de origen y 472.350 litros sin denominación de origen. La producción vitivinícola de 2018 en la Región de Ñuble, conforme a antecedentes anteriores y lo indicado en el Cuadro 11.5., representa un 1,57% de la producción nacional. Por tanto, según cifras oficiales, esta región posee una baja participación nacional en la industria de elaboración de vinos, lo que en buena medida podría traducir el dinamismo a escala mayor que se ha venido observando en regiones como Maule, O’Higgins y Valparaíso.

La baja participación de la Región de Ñuble en el concierto nacional, menor a lo que podría suponerse dada su superficie de viñedos, puede responder a un factor tan relevante como el mayor desarrollo de la cadena de comercialización en otras regiones, con la actividad de grandes centros compradores que pueden ser o no de las viñas tradicionales de mayor escala operacional. Esto, sumado a la mayoritaria presencia de productores pequeños en la Región de Ñuble, con la consiguiente presión a vender su producción primaria (uva) a comercializadores (elaboradores), continúa haciendo de ésta una región “exportadora” de materia prima a regiones vecinas o próximas.

**Yevenes y Andalaft, 2006. Competitividad territorial y estrategia empresarial: El caso de la industria forestal exportadora de la Región del Bío-Bío.**

Un requisito esencial para que los países, regiones y empresas se inserten con éxito en los flujos de comercio internacional es que sean capaces de acrecentar su competitividad, de una manera duradera y sostenible. Sobre esta premisa, el artículo aborda la forma en que las empresas pueden aportar a la capacidad competitiva territorial, a través de su propio conjunto de estrategias.

En el marco de lo expuesto, la hipótesis que conduce este estudio dice relación con que las empresas

exportadoras, que desarrollan estrategias explícitas de integración e interrelación con el territorio, en el marco de una competitividad territorial sistémica, tienden a presentar mejores resultados en su inserción internacional. Ellos se traducen en mayores grados de competitividad y agregación de valor a la producción, entendida en este caso como la capacidad de ofrecer productos innovadores, de manera sostenida en el tiempo y con dosis crecientes de contenido tecnológico. **Ello dice relación con que el territorio, cuando aporta elementos que superan la mera dotación de factores productivos de inicio, permite a las empresas insertarse más competitivamente en los flujos globales de intercambio.** Por lo tanto, se demanda de las empresas un rol estratégico, en la construcción de factores distintivos para el territorio, a través de estrategias explícitas, que le aporten al sistema de valor una ventaja competitiva inimitable y sostenible en el tiempo.

**Figueroa, E. 1992. Comercio internacional y los acuerdos de libre comercio: implicancias y políticas para el sector laboral y el medio ambiente en Chile**

El comercio mundial resulta estar impulsado principalmente por las manufacturas y, en particular, por aquellas no basadas en recursos naturales. Dentro de las últimas, sobresalen las manufacturas de más alto contenido tecnológico, los llamados engineering products, que crecen durante el mismo período a tasas reales cercanas al 9% anual. Dentro de este crecimiento del comercio, los países desarrollados muestran una diversificación comercial muy amplia y dinámica, especialmente en las manufacturas y, dentro de éstas, precisamente, en aquellas de mayor crecimiento en el comercio mundial, es decir, las no basadas en recursos naturales y las de alto contenido tecnológico. Chile enfrentó el desafío que el abandono del modelo sustituidor de importaciones le imponía, y lo hizo con éxito. Pero lo logrado no fue gratis; el país tuvo que pagar altos costos en el período de readecuación de su estructura productiva y de inserción en el mercado internacional. A diferencia de lo que hasta ahora ocurría con las ventajas comparativas estáticas, la creación de estas ventajas comparativas dinámicas, ya no podrá estar fundamentalmente basada en las ventajas naturales de que goza el país. La generación y el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas estará en el futuro determinada, en forma crucial, por la capacidad de los chilenos para crear, para innovar, para adaptar tecnologías de punta, para mejorar en forma continua la productividad de las industrias, para detectar y explotar los nichos comerciales "invadibles" y, muy fundamentalmente, por la capacidad del país para atraer inversión externa y generar ahorro interno.

Las posibles consecuencias de un ALC con los EE.UU. sobre el medio ambiente y los recursos naturales de Chile, deben preocupar al país hoy día, entre varias otras, por dos razones fundamentales. Primero, porque, en general, los daños al medio ambiente y/o a la base de los recursos de una economía tienen enormes costos de recuperación o reversión y, lo que es peor, estos daños son muchas veces irreversibles.

**Lauterbach, R. (2015). Chile y la complejidad de sus exportaciones**

Gracias a un adecuado manejo macroeconómico y a su fortaleza institucional, en las últimas décadas Chile ha logrado mantener una senda de crecimiento económico. Sin embargo, su ritmo de avance ha ido decayendo en el tiempo y su dinamismo aún se encuentra basado fundamentalmente en la explotación de recursos naturales, principalmente el cobre. Este tipo de recursos no sólo son limitados en el largo plazo, sino que su explotación se enfrenta a crecientes restricciones ambientales y sociales. Por ello, el principal camino para un crecimiento sostenido es una economía basada en conocimiento que agregue valor a su producción y, en particular, a sus exportaciones por la vía de la innovación de procesos y productos, así como la incorporación de capital humano y conocimientos de vanguardia a su matriz productiva. El desarrollo del sector exportador genera externalidades positivas para toda la economía ya que considera el aprendizaje de las mejores prácticas internacionales y el acceso a cadenas globales de valor que benefician también a los sectores no exportadores.

Es un hecho relativamente aceptado por la literatura que los productos más complejos y con mayor valor agregado son aquellos que al ser exportados con ventaja comparativa abren las puertas al crecimiento económico de largo plazo. Esto no sólo ocurre porque los productos más complejos valen más y son producidos por menos países, sino también porque obligan a desarrollar mayores capacidades productivas que pueden ser utilizadas para extender aún más la diversificación de la matriz exportadora. Las mayores y más variadas capacidades productivas también constituyen un activo importante que facilita los procesos de I+D+i potenciando aún más el crecimiento económico.

La matriz exportadora de Chile se basa en el uso de recursos naturales. En cuanto a productos agrícolas, Chile exporta con ventaja comparativa una variedad de semillas y cereales, además de frutas incluyendo cítricos, manzanas y otras frutas frescas y deshidratadas. Además Chile parece tener ventajas en la producción de una variedad de alimentos y en el procesamiento de bienes con los que se fabricarán alimentos. Se incluyen pescados y mariscos extraídos del mar, frescos y procesados. En cuanto a la industria de materiales, Chile se destaca principalmente por proveer maderas de diferentes tipos y dimensionadas en una amplia variedad de formas. En cuanto a la industria minera, Chile tiene ventaja comparativa en la producción de cobre, oro, hierro, plomo, zinc y varios otros recursos minerales metálicos y no metálicos. Se produce también una cantidad de sales y ácidos inorgánicos, fungicidas y abonos minerales.

Carencias de la economía chilena en cuanto a la diversificación productiva, el desarrollo de la ventaja comparativa y la sustentabilidad del crecimiento en el mediano y largo plazo, considerando la agotabilidad de los recursos naturales que constituyen aún el principal motor exportador del país.

• La matriz exportadora chilena está constituida principalmente por productos de bajo valor agregado que se clasifican, según el presente estudio, como productos poco complejos que son producidos por muchos otros países y que no son intensivos en el uso de conocimiento y capital humano avanzado.

• Dado que Chile exporta con ventaja comparativa solamente productos poco complejos, todos los

productos de mayor complejidad y también aquellos que se asocian a un mayor valor de oportunidad estratégica se encuentran relativamente lejos de las actuales capacidades productivas chilenas.

• Para la economía chilena se ha podido identificar los productos que actualmente no se producen con ventaja comparativa, pero que figuran en los primeros lugares en cuanto a su valor estratégico de oportunidad, por cuanto si los produjéramos nos acercarían a las esferas productivas de muchos otros bienes de alto valor. Las familias de productos a las que pertenecen la gran mayoría de estos bienes con alto valor de oportunidad para Chile son 1) maquinarias, 2) químicos y productos relacionados con la salud, 3) electrónicos.

**Criscuolo, 2019. Conexión de Ñuble con el mundo – Un análisis de las exportaciones de la región y**

**sus principales cadenas de valor.**

• El 5 de Septiembre de 2017 Ñuble fue inscrita oficialmente como la XVI Región de Chile.

• Se extiende en una superficie de 13.178,5 km2.

• Tiene un total de población de 408.609 habitantes.

• Está conformada por 21 comunas siendo Chillan su capital

• Ñuble fue previamente parte de la Región del Bio-Bio.

• Geográficamente diversa con acceso a montañas, océano, etc.

Ñuble es la cuarta región con la tasa más baja de participación en la fuerza laboral. Sin embargo, su tasa de desempleo es relativamente baja.

Buscar data de ingreso promedio familiar.

Buscar data de escolaridad

Incidencia más alta de pobreza y pobreza extrema en Chile

Ñuble difiere mucho en su estructura económica de otras regiones de Chile con una alta dependencia de la agricultura para la creación de empleo (Buscar y comparar con Chile)

Si bien Ñuble representa una pequeña parte de las exportaciones chilenas, la tasa de crecimiento de sus exportaciones ha superado la de Bio Bio y Chile.

La estructura de exportación de Ñuble es muy diferente a la de Biobio: el 80% de las exportaciones de Ñuble están relacionadas con el sector alimentario, mientras que BioBio se concentra en las exportaciones de madera.

En 2012-2017, el sector de frutas y hortalizas de Ñuble fue responsable de casi el 90% del crecimiento de sus exportaciones; la madera y los alimentos fueron contribuyentes negativos netos.

Buscar data de TOP exportaciones Ñuble.

El aumento de la sofisticación de los productos y la diversificación de las exportaciones es una prioridad para Ñuble:

... los productos tradicionales representan el 91% del valor de exportación, para lo cual Ñuble retiene

y, en la mayoría de los casos, aumenta la ventaja comparativa ...

Buscar cuáles productos representan el 90% de las exportaciones.

Ñuble ha ganado cuota de mercado mundial en frutas como arándanos / arándanos frescos, que es su principal producto de exportación… pero está perdiendo cuota de mercado en moras / frambuesas congeladas (también un producto de exportación superior)

Ñuble recibe precios unitarios relativamente bajos para sus productos, particularmente para

frutas y verduras frescas (Buscar precios de frutas)

Las exportaciones de Ñuble dependen en gran medida de la logística de la cadena de frío y muestran una creciente necesidad de dicha infraestructura. La necesidad de una cadena de transporte en frío aumentó del 45% en 2012 a casi el 60% en 2018. Algunas de las principales exportaciones de Ñuble, como los arándanos frescos y las bayas congeladas, se exportan casi exclusivamente a través de una cadena de frío. El desempeño logístico en Chile es mejor que en LAC pero peor que el promedio de la OCDE. Ñuble tiene buen acceso a puertos con la mayor parte de la carga fría atravesando Coronel y San Vicente.

Los principales destinos de exportación para Ñuble son América del Norte y China (30% - 40% de las exportaciones). Al mismo tiempo, hay una menor penetración en los mercados de la UE y destinos de rápido crecimiento como Vietnam, Emiratos Árabes Unidos y Nueva Zelanda. (Buscar datos a donde exporta más en los años)

• Las exportaciones de Ñuble entre 2012 y 2017 crecieron cerca de 24 millones, un cambio del 17%.

• El crecimiento se puede desglosar en el margen intensivo (cuánto más o menos son las exportaciones del mismo producto a los mismos destinos que lo que exportaba anteriormente) y el amplio margen o diversificación (salidas del mercado, la introducción de nuevos productos, nuevos destinos, o nuevas combinaciones de productos destinos al paquete de exportación).

• El margen intensivo es el principal motor de crecimiento de Ñuble. Los destinos de productos donde anteriormente se exportaba Ñuble conforman 38 puntos porcentuales, mientras que el crecimiento del 17% entre Ñubles 2012 y 2018. Otros destinos de productos disminuyeron en intensidad, lo que aporta 25 puntos porcentuales negativos.

Las exportaciones chilenas son muy poco sofisticadas. La mayoría de sus exportaciones son productos básicos o productos basados en recursos naturales. La sofisticación de Ñuble es como la de Chile. Parece que ha habido algunos intentos fallidos de exportar productos más sofisticados (tecnología media y alta); sin embargo, no parecen ser una industria sobreviviente. Los 20 productos principales para ambos son productos que generalmente son exportados por países con un PIB per cápita más bajo.

La dinámica del exportador sugiere un alto costo fijo para exportar: Pocas empresas tienden a exportar, pero las que exportan tienden a sobrevivir más tiempo en los mercados de exportación. Ñuble tiene menores tasas de entrada y salida de exportadores que otras regiones de Chile; sin embargo una vez que las empresas de Ñuble comienzan a exportar tienden a sobrevivir por más tiempo. Estos dos patrones sugieren que existen altos costos fijos para que las empresas de Ñuble comiencen a exportar. Dado que estos costos son altos, hay menos empresas que se aventuran a vender en mercados extranjeros pero las que sí lo hacen son las empresas más grandes y productivas de la región que pueden superar los altos costos fijos de exportación y por lo tanto tienden a sobrevivir en los mercados extranjeros.

La falta de pequeños exportadores en Ñuble sugiere altos costos fijos para ingresar a mercados de exportación.

La distribución de tamaño de Ñuble es más cercana a una distribución normal donde el promedio está cerca de la mediana. En las otras regiones la mayoría de los exportadores son pequeños (mediana pequeña) con unos pocos exportadores muy grandes que hacen subir el promedio. La falta de pequeños exportadores en Ñuble (como en las otras regiones) sugiere altos costos fijos para la entrada de exportaciones.

El exportador promedio en Ñuble es más pequeño que el exportador promedio en Bio-Bio y otras regiones de Chile. El exportador mediano en Ñuble es mas grande que el exportador mediano en Bio-Bio y otras regiones de Chile y más cercano al tamaño del exportador promedio.

Ñuble tiene mercados de exportación relativamente diversificados aunque exporta en promedio menos productos por mercado en comparación con Bio-Bio y el resto de Chile.

El Índice Herfindahl una medida comúnmente utilizada para medir la concentración del mercado muestra que las exportaciones de Ñuble no están concentradas (un índice superior a 0.25 indica una alta concentración) con un aumento en la diversificación del mercado entre 2012 y 2017.

Los exportadores de Nuble exportan en promedio 2 productos en comparación con un promedio de 3 productos para exportadores de Bio-Bio y más de 4 productos para exportadores en el resto de Chile.

Los exportadores de Nuble exportan en promedio a 3,7 destinos en comparación con un promedio de 3,7 destinos para exportadores de Bio-Bio y 3,6 destinos para exportadores en el resto de Chile.

Solo unos pocos casos de exportadores de frutas y verduras que se diversifican entre productos frescos y congelados; hay pocas transiciones entre 2012 y 2017 y la diversificación se produce a partir de la entrada de la empresa.

La mayor diversificación en Ñuble está ocurriendo en las nuevas empresas que ingresaron después de 2012 y que todavía exportaban en 2017

Respecto a las frutas:

Ñuble es un jugador pequeño pero relevante que supera el crecimiento global y con una ventaja comparativa revelada significativa.

• Cuenta con pocos pero cada vez más exportadores que venden sus productos a mercados altamente sofisticados.

• Durante los últimos 15 años, se ha visto un importante cambio/diversificación en la producción de frutas en Ñuble: donde anteriormente se producían productos como trigo y remolacha, actualmente se producen frutas.

• Ambos segmentos estratégicos se encuentran agrupados en actividades de sofisticación básica, es decir, la transformación del producto es mínima.

• A excepción de las fresas congeladas, Ñuble ha tenido resultados mixtos al subir la escalera de calidad y continúa obteniendo precios unitarios bajos para sus productos; sobre todo cuando la ventaja por ubicación y contra-estación en la producción de frutas es considerada.

Respecto a las verduras:

• Ñuble es un jugador pequeño pero relevante que supera el crecimiento global y con una ventaja comparativa revelada significativa.

• Cuenta con pocos pero cada vez más exportadores que venden sus productos a mercados altamente sofisticados.

• La principal diferencia con frutas, sin embargo, se encuentra en la diversificación de productos, ya que el más del 60% de la producción de verduras se concentra en un solo producto: espárragos.

• Ñuble, además, se encuentra ubicado en la parte superior de la escala de calidad del sector verduras y los precios unitarios han ido en aumento.

• Para este sector, ya que la brecha de calidad es mínima, será importante estudiar si existen nuevas oportunidades de crecimiento, tanto en la variedad de productos como de mercados.

Respecto de procesamiento de alimentos (incluyendo azúcar y vino): El principal producto de exportación de la industria de procesamiento de alimentos es otros azúcares.

• El nivel de sofisticación de sus mercados de destino ha mejorado pero la calidad ha disminuido (precio unitario más bajo). Este resultado es coherente dado los resultados en algunos mercados internacionales.

• Con excepción de otros productos de menor producción, como el vino, que han concentrado su venta en nichos de mayor sofisticación • Esto significa que tienen un enfoque especial en calidad y producción tradicional del vino

Respecto de Madera: • Los productos de madera, madera aserrada y molduras de coníferas representan cerca del 90% de las exportaciones de la industria maderera.

• El principal destino de la madera aserrada de Ñuble es Vietnam

• Las molduras de coníferas se exportan a mercados altamente sofisticados, pero reciben un precio unitario bajo.

• Además existe una gran brecha entre las diferentes empresas madereras de Ñuble; mientras que podemos encontrar un número muy limitado de empresas con grandes niveles de inversión y de exportación, la mayoría de ellas son pequeñas y con actividades de poco valor agregado.

• Sin duda, el sector maderero es uno de los principales sectores a estudiar a profundidad, por la diversidad en calidad, productos y empresas existentes en la región de Ñuble.

Respecto de carne: • China, Brasil y USA produce cerca del 50% de la producción de carne de vacuno global (midiendolo en términos de toneladamétrica)

• USA y la Unión Europea obtienen más del 50% de las importaciones globales para carne de vacuno fresca y congelada

• La expectativa de crecimiento del consumo de carne sustentable será de 2x, a una tasa de >4% por año

• Solo China representa el 63% de la producción global de chancho. Esto quiere decir que los 12 mayores países productores obtienen el 90% de la producción global.

• El consume de carne y productos de cerdo is altamente concentrado en 2 países, China y Japón. Junto con los siguientes 10 mercados de destino, ellos importan el 75% de la producción total.

• Nuevamente Chine, USA y Brasil son líderes en la producción de pollo alrededor del mundo, sumando un total del 50%

• Mayores tendencias de la industry global: 1) la alta competencia de la industria promueve las economías de escalas muy fuertes, 2) Incremento de la mitigación en la población para menor consumo per cápita en economías desarrolladas, 3) Escazes de recursos y preocupaciones ambientales, 4) Incremento de aplicaciones de tecnología y robótica que reducirán la necesidad de mano de obra intensiva, 5) incremento en el foco regulatorio de trazabilidad e identificación animal

• Nuble produce principalmente productos genéricos y no diferenciados, mientras pocos productores venden carne de alta calidad a pequeños nichos de Mercado especializado

**Estrategia**

Una estrategia de desarrollo económico regional para Nuble podría centrarse a corto y mediano plazo en consolidar y mejorar su posición en las cadenas de valor regional / global de agronegocios, y realizar pruebas piloto a medio y largo plazo en “apuestas estratégicas” en servicios/industrias.

Se necesita una visión integral de las políticas complementarias en infraestructura, educación, habilidades, política comercial regional, etc. para desarrollar un "plan de desarollo" por sector o para la región en general.

Pasos de la estrategia:

1. Mejora de la dinámica exportadora, capacidades de la empresa: Menos empresas pequeñas exportan desde Nuble que desde el resto de Chile. Identificar y eliminar las barreras a la entrada en los mercados de exportación, ya sea de infraestructura regulatoria, física o intangible, coordinación, capacidad financiera, a nivel de empresa (gerencial o tecnológica)

● Fragmentación entre empresas con pocos grandes exitosos en un océano de empresas más pequeñas pero improductivas. Identificar oportunidades para aumentar los vínculos entre los proveedores locales y las empresas líderes, a nivel nacional y mundial.

Mejorar la calidad de exportación y mezcla de productos: Las principales exportaciones de Nuble se destinan a segmentos estratégicos de mercados masivos, con márgenes más bajos e indiferenciados. Las estrategias de reposicionamiento de segmentos estratégicos específicas de la industria deberán diseñarse y apoyarse en políticas que proporcionen cualquier bien público faltante

● Las exportaciones hortícolas de Nuble están bien posicionadas pero la escala, el reconocimiento de la marca, y la diferenciación son las prioridades para una mejora adicional.

3. Consolidando posición en sofisticados mercados finales: ● Es una buena noticia que Nuble esté

exportando en mercados sofisticados. Sin embargo, la mayoría de las veces está alcanzando precios más bajos que sus competidores. Las políticas que se centran en la calidad junto con la creación de marcas regionales deberían ser exploradas.

● Dar una nueva mirada al estado de infraestructura física de las instalaciones de producción.

● Para algunos productos donde Nuble está obteniendo precios más altos en mercados en parte sofisticados, se puede explorar la reconsideración de la combinación geográfica para esa categoría de producto

4. Salvando brechas de infraestructura y reduciendo intermediarios: ● La actualización de la infraestructura logística de la cadena de frío es una prioridad clave para Nuble. Atraer y facilitar inversiones para cerrar esta brecha infraestructural es una prioridad de la política.

● Para los productos en los que la calidad no cambia, Nuble sigue teniendo un precio más bajo que los competidores. La identificación de los intermediarios en la cadena de suministro para Nuble desde la granja hasta el destino final que podría ayudar a sugerir áreas para mayor eficiencia y captura de margen es un área de enfoque de diagnóstico

**Frutas: mercados globales:** La producción y demanda global de frutas está altamente concentrada (cuales son los países que más fruta producen? ¿Cuáles son los que más importan?)

Tendencias globales de demanda y motores del sector frutícola:

1. Aumento de la demanda mundial de frutas y verduras: Descripción del desarrollo de la industria: El comercio mundial de alimentos y productos agropecuarios se ha cuadruplicado a 1.100 millones de dólares EE.UU. en 2010, de sólo US $230 mil millones en 1980. Gran parte del aumento del comercio mundial se ha visto impulsado por una mayor demanda de productos hortícolas de alto valor. En particular, el consumo mundial de frutas y hortalizas aumentó a una tasa anualizada del 4,5% entre 1999 y 2009. Estas tasas de crecimiento fueron mayores que el crecimiento de la población mundial, lo que indica que esto se debe a los crecientes factores de ingresos y a las preferencias de demanda de estos productos. Sin embargo, algunas implicaciones son:  Producción de frutas y hortalizas en masa.  Desarrollo de equipos tecnológicos y maquinaria para la recolección, a fin de mejorar significativamente los niveles de productividad.  Aparición de productos OMG (GMOs).

2. Convergencia de variedades: Descripción del desarrollo de la industria: Reducción del número de variedades comercializada.  Selección de varietales capaces de soportar la recolección mecánica y el envío a larga distancia.  Aumento del uso de varietales protegidos por patente. Algunas de las implicaciones son el desarrollos propio, mejoramiento y adopción de semillas y variedades.

3. Consolidación de fincas y mecanización de la agricultura: Consolidación de tierras de cultivo. Se ha incrementado significativamente el número de “mega-granjas corporativas”. Nuevos métodos mecánicos de trasplantación y cosecha. Algunas de las implicaciones son: Aumento de la productividad de las operaciones agrícolas.  Transición a mega-granjas que producen en masa.

4. Consolidación de proveedores de insumos:  Se sabe que los mercados de insumos globales están altamente concentrados con las empresas participantes que tienen grandes economías de escala. El tamaño de estas empresas sigue creciendo después de las recientes fusiones de varios proveedores de insumos prominentes de las multinacionales. Todas estas fusiones son una respuesta a un entorno empresarial desafiante en el sector agrícola mundial. La consolidación en las empresas de abastecimiento agrícola incluyendo, semillas, fertilizantes, productos químicos y otros insumos requeridos para el cultivo, es una respuesta a los márgenes de ganancia más bajos. Algunas de las implicaciones son:  El aumento del tamaño de las economías de escala necesarias en este segmento es inminente, ya que los procesadores de productos de baja perecedera necesitan garantizar un suministro suficiente para satisfacer las demandas de volumen de sus compradores.  El poder de negociación de estas empresas está aumentando con respecto a los productores primarios.  Este efecto también está aumentando las economías de escala necesarias para participar en la producción primaria

5. Introducción de nuevos estándares:  Introducción y aplicación de nuevos estándares públicos y privados, incluidos los de seguridad alimentaria y protección del medio ambiente. Actualmente estas normas continúan planteando una gran barrera de entrada para muchos de los productores del mundo.  Han surgido varios estándares ascendentes y descendentes, entre los que destacan diversas normas orgánicas, buenas prácticas agrícolas globales, el British Retail Consortium (BRC) y las International Featured Standars (IFS). Las implicancias tienen que ver con que la mayoría de los grandes establecimientos minoristas de Europa y Norteamérica exigen que los proveedores prueben una mezcla de normas privadas además de las normas públicas de cada país.

6. Los mercados de mayor valor siguen estando en Europa y Norteamérica: Mientras que las demandas de alto valor de F&V frescas están aumentando en las economías en desarrollo, los mercados de mayor valor son todavía Europa y Norteamérica. Los niveles de precios pueden variar considerablemente entre países. Por ejemplo, en 2015, los precios de los alimentos en Dinamarca fueron del 145% de la media de la UE, mientras que en Polonia sólo eran del 63% de la media de la UE. Los mercados de mayor valor también se pueden identificar a menudo observando el consumo de alimentos orgánicos. Algunas de las implicancias son la Alta competencia entre los productores para entrar en los mercados de mayor valor.

Ñuble es un pequeño pero relevante jugador en el mercado internacional superando el crecimiento global, con una considerable ventaja comparativa revelada (RCA en ingles). Excepto en ‘otras frutas’

Las exportaciones de fruta representan el 48.9% del total de las exportaciones de Ñuble, con arándano americano y mora azul frescos representando el 40% de las exportaciones de fruta.

La fruta de Ñuble se exporta a mercados significativamente sofisticados, con un numero limitado de exportadores, aunque en crecimiento, y con altas tasas de supervivencia. Las frutas de Ñuble son de fácil acceso para el consumidor final (bajo ‘upstreamness’), aunque estos son en su mayoría poco sofisticados.

Ñuble ha tenido un éxito mixto en la mejora de calidad de sus principales frutas de exportación a lo largo del tiempo.

Las exportaciones de arándanos americanos congelados, kiwis y otros de Ñuble, tienen altos precios en mercados altamente sofisticados como la UE y Nueva Zelanda).

Las exportaciones de Ñuble de fresas congeladas tienen precios bajos en mercados altamente sofisticados como US y Canadá.

Aunque las exportaciones de arándanos americanos y moras azules frescas de Ñuble, tienen bajos precios en mercados altamente sofisticados como USA y la UE).

Pero las exportaciones de Ñuble de manzanas frescas tienen precios bajos (aunque en aumento) en mercados altamente sofisticados como US y Nueva Zelanda.

Las exportaciones de Ñuble de cerezas frescas tienen precios bajos en mercados altamente sofisticados como US y China.

Las exportaciones de Ñuble de kiwis frescos tienen precios bajos en mercados altamente sofisticados.

Las exportaciones de Ñuble de castañas frescas tienen precios bajos en mercados altamente sofisticados como Francia e Italia.

**Paredes, 2021. 100 años del cultivo de arroz en Chile**

La producción nacional se distribuye desde la comuna de Linares en la Región del Maule, hasta la comuna de San Carlos en la Región de Ñuble. Chile es el país más austral del mundo donde se cultiva el arroz (Oryza sativa L.). Las principales comunas arroceras son Villa Alegre (35°41´7,04” S; 71°40´58,55” O), San Javier, Linares, Longaví, Retiro (36°15´44,42” S; 71°38´42,14” O), Parral en la región del Maule, y Ñiquén (36°18´8,5” S; 71°38´42,14” O), San Carlos y San Nicolás (36°28´47,21” S; 72°13´41,63” O) en la región de Ñuble. En Chile, el cultivo del arroz se desarrolla en dos regiones administrativas, Región del Maule (Linares-Parral) y Región de Ñuble (Ñiquén-San Nicolás)

**Subdere, UdeC. Línea Base, Consideraciones y Propuestas Técnicas para Determinar Pertinencia de Creación de Nueva Región de Ñuble**

Las solicitudes de creación de la Región de Ñuble se remontan al año 1997 y han estado, en su mayor parte impulsadas por el "Comité Ñuble Región", constituido por más de 40 instituciones sociales y culturales, al que han adherido públicamente varios parlamentarios de la zona.

Para asimilar el proceso de regionalización, es necesario comprender qué es lo que se entiende por "región". Hoy es posible homologar el concepto de "región" al de "territorio" (Claval, 2006), al concebir la región no sólo como un ente administrativo, sino también como un espacio en el cual interactúan diferentes elementos de manera sistémica. Pierre George y Fernand Verger (2006 p. 362) definen región como: “una porción de espacio que tiene unidad por sus características físicas, un pasado histórico con capacidades económicas y eventualmente con una voluntad orgánica del Estado”.

**El desarrollo regional: ¿objetivo de la regionalización?**

Se opondrán dos grandes visiones que permiten concebir el desarrollo regional:

a) La mirada keynesiana, según la cual, existe una intervención del Estado, en donde el desarrollo de la región estaría condicionado por la ubicación que ocupa la unidad territorial en un sistema jerarquizado, y cuya dinámica es muchas veces ajena a la propia región (Moncayo, 2002). Se configuran así, las teorías centro-periferia, polos de desarrollo y exportaciones.

b) La mirada neoclásica, según la cual, la importancia se enfoca en las tasas de crecimiento y sus diferencias al interior de un país y a lo largo del tiempo. Los pilares fundamentales serían en este caso: el ahorro, la inversión, el capital y la producción.

Así, la teoría de la convergencia, en la cual las economías rezagadas tenderían a crecer de manera más rápida que las “desarrolladas”, hasta alcanzar un lugar óptimo, toma relevancia. Se añade a lo anterior el rol que le cabe a la gestión Pública: Favorecer la movilidad de factores; eliminar barreras que restrinjan la operación competitiva de los mercados y, en general, asegurar las adecuadas relaciones de mercado. Sin duda hoy en día ambas miradas no son verdades únicas. Las regiones constituyen identidades en donde no sólo influye la economía, sino que también la política e ideología.

Cuenca del río Itata

La cuenca del Río Itata localizada entre los 35º y 37º de latitud S incluye casi la totalidad del territorio de la Provincia de Ñuble. La cuenca tiene una superficie de 11.500 Km2. El territorio de la Provincia en el contexto de la red hídrica se indica en el Cuadro Nº 27. Por el norte, se incluyen pequeñas cuencas costeras localizadas en la comuna de Cobquecura, además de la ribera sur del río Perquilauquén –tributario de la cuenca del río Maule– que sirve de límite administrativo para la Provincia y Región del Biobío (comunas de Ñiquén y San Fabián).

Los principales afluentes en la cuenca del Río Itata son los ríos Cholguán, Ñuble, Chillán, Diguillín, Cato, Lonquén e Itata, el cual tiene una longitud aproximada de 230 km, un caudal medio anual en la desembocadura de 140 m3/s y es la segunda cuenca más importante de la Región del Biobío (Dussaillant, 2009).

El uso agrícola (matorral o pradera) se realiza en el Valle Central donde ocupa grandes extensiones principalmente en los fondos de valle en las comunas de Chillán, San Carlos. y El Carmen.

En la Provincia de Ñuble, el Sistema de Ciudades se compone de un conjunto de ocho (8) ciudades, considerando la definición de ciudad del INE: Chillán-Chillán Viejo, San Carlos, Bulnes, Yungay, Coelemu, Quirihue, Quillón y Coihueco. El centro del sistema se ubica en la conurbación Chillán-Chillán Viejo. De este conjunto, las ciudades que más interactúan con el centro son Bulnes, Coihueco y San Carlos, que se ubican en un radio de no más de 30 km respecto de éste.

Buscar población de las ciudades

Infraestructura y sistemas de transporte a nivel regional. A nivel regional (Bio-Bío), la red de transporte del Biobío cuenta con infraestructura viaria, ferroviaria, portuaria y aeroportuaria. Esta se describe a continuación:

a) Red e infraestructura viaria: La red vial de la región del Biobío cuenta con 9.281,2 km, y una de las densidades viales29 más altas del país, y tres veces por sobre la media nacional (MINVU, 2009). Esto se debe a la existencia de gran cantidad de caminos, que nutren la Región a excepción de la Cordillera de Nahuelbuta y las zonas cordilleranas de Santa Bárbara y Yungay, en que la geomorfología del territorio dificulta la construcción de una red viaria.

Los ejes más importantes bajo administración de la Dirección de Vialidad del MOP son la Autopista Concepción-Talcahuano; el Acceso a Concepción desde Cabrero; la Ruta N-55 que une Chillán con la Termas de Chillán; la Ruta O-97-M que une Cabrero con las centrales hidroeléctricas localizadas en el Río Laja; la ruta Q-45 que une Los Ángeles con las centrales hidroeléctricas localizadas en el Río Laja; la Ruta Q-61-R que une Los Ángeles con las centrales Hidroeléctricas localizadas en el alto Biobío; la Ruta 160 desde Concepción a Lebu; y la Ruta de Los Conquistadores (MINVU, 2009).

Los niveles de tráfico a escala regional en promedio oscilan entre los 100 y 10 mil veh/día-año. En un primer nivel se ubican las rutas con mayor carga de tráfico que son, en orden de importancia, la Ruta 160 que une Concepción y Arauco; la Ruta 5 Sur; y la Ruta Concepción-Cabrero. En un segundo nivel se ubican: la Ruta P-60-R, que une Carampangue y Cañete; la Ruta 152 o Autopista del Itata; la ruta que une Los Ángeles y Mininco; y la ruta que une Chillán y Quirihue; la CH-156 o Camino de la

Madera y Ruta CH-126 o Ruta de Los Conquistadores (MINVU, 2009). Las plazas de peaje existentes en la región se emplazan en la Ruta 5, la Autopista del Itata, el Camino de la Madera y la Ruta 160.

b) Red e infraestructura ferroviaria: El sistema de transporte ferroviario se compone de líneas, estaciones y subestaciones eléctricas, pertenecientes a la Empresa de Ferrocarriles del Estado (EFE), empresas filiales y empresas privadas que utilizan la red y pagan peajes por el servicio. A escala regional, la red ferroviaria está constituida por parte del eje troncal Alameda-Temuco, en el tramo entre San Gregorio y Muchén; y por los ramales Rucapequén-Concepción, Monte Águila-Polcura, San Rosendo-Talcahuano, Santa Fe- Mañil, Nacimiento-Mulchén, Curanilahue-Concepción y Renaico-Lebu. De éstos, se encuentran operativos el tramo Horcones-Talcahuano, perteneciente al ramal Curanilahue - Concepción; el tramo San Rosendo-Talcahuano; el tramo Santa Fe-Mañil; y el tramo Nacimiento-Mulchén. A nivel de transporte de pasajeros, las estaciones más importantes de la red ferroviaria regional se ubican en las ciudades de Chillán –que funciona como estación terminal–, y la ciudad de San Carlos. A nivel del transporte de carga, los flujos se realizan a través de dos operadores externos: TRANSAP y FEPASA. La primera empresa moviliza celulosa de exportación, graneles, cemento, trozos, acero, carbón, contenedores, mientras la segunda se dedica al transporte de ácido sulfúrico. El movimiento de carga se realiza principalmente en las estaciones que actúan como receptoras de carga para traslado hacia los puertos ubicados en el área del AMC.

c) Transporte e infraestructura portuaria: Los puertos de la Región sirven sobre todo a la industria forestal –madera y celulosa–, localizada entre las regiones de Maule y Los Lagos. El sistema se puede agrupar en tres subsistemas de carácter industrial y una serie de subsistemas asociados a la pesca artesanal. Dentro de los primeros se encuentran El Sistema Penco-Lirquén; el sistema Talcahuano-San Vicente; y el Sistema Coronel-Lota. Dentro de los segundos se encuentran los sistemas Tirúa, Lebu, Arauco-Tubul; Lota-Coronel; y Talcahuano.

d) Transporte aéreo: A escala regional los principales flujos de pasajeros se concentran en el aeropuerto Carriel Sur y en los aeródromos de Chillán y Los Ángeles.

**Sólo Ñuble:** A escala provincial, la infraestructura asociada al transporte disminuye notoriamente su

complejidad en comparación con el nivel regional recién expuesto. La red viaria se compone de 408,16 km de vías principales pavimentadas, ubicadas principalmente en el eje Ruta 5 Sur, y conexiones a las capitales comunales; y 2.791,90 km de vías secundarias ripiadas y 1.186,921625 km de huellas y senderos, lo que suma un total de 3.978,82 km. La estructura física se basa en un eje principal –Ruta 5–, un eje secundario –Ruta del Itata–, y un conjunto de vías menores que dan acceso entre las ciudades de la Provincia. El transporte desde y hacia los territorios litorales de la Provincia se realiza principalmente por la Ruta M-50, vía Quirihue a Cobquecura. Para las conexiones con la capital regional, en tanto, se dispone de dos vías principales: la Ruta 148, por Bulnes-Quillón; y la Ruta 152, o Ruta del Itata, que conecta directamente la capital Provincial y el Área Metropolitana del Gran Concepción. En relación con el transporte colectivo de pasajeros, a nivel interprovincial, los flujos se realizan principalmente por buses interurbanos. En términos morfológicos, la red viaria se compone de un eje principal –Ruta 5 Sur–, y un conjunto de ejes que se organizan en una suerte de peine sobre el eje principal, estableciendo en polo que actúa como pivote, en torno a la conurbación Chillán-Chillán Viejo. El resto de las conexiones se organiza como delgados filamentos que nutren con diferente intensidad las distintas áreas del territorio provincial. Llama la atención la gran profusión de vías en las zonas bajas de las comunas de El Carmen, Pinto, Coihueco, Ñiquén y San Carlos; y la escasa cobertura de vías en el caso de las comunas de Chillán Viejo, Bulnes y Ránquil.

Por su parte, la red ferroviaria tiene un tendido de 171,34 km de los cuales una gran mayoría corresponde a ramales, y que se utiliza principalmente para el transporte descarga, hacia los puertos; y para el transporte de pasajeros, en el eje Chillán-Santiago. En este último caso, el servicio denominado Terrasur Chillán conecta la estación Alameda en Santiago, y la estación Chillán, distanciadas 407 km, con 10 frecuencias diarias, y tiempo promedio de 4:15 h, a una velocidad promedio de 120 km/h. La región de Ñuble no cuenta con ningún puerto de relevancia regional.

A nivel aeroportuario, la Provincia de Ñuble destaca por contar con la mayor cantidad de aeródromos de uso público no pertenecientes a la RAN, pero administrados por la División General de Aeronáutica Civil, lo que la convierte en la Provincia con mayor cantidad de terminales a nivel regional. Los principales terminales aéreos son: en Chillán, el aeródromo General Bernardo O’Higgins; en San Carlos, el Aeródromo Santa Marta; en San Nicolás, el Aeródromo San Nicolás, y en Cobquecura, el Aeródromo de Cobquecura.

Estos terminales cumplen básicamente la función de conectar flujos de personas y carga a pequeña escala sirviendo principalmente al sistema productivo agrícola y turístico. En el caso del aeródromo Bernardo O'Higgins, se prevé además el mejoramiento de la infraestructura para transformarlo en terminal de vuelos comerciales y como alternativa al aeropuerto Carriel Sur, de Concepción.

Transporte urbano Ñuble: A nivel urbano, sólo la ciudad de Chillán cuenta con un Plan Maestro de Transporte Urbano (PMTU), desde 1998 y cuya última actualización se desarrolló durante 2012. El Plan contempla 27 km en proyectos asociados a las principales vías de la ciudad. Por su parte, Chillán ha realizado encuestas Origen-Destino a fin de conocer el comportamiento de los usuarios de las vías urbanas.

**Rasgos distintivos de la urbanización en la Provincia de Ñuble**

Por otra parte, algunos rasgos distintivos de la urbanización en la Provincia de Ñuble son: · Potencia y centralidad del corredor Ruta-152. Corresponde al eje de conectividad entre la capital regional y la Ruta 5, y su acceso se ubica muy cerca de la capital provincial de Ñuble, potenciando la movilidad cotidiana entre las ciudades capitales Concepción y Chillán.

Precaria o nula presencia de frentes urbano-portuarios.

Equilibrio de ciudades interiores a ambos ejes de la Ruta 5-Sur. A diferencia de las otras tres provincias de la Región, la Provincia de Ñuble presenta cuatro ciudades fuera del eje Ruta-5, dos ellas en el sector oriente: Coihueco y Yungay, con poblaciones entre los 7.000 y 11.000 habitantes respectivamente; y Quirihue y Coelemu, con poblaciones de 7.000 y 9.000 respectivamente, lo que podría constituir la base de un desarrollo equilibrado del territorio.

Buscar datos de inversión municipal

Por otra parte, interesa destacar que todas las regiones, a excepción de la Región Metropolitana, poseen una determinada longitud de costa, lo que demuestra que el criterio de regionalización ha sido "seccionar" transversalmente el territorio nacional. La Provincia de Ñuble tiene una longitud de línea de costa de 58,10 km

Buscar datos de migración

Busca datos de capital cultural

Pobreza y producción

La "diversidad económica" es un elemento que aporta dinamismo al desarrollo territorial.

Buscar PIB

Hacer análisis FODA (página 181)

· La visión del gobierno y sus instituciones

· Visión del territorio y el medio ambiente

· Visión de la sociedad y la población

· Visión de las actividades económicas

· Visión de la infraestructura para el desarrollo

Construir escenarios

Describir el escenario político y de administración pública en Ñuble que potencien el COMEX

Agregar aspectos subjetivos referidos a Ñuble que potencien COMEX (identidad y territorio; identidad y tiempo histórico; identidad y determinación de relaciones con regiones vecinas; actores sociales y sus preocupaciones.

**Fuente: Correa y Cid (2021)**

**Encontraron,** en una investigación de problematización de los discursos de las organizaciones y productores que participan en la agricultura familiar campesina en la región de Ñuble de Chile (de las comunas de Coihueco, San Nicolás y San Ignacio) que, en la comparación de pequeños productores orgánicos con convencionales muestra que sus estrategias de asociación para la comercialización son las mismas: el objetivo es maximizar el volumen. La diferencia es que en el caso de la producción convencional, el diálogo con los compradores es directo. Los agricultores orgánicos tenían dificultades para exportar su producción sin intermediarios, por lo que los productores se organizaron, no solo para aumentar el volumen sino también para no depender de la exportación industrial. Para los pequeños productores convencionales la situación es diferente; su producción está determinada por la demanda local de hortalizas, por lo que se organizan para lograr mayores volúmenes de producción.

**Fuente: Umaña et al. (2020)**

Históricamente, la base productiva y económica de la región está relacionada con la actividad agropecuaria y forestal de pequeña y mediana escala. Así, la región muestra una clara orientación hacia la producción agrícola. La estacionalidad de las actividades agrícolas y el auge de las operaciones de exportación de hortalizas y frutas tienen un impacto significativo en la creación de empleo, que representa el 20,7% de los puestos de trabajo en la región. Sin embargo, las áreas rurales han experimentado cambios significativos en los últimos 30 años, incluida la disminución de la importancia de la agricultura en la producción rural y la dinámica laboral [76,77]. En muchas fincas, los propietarios y/o trabajadores pasan parte de su tiempo en trabajos fuera de la finca. La modernización rural ha cambiado las formas tradicionales de vivir y trabajar. En las zonas de montaña, la diversificación de actividades ha sido una estrategia para asegurar la viabilidad económica de las explotaciones mediante el fomento de diversas modalidades de turismo rural y la protección y difusión del patrimonio tanto natural como cultural. La ruralidad es un fuerte componente de la identidad territorial regional [79].

Criscuolo y Gazella, 2020

Buscar mercados globales (China y USA)

En turismo, vienen principalmente desde Argentina, Sao Paulo, Lina, Bogotá, Panamá y Río.

INDUSTRIA FORESTAL

Cadena de valor de la industria forestal:

Globalmente, el sector maderero produce sobre 1.8 millones de toneladas métricas de madero industrial avaluada en US$ 18.935+ millones (esto el 2014) Buscar datos más actuales

Aunque referidas como una, la industria maderera tiene varias actividades económicas distintas:

-Espacios y mueblería interior de madera

-Hábitats y construcción

-Combustible, calefacción y energía

-Pulpa y papel

-Crafts, consumibles manufacturables y otros.

En el mundo, está ocurriendo un cambio estructural de los patrones geográficos de producción Mientras que EEUU y Canadá han visto una importante caída en su producción desde 2006 la producción china de productos madereros ha crecido durante la crisis financiera de 2008.

La producción global de madera aserrada y de pulpa es dominada por China y EEUU, respectivamente. Estos mismos países son los principales importadores de la producción total de madera.

Buscar datos de producción global de madera aserrada, ppulpa de madera, importaciones de madera por país.

El creciente mercado internacional de mueblería e interiores de madera tiene el más alto valor global de exportación de todos los segmentos.

Los mercados de Retail, caracterizados por ser altamente lucrativos y su consolidación en un pequeño grupo de multinacionales, se mantienen como un mercado importante en la industria maderera.

Respecto a las macro-tendencias, la población mundial (que es creciente) demanda más madera para combustible y materia prima de madera para construcción inmobiliaria y de interiores.

Respecto a las tendencias de la industria, el retal ha evolucionado hacia una consolidación considerable de retail outlets, lo que implica aumentar el poder de los retailers. La tecnología, por su parte, ha evolucionado a digitalización y robótica en el procesamiento de madera, lo que implicaría inversión en maquinaria de capital intensivo.

Finalmente, respecto del consumidor de muebles de madera compuesta, ha evolucionado a una alta movilidad de la población y frecuente cambio de mueblería, lo que ha implicado un aumento de demanda por muebles de madera mixta fáciles de usar.

La Segmentación Estratégica de la industria maderera incluye varios sectores de destinación y usuarios finales. La calidad (o dureza de la madera disponible) es un factor discriminador fundamental.

La calidad es un factor fundamental:

•Baja calidad de la construcción + Diseño plano = Sin valor para productor ni consumidor (p.e.

muebles de Walmart)

• Baja calidad en la construcción + Diseño smart = valor para la marca, no para el productor (p.e. Ikea)

• Alta calidad de la construcción + Diseño smart = Valor para marca y productor (p.e. muebles para hotel)

• Construcción de alta calidad + Diseño plano = Bajo valor para marca, pero algún valor para productor (p.e. muebles para residencias estudiantiles

Entrevistados en el sector forestal.

1. Gobierno: CONAF

2. Organizaciones de investigación: Corma y Fundación Chile

3. Cámaras y Asociaciones: Asociación Paymemad

4. Empresas y asesores: - Maderas Condor – Comaco - Espacio Cubo - Muebles Avellano - Muebles Diseño DMF – CIC - Celulosa Arauco

Resumen de la industria forestal de Ñuble

 Industria de bajo valor agregado.

 89% de las empresas en el sector son aserraderos.

 Empresas como Astix (Mitsubishi) han dejado la región y aserraderos han sido cerrados.

 Des intermediación incipiente (menos intermediarios / privilegiar trato directo con el cliente final, ejemplo exportaciones a China).

 Empresas grandes uso de eucalipto para astillado (exportación) y producción de celulosa

 El stock ha sido el mismo por años y ahora decrece por cambios en el uso de la tierra y los incendios forestales.

Hechos relevantes de la industria forestal en Ñuble:

Ñuble representa cerca del 10% del total nacional de superficie de bosques. Mientras el Pino Radiata ocupa el 67% del total de plantaciones en Ñuble. Mientras que la madera aserrada y la madera para pulpa derivadas de las cuatro especies principales presentes en Ñuble tienen una amplia gama de usos en todos sus segmentos estratégicos, la actividad forestal de Ñuble está altamente concentrada en producción primaria con bajo valor agregado en cada segmento de la cadena de valor. Esto significa que el 89% de las empresas de Ñuble son aserraderos con un relativamente bajo valor agregado para el producto final. Este grupo de empresas está compuesto principalmente por pymes con baja productividad y capacidad ociosa alta. Incluso empresas de gran escala no alcanzan: la máxima capacidad de producción, sofisticación de sus productos ni diversificación. La baja calidad de la madera en Ñuble podría ser la causa de esta concentración específica para actividades de bajo valor agregado. La baja calidad de la materia prima podría estorbar el proceso de mejora de calidad y de reposicionamiento en la cadena de valor. Una segunda posible explicación por la baja de mejore en calidad y diversificación de productos, puede ser que la demanda por madera no procesada o de

bajo valor en mercados internacionales como china sobrepasa la capacidad en la región. Al mismo tiempo la demanda doméstica por madera aserrada industrial para productos diversificados posee precios bajo los precios de los mercados internacionales, interno y externo. Todo lo anterior genera una serie de desincentivos para crecer en calidad y diversificación de productos.

El bosque no endémico de Ñuble es el 11,5% de la superficie total nacional de bosques. Mientras que el Pino Radiata ocupa el 67% del total de plantaciones en Ñuble y representa el 13,6% de la región/país.

Las exportaciones de astillas se consolidan por empresas exportadoras de dueños de diferentes plantaciones forestales. La compra se hace “Play/standing” o “de pie”.

En general, un porcentaje más alto corresponde a compras de pie, incluyendo transporte. Las astillas son principalmente Eucaliptus Globulus, seguido de Nitens y luego de pino.

Forestal Astix, subsidiaria de Mitsubishi, dejó el país debido a los pobres resultados y la falta de fuentes.

Las astillas y la celulosa son commodities y sus precios están en el ciclo a la baja.

El pino delgado usualmente va a remanufactura mayormente para mercados internos (construcción). El pino grueso se exporta principalmente a China, donde los precios han ido a la baja.

Los precios en EEUU para madera remanufacturada están muy bajos por la sobre oferta.

La producción de eucalipto es más lucrativa que la de pino y se vende localmente a las empresas de pulpa Mininco o Arauco.

Los leños tienen un mercado pequeño.

El mercado de mobiliario es muy limitado

La cantidad de bosque se ha mantenido sin cambios por años y ahora ha disminuido por los cambios en el uso de algunos suelos a cultivable para árboles frutales con mayores ganancias. El suelo en Ñuble es comparativamente más barato que el suelo en otras áreas de Chile.

Los bosques de pino y eucalipto se localizan en las faldas de los Andes, mientras que el bosque nativo se localiza en distintas áreas. El bosque nativo se vende principalmente para madera y leña seca.

La oferta de madera se está reduciendo, eso ha generado un bajo dinamismo en la industria.

Pequeños aserraderos también han cerrado, sobre 7 cerrados en 2018 generando más de 300 despidos.

En Ñuble , los aserraderos son pequeños, se concentran en leños y envíos a mercados locales. Uno de los grandes es Alto Horizonte con 2 plantas.

La cadena de valor para la industria de la pulpa incorpora industrias auxiliares como transporte (trenes y camiones), y metalurgia, provisión de alimentos 1800 trabajadores en la planta Nueva Aldea). Se necesita calificar pymes para poder incluirlos en la provisión de alimentos. Hay falta de especialización en la fuerza laboral, lo que es una restricción clave. Aunque hay escuelas técnicas (mecánica industrial, administración), la capacitación de calidad es deficiente, los profesores no tienen las habilidades , el contenido no es apropiado, ni los laboratorios e infraestructura.

El mercado de madera aserrada también ha contratado internacionalmente, afectando exportaciones.

El Forest Stewardship Council (FSC) fija los estándares que las empresas deben cumplir para el manejo responsable, tal de certificarlos y etiquetarlos como ecoamigables. Con certificación, el precio de la madera tiene un valor mayor, pero requiere 20 años antes de cortar el pino. Sólo las empresas grandes o las asociaciones de empresas tienen los recursos financieros para manejar este largo proceso de certificación.

En el segmento muebles, las PYMEs tienen limitado acceso a materia prima de calidad, tecnología y herramientas, y acceso al mercado de los consumidores finales. El principal mercado está en Santiago, las PYMEs de Ñuble no tiene marketing directo ni canales de distribución en esta ciudad.

En el segmento muebles, hay falta de habilidades de diseño y experiencia lo que imposibilita el acceso a segmentos de mayor valor agregado.

La cadena de abastecimiento para PYMEs en el segmento muebles es adversamente afectada por: 1) Pobre e intermitente disponibilidad de madera seca de calidad, conífera y nativa, madera y contrachapado. 2) Acceso limitado a Cámaras de secado de madera. 3) Falta de disponibilidad local de cubiertas para muebles y otras terminaciones . 4) Hay evidencia puntual de abuso de posición dominante de proveedores de ferretería. 5) Periódicas caída en la producción de madera contrachapada 2015 y 2018. 6) Limitados proveedores logísticos locales. 7) Proveedores locales de materias primas (madera) enfocados en exportaciones por lo que ofrecen un limitado abastecimiento para las PYMEs productoras de muebles.

Falta de capacidad de diseño e industria profesional. El número de artesanos y las habilidades de los trabajadores de la madera se reducen en forma constante. Los trabajadores tienen competencias profesionales limitadas para diversificar la producción de muebles. No hay una visión profesional /

técnica del trabajo en madera, solo una escuela industrial (polivalente).

Los principales actores en el segmento muebles son: 1) Un gran productor para muebles equipados (cocina, baños) Muebles Suecia , que trabaja prácticamente con constructoras (sobre 50 trabajadores). 2) Para gama alta de exclusivos muebles equipados hay un número de PYME s y un mercado llamado Espacio Cubo ) Muebles CIC es también un actor clave desarrollando muebles planos de tableros enchapados, llegando a ser uno de los lideres en la exportación de dichos productos (partieron como un fabricante de muebles de pino sólido y han estado en un proceso constante de revisión y reinvento de la estrategia.

El impacto ecológico de la industria. Aumento de la contaminación en aserraderos con cámaras de secado de madera. Hay necesidad de invertir en prácticas de manejo ambiental.

Acceso limitado a mercados de alto valor.

Hay falta de escala en el negocio, solo hecho con esfuerzos individuales. Baja cooperación y asociatividad. Fuerte competencia basada en precios.

Buscar los datos más actualizados de superficie forestal, así como especies

Buscar datos inventario forestal de bosque no nativo

Buscar datos inventario forestal bosque endémico

Ñuble, usando pino y eucalipto, produce madera aserrada y pulpa para celulosa, que tiene múltiples usos en los principales segmentos estratégicos de la Industria forestal

La industria forestal de Ñuble se concentra en la fase primaria de la cadena de valor, con un bajo valor agregado para cada segmento estratégico.

• 89% de las empresas de la industria forestal de Ñuble son aserraderos.

• Mientras algunos incorporan procesos sofisticados, la mayoría agrega relativamente poco valor al

producto final.

• Cerca de 1/3 de esos productos son exportados a otros países para recibir más procesamiento, el resto en comprador para el mercado interno de construcción y mobiliario/interior.

• Asimismo, 90% de la madera para pulpa producida se exporta para recibir más procesamiento.

• Por otro lado, solo 9% de la madera impregnada se exporta.

La mayoría de los aserraderos en Ñuble son PYMEs con baja productividad

• Ñuble produjo 1 18 M m 3 de madera aserrada en 2015 aprox 16 5 del total de producción nacional

• Durante 2015 89 aserraderos estaban totalmente operativos de los cuales 45 son permanentes, 39 son móviles tradicionales, y 16 son móviles portables

Cerca del 755 de los aserraderos de Ñuble son empresas pequeñas, con una capacidad productiva individual de menos de 5 000 m3 al año, representando solo 5 del total de madera aserrada en 2015

• Este grupo de empresas son 75 menos productivas que la empresa promedio (por productividad por trabajador) y tiene cerca de 71 de capacidad ociosa estimada (m3)

Las micro empresas y PYME han sido afectadas por la limitada disponibilidad de madera y los bajos precios. Más de 7 aserraderos cerraron en 2018 en la zona.

La producción de madera aserrada en Ñuble está altamente concentrada: el 83% de la producción de madera aserrada se concentra en el 11% de los aserraderos

• Juntas, estas 10 empresas producen el 83 de la producción total de madera aserrada en Ñuble, el 2015

• El aserradero más productivo de la región es la Forestal León en la comuna de Coelemu

• La alta concentración de producción forestal primaria en unas pocas empresas, podría llevar a prácticas anticompetitivas y afectar las perspectivas de crecimiento del 89 de aserraderos restantes

Baja calidad de materias primas, falta de prácticas de manejo sustentable y certificación de calidad, fragmentación de la cadena de valor en muchas PYMEs, y logística pobre contribuyen a un bajo desempeño.

Según las entrevistas a los actores relevantes del sector en 2018, “la baja calidad de la madera la calidad de la madera determinará su uso entre aserrada o pulpa y, por tanto, determinará el precio del producto final” podría explicar esta brecha

• En términos de calidad de plantación, hay falta de las mejores prácticas de la industria en manejo de la calidad. La mayoría de las PYMEs de la industria carecen de estas prácticas y además están pobremente integradas con aserraderos

• Cerca de la mitad de la superficie de pino radiata crece en empresas pequeñas o medianas, mientras que empresas grandes y pequeñas en total participan en casi el mismo del mercado

Sólo una gran empresa tiene certificación de calidad y planes de manejo sustentable: • Arauco, en su “Plan de Gestión Social Forestal” establece varios programas como Fomento y compra de madera a proveedores locales, somos socios, etc que apuntan a capacitar y mejorar a sus empresas externas

La demanda internacional por madera sin procesar o de bajo valor agregado (China) supera la capacidad de producción de la región. Al mismo tiempo los precios domésticos para alto valor agregado son más bajos que los precios internacionales. Esto crea una serie de desincentivos para la mejora de calidad y la diversificación de productos

Ñuble es un actor pequeño pero relevante en la madera global, con una ventaja comparativa revelada (VCR) significativa, pero con un rendimiento de importación deficiente:

La exportación de madera es el 8,9% del total de exportación de Ñuble, con la madera aserrada representando el 75,6% de la exportación de madera

La madera de Ñuble se exporta a mercados relativamente sofisticados, con solo unos pocos exportadores, aunque subiendo, y con alta tasa de supervivencia

Los mercados destinatarios de la madera de Ñuble son relativamente sofisticados, pero cayeron en 2017 con unos pocos exportadores, aunque subiendo, y alta tasa de supervivencia.

Las exportaciones de Ñuble de madera aserrada atrae bajos precios en mercados poco sofisticados

Ñuble exporta madera aserrada a un alto número de destinaciones, y alcanza los mercados más importantes en el mundo

Ñuble exporta madera aserrada a mercados poco sofisticados en el mundo

Ñuble tiene una participación del 4,4% en su principal mercado de destino – Vietnam- y su precio

unitario es un poco menor al de sus competidores (Chile sin Ñuble)

Las exportaciones de Ñuble de madera similar al terciado obtiene precios bajos en mercados altamente sofisticados (EEUU y Reino Unido)

Las exportaciones de Ñuble de madera similar al terciado están pobremente diversificado comparado con sus competidores, pero alcanza los mercados más importantes en el mundo

Ñuble exporta madera similar al terciado a los mercados más grandes y altamente sofisticados del mundo

Ñuble tiene baja participación (3%) en sus mercados de destino

Ñuble ha mejorado la calidad (precio unitario) en los últimos 5 años.

La cadena de valor de la madera en Ñuble es cercana al consumidor final, pero mayormente con productos no sofisticados

La producción de madera de Ñuble está conectada a la disponibilidad de recursos naturales: Madera blanda conífera. Mientras que el uso de madera blanda es variado, Ñuble se enfoca solo en un conjunto limitado de usos. La industria de la madera se compone de diferentes actividades económicas que dependen del tipo de recurso natural disponible en cada región. La madera blanda

conífera son el principal recurso disponible en Chile y Ñuble --. La región se focaliza en la producción de productos básicos/primarios, como pulpa de madera para papel y madera serrada.

Madera blanda conífera y madera aserrada plana presentan bajos márgenes de valor pero tasas más rápidas de retornos: Aquellos de mayor valor son: No conífera (madera masisa); árbol de crecimiento lento; maderos industriales; madero radialmente aserrado. Aquellos con menor valor son: conífero (madera conífera); Árboles de crecimiento rápido; leña; madero aserrado plano.

Por ello, es crítico entender los impulsores principales y los desarrollos de la industria en cadena de valor de la madera de conífera:

Tabla

Descripción generada automáticamente con confianza baja

 La industria global de papel y cartón continúa creciendo a pesar de la caida en el segmento del papel gráfico.

 Con el envases y el papel tissue siendo los segmentos de mayor crecimiento

Tabla

Descripción generada automáticamente

• La industria está cambiando. Aunque a un ritmo moderado constante.

• La concentración ha aumentado en los últimos 10 años en la mayoría de los segmentos.

• Dado el peso de China en el mercado global de papel y tableros, incluso pequeños cambios tienen un impacto significativo.

Preocupaciones Ambientales: Sobre la explotación de recursos naturales (árboles) y el impacto residual en fuentes de agua (proceso de decoloración para papel tissue).

Impulsores: Los envases y el papel tissue son impulsados mayormente por los cambios demográficos y las tendencias de los consumidores como demanda por conveniencia y sustentabilidad.

Oportunidades: • Impacto en preocupaciones por los desechos de envases de plástico ofrece oportunidades y desafíos para envases de fibra (para consumidores) y productos de papel en tendencia con un impacto ambiental más bajo. • Transporte y envasado industrial necesitarán creación de nuevo valor para cumplir con los requerimientos de sustentabilidad y e commerce. • Evaluar la nueva tendencia de bioproductos. • Oportunidad de desarrollar cadena de valor para madera.

Necesidades de capacitación: La innovación será crítica.  Desarrollo necesitará incorporar al retail y empresas de bienes de consumo en desarrollar formatos, uso y tecnología.  Bajo costo se mantendrá como un factor crítico.  Introducción al mundo digital y nuevas tecnologías (IA, automatización, móvil, analítica).  Estructuras más colaborativas con actores fuera de la industria.

**Cadena de Valor Ideal Segmento estratégico envases/embalaje**

Producción primaria: • Ecosistemas protegidos y prácticas de manejo sustentable. • Empresas organizadas y agricultores capaces de desarrollar canales para atrapar consumidores en nichos específicos, incluyendo la pulpa y el papel. • Mayor asociatividad local para alcanzar los volúmenes necesarios para negociar directo • Colaboración con actores fuera de la industria, como Insitituciones que ofrezcan conocimiento y soluciones para enfrentar los desafíos I+D servicios con conocimiento intensivo KIBS. • Colaboración con el retail en el desarrollo de soluciones.

Manufactura: • Capacidad manufacturera altamente sofisticada. • Tecnología para optimizar grandes crecimientos de producción. • Foco en ser Costo eficiente.

Venta y postventa: • Demanda sofisticada que entiende los beneficios del embalaje ecoamigable.

• Logística ágil en los distintos puntos de venta.

**Cadena de Valor Actual Segmento estratégico Envases/Embalaje (H1)**

Producción primaria: Falta de conocimiento y monitoreo de la demanda por productores y consumidores finales por nuevas y sustentable soluciones de embalaje.

Manufactura: Empresas grandes liderando pero con poco valor agregado. Pobre coordinación entre pymes y sin conocimiento de mercados más sofisticados.

Venta y postventa: Establecer relaciones de largo plazo con empresas que valoren el envasado sustentable. Enfoque de la industria y alianzas con stakeholders relevantes para educar al consumidor de embalajes sustentables y ecoamigables.

**Recomendaciones para reposicionamiento estratégico en el segmento estratégico envases/embalaje**.

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

**Opción de reposicionamiento estratégico en Ñuble en el segmento de Fibras para Textiles creando una nueva cadena de valor sustentable de textiles, basada en fibra de madera de alto valor agregado (K1)**: el hilo de fibra de madera es ecoamigable. Esto constituye una posible innovación par Ñuble. Transformar fibra de madera a hilo textil: ¡ES POSIBLE!. Spinnova se llama el emprendimiento Finés dedicado a desarrollar tecnologías de bajo costo para la producción de materia prima para la industria textil. Además contribuiría a la formación de un nuevo segmento consumidor ecoamigable: • Ventajas inigualables. Material alternativo para la industria del vestuario que es usualmente poco amigable con el medio ambiente. •El consumo de agua en textiles tradicionales es gigante y puede afectar recursos naturales, mientras que los químicos usados en el proceso de manufactura no son enteramente inofensivos. • El hilo desarrollado por Spinnova ha sido pionero en combinar el método de tejido araña usado para hacer papel de fibras de madera, sin un proceso químico dañino entre medio. • Usa 99% menos agua y 80% menos energía que el proceso tradicional. • Y lo más impresionante es que el método de fibra de madera no requiere tratamiento químico adicional de la fibra de pulpa. Y eso no es todo: el hilo es reciclable.

**Recomendaciones para reposicionamiento estratégico en el segmento estratégico hilo con fibra de madera. A ser evaluados a través de un Iniciativa de refuerzo Competitivo (CRI)**

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Correo electrónico

Descripción generada automáticamente

El creciente mercado internacional de mobiliario e interiores de madera tiene el valor de exportación más alto del mundo entre todos los segmentos de madera (A3): En términos del comercio global de productos de madera, el mobiliario tiene el valor de exportación más alto en el mundo (US$ 1,7 millones). En términos de qué mercados están generando tales márgenes, la tendencia muestra un cambio del tradicional mercado UE a economías emergentes, las que demandan especialmente materias primas. Source: Import CGAR 2007-2015 by Region

Reposicionamiento estratégico para Ñuble: La demanda internacional por mobiliario e interiores de madera ha crecido significativamente, hacienda subir el valor de exportación a lo largo de todos los segmentos de madera (A3): • Durante los últimos 5 años el precio de maderos, chapado de núcleo, chapado de lados, y terciado para mobiliario ha aumentado. • En el mercado, la demanda por productos terciados de alto valor agregado y ecoamigables ha ido aumentando durante los últimos 5 años: creciendo de 5,2% anual entre 2010 y 2016 hasta alcanzar US13,9 mil millones en valor.

Cadena de valor ideal Segmento estratégico Mobiliario & interiores (dentro de A3)

Producción primaria, inputs y servicios para manufactura: •Conocimiento y capacidades en diseño de mobiliario e interiores. • Materiales de calidad. • Acceso a recursos financieros. • Conocimiento Técnico. • Prácticas sustentables de manejo del bosque. • Gestión forestal de bosque nativo .

Manufactura: • Capacidad manufacturera de gran habilidad. • Acceso a tecnología y herramientas especializadas para optimizar producción.

Venta y postventa: • Marketing y ventas a través de plataformas y marketing digital con oferta de marketing consistente. • Desarrollar marketing y canales para acceder a mercados premium.

Cadena actual de valor Segmento estratégico Muebles & Interiores (dentro de A3):

Producción primaria, inputs y servicios para manufactura: • Mala logística de entrada y falta de disponibilidad de materiales de buena calidad, como madera seca. • Capacidades de diseño interior y adopción de nuevas tendencias no uniforme en toda la cadena. • Falta de manejo de bosque nativo y uso de “madera hundida”. madera en los lagos que podría usarse para muebles premium.

Manufactura: • Pymes carecen de una cadena de suministro consistente y acceso a maquinaria y herramientas necesarias. • Hay un número limitado de trabajadores altamente calificados. • La gestión y logística de proyecto es limitada entre las pymes. • Las empresas más grandes están mejor

ubicadas, aunque enfrentan limitaciones para llegar a nuevos mercados. • Limitado diseño innovador.

Venta y post venta: • Falta de plataformas en línea y marketing digital. • Falta de oferta de marketing consistente. • Falta de acceso a mercados premium.

Recomendaciones para reposicionamiento estratégico en el segmento estratégico mobiliario e interiores. A ser evaluados a través de un Iniciativa de refuerzo Competitivo (CRI).

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Correo electrónico

Descripción generada automáticamente

La exportación de molduras y perfiles coníferos de Ñuble buscan bajos precios en mercados altamente sofisticados (EEUU y Canadá): Ñuble exporta perfiles y molduras coníferas a un bajo número de destinaciones, pero sigue pobremente diversificado. Los precios para las molduras y perfiles coníferos de Ñuble son relativamente bajos en su destinación más importante – EEUU. Tiene

una pequeña participación en este mercado. Ñuble exporta molduras y perfiles coníferos a los mercados más grandes y sofisticados del mundo. Ñuble ha mejorado la calidad (precio unitario) en los últimos 5 años.

Las exportaciones de terciado conífero de Ñuble buscan precios bajos en mercados relativamente no sofisticados. Ñuble exporta terciado conífero a un alto número de destinaciones pero aún está pobremente diversificado comparado a sus principales competidores. Ñuble exporta terciado conífero a algunos mercados relativamente sofisticados en el mundo. Ñuble tiene una baja participación (2%) en su principal mercado destinatario – México-, y su precio unitario es más bajo que sus competidores. El terciado conífero está dentro de las nuevas exportaciones de Ñuble. Aún es percibido como de baja calidad dado su bajo costo unitario en mercados internacionales.

Las exportaciones de aglomerado de Ñuble buscan precios bajos en mercados relativamente sofisticados. Ñuble exporta aglomerado a un alto número de destinaciones pero aún está pobremente diversificado comparado con sus principales competidores. Ñuble exporta aglomerado a algunos mercados relativamente sofisticados en el mundo. Ñuble tiene baja participación (2.1%) en su principal Mercado destinatario – Canadá – y su precio unitario es más bajo que el de sus competidores. El aglomerado de Ñuble se percibe como de baja calidad en mercados internacionales como lo indica su bajo precio unitario

Resumen de opciones estratégicas para reposicionamiento y recomendaciones preliminares, por segmento prioritario:

-Mobiliario: Entrenamiento para fuerza laboral, mejoras en diseño. Acceso a buena materia prima, maquinarías y herramientas. Acceso al mercado.

-Envases/Embalajes: Establecer grupos de trabajo con empresas sensibles a la sustentabilidad y envases ecoamigables para evaluar oportunidades de desarrollo.

-Fibra de madera: Explorar oportunidades y conocimiento requerido desarrollar hilo con fibra de madera de alto valor agregado.

Recomendaciones generales preliminares para todos los segmentos estratégicos:

-Impulsores básicos para la industria forestal:  Mejora de infraestructura.  Acceso a tecnología y I+D  Reservorios de agua para asegurar provisión de agua  Fondos accesibles o incentivos para silvicultura  Coordinación pública  Modernizar la producción, tecnología, trazabilidad  Mejoras en infraestructura vial

Y las dificultades de los impulsores son actuales son:  Política de agua poco clara  Incendios forestales y crisis social

-Recursos humanos:  Entrenamiento para mejorar capacidades  Asociatividad y capacitaciones para productores.

-Suministro:  Apoyo a ingreso al mercado para reducir intermediarios en exportaciones de leños y astillas  Establecer contacto con Spinnova para explorar potenciales oportunidades

AGRICULTURA Y AGRONEGOCIOS.

Agricultura y agronegocios representan casi el 10% del PIB global. En 2015, la industria alimentaria y agricultural representaron casi el 10% del PIB global, estimado en casi US$7,8 trillones. El comercio global en alimento y agricultura se ha cuadriplicado a US$1.100 billones en 2010 de US$230 billones en 1980 (F1). Esto debido al factor ingreso en aumento y las preferencias de demanda por estos productos (F2). Mientras la demanda por fruta fresca, vegetales y productos animales de alto valor está en aumento en economías en desarrollo, los mercados de mayor valor para productos alimenticios siguen estando en Europa Norte/Oeste y en Norteamérica.

La industria alimentaria global, no obstante, está dominada cada vez más por un grupo selecto de multinacionales. (Buscar las empresas globales líderes en horticultura).

Por tanto, gran parte de la industria alimentaria se ha consolidado en la cara de severa competencia y ganancias en descenso: Se prevé un aumento sostenido en la productividad de los cultivos y el suministro de alimentos en todo el mundo que llevará a reducir los precios de los productos a largo plazo. La competencia de precios and baja en ganancias han minado la tendencia global de consolidación en diferentes mercados para la industria alimentaria.

Otras importantes tendencias en la industria de la fruta a considerar son:

Tabla

Descripción generada automáticamente

Industria de la fruta: Tendencias: Demanda global e impulsores globales en fruta.

Texto

Descripción generada automáticamente con confianza baja

Tendencias: La producción y demanda global de frutas están altamente concentradas: 3 países India, China\*, y Vietnam suman el 50% de la producción de fruta fresca. China\* representó casi la mitad de toda la importación de fruta fresca; mientras que 13 países sumaron una representación total de 85%.

Tendencias: la producción de nueces es liderada por varias economías incluyendo China, EEUU, México e Indonesia. La demanda global, no obstante, se concentra principalmente en China y EEUU

SEGMENTOS: Hay 8 Segmentos Estratégicos principales en la Industria de la Fruta, cada uno provisto de una Cadena de Valor Global Ideal diferente

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Correo electrónico

Descripción generada automáticamente

Actores entrevistados en frutas:

-Gobierno: Odepa e Indap

-Organizaciones de investigación: Ciren, 5 al día de Inta

-Cámaras y asociados: Asociación de exportadores de fruta, Embajada de Italia, ICE y Cámara de Comercio de Italia

-Empresas y asesores: Carsol Fruit (berries), Soquimich (fertilizers), Sutil campos/Agro socoin (Hazelnuts), Agricola Puyami, Frusur & Sociedad comercializadora, Barrientos (frozen), San Pedro agrícola, Prize packing, Ariztia abono, Minuto Verde, Comfrut, Fundo los Puquios, Agrícola Abedules

Resumen de la agroindustria en Ñuble:  Los principales cultivos en el área son berries , cerezas, nueces. Los berries representan un % importante de la producción nacional de arándanos (21%) y frambuesas (43%).  Las nuevas zonas que están siendo plantadas son: avellanas, castañas y cerezas.

 Los cultivos en Chile son afectados por condiciones climáticas de estrés: sequías y fríos que reducen el rendimiento de la cosecha y el tamaño de la fruta. El conocimiento de buenas prácticas de agrícolas es clave para una buena gestión.  Pocas empresas están totalmente integradas desde la producción a la distribución internacional de productos frescos (por ejemplo, Carsolc), que exportan a EEUU, Europa y Asia.  Chile rompió un récord de envíos en 2018. Sin embargo, Perú es un competidor fuerte, que está aumentando su producción, con mejor productividad y bajos costos con una estacionalidad de cosecha similar.

 Nuble requiere un mejor posicionamiento internacional.  Viveros Falta de innovación genética en variedades.  Packing se está enfocando en automatización y reducción de mano de obra.  Los productos congelados se enfrentan a una baja en volumen y no se exportan con identidad de marca.

Hechos relevantes de la Industria de la Fruta en Ñuble: La producción de fruta fresca y procesada, en Chile y Ñuble, es relativamente nueva en el sector, que comenzó con tasas de crecimiento empinadas en los 1980s.  La transición del uso del suelo de otros productos y actividades agriculturales, a producción de fruta, tuvo importantes consecuencias para varias regiones, incluyendo Ñuble.  Una de las consecuencias estudiadas de esa transformación es el aumento del precio del suelo; empujado, además, por la composición del paisaje en la región.  Aunque ha habido un importante incremento en la capacidad productiva de fruta en Ñuble, esto es relativamente pequeño en comparación regional y nacional.  Más aún, cuando se considera a productores individuales: 36% de los productores son muy pequeños (5,0 hectáreas o menos)  Aunque relativamente pequeño en tamaño, Ñuble tiene una importante participación en ciertos productos como arándano (21% producción nacional), frambuesa (43% producción nacional), castaña (72%), entre otros.  El 80% de la fruta se transforma en algún tipo de producto congelado.

 En términos de la estructura de negocios de los productos almacenables, aunque 40% de las empresas produce confitería/mermelada, por total de kilos de fruta procesada y por el número de empleados, las empresas de deshidratación y congelados son mucho más prometedoras en Ñuble.  Las tasas de exportación en Ñuble de fruta fresca y procesada, han crecido a paso constante, progresivamente moviéndose a segmentos de mayor valor agregado  Como consecuencia, la adopción de nuevas tecnologías y buenas prácticas ha sido relativamente lenta, incluyendo el uso de cámaras frías de almacenamiento y contenedores refrigerados, logística y transporte con control de cadenas de frío, transporte refrigerado por tierra y mar e infraestructura.

Los principales cultivos en el área son berries (arándanos y frambuesas), representando un 21% (blueberries) y 43% (raspberries) importante de la producción de Chile.  Nuevas frutas y nueces plantadas son: castañas, avellanas y cerezas. Con 110.000 toneladas de arándanos frescos exportados en la temporada 2017 18, Chile logró un record en esos envíos. Sin embargo , Perú está aumentando la producción, con mejor productividad y costos más bajos con estacionalidad similar. Se debe poner más atención a las variedades, calidad y posicionamiento de marca.  Viveros: Falta de innovación genética para diversificar y mejorar variedades.  Nuevos huertos de nueces y avellanas han sido plantados en la región. . La mayoría de las empresas vende a través de distribuido res al comprador final Ferrero. Principal variedad es Giponi También, alguna proporción es tipo Barcelone variety. Los vergeles bien administrados tienen una mezcla de 70% Giponi, 10% polinizador y 20% Barcelona. La producción promedio es de 3300 K por ha, la producción total cerca de 4500 K por ha (diferencia en Giponi podría alcanzar hasta US$1). Nuevas plantaciones de cerezas en el área. Principal variedad, Regina.  Los packing se focalizan en reducir el número de trabajadores y hacer más eficiente el sistema con automatización. Un desafío relevante es la actual falta de trabajadores y de fuerza laboral capacitada.  En el segmento estratégico de la fruta congelada, los productores en Ñuble han enfrentado una reducción de volúmenes. Con un decrecimiento cercano al 40% del volumen, comparado al año anterior. Las empresas grandes como Crops (Bélgica) dejaron el país. Principales productos congelados son: berries, moras, frambuesas. También el espárrago ha retrocedido, dada la fuerte competencia de Perú y la gran producción de Chile y la mantención de reserva del año pasado.  Los productos congelados no se posicionan como producto Premium dado que son vendidos a grandes Retailers internacionales sin tener una marca reconocida.  Problemas laborales afectan a Chile tanto a nivel nacional como en Ñuble. La legislación sin actualizar, la no existencia de un “estatuto temporeros” para trabajadores estacionales. La falta de mano de obra calificada resulta en una baja productividad del trabajo, comparada con Perú donde esta es 30% mayor y 25% menos costosa.  Una industria de la fruta en Ñuble con mayor competitividad tendrá un impacto social positivo: menor migración hacia otras regiones, trabajos mejor pagados y reducción de la inequidades sociales. Las PYMEs agrícolas de Ñuble enfrentan serias restricciones financieras. Los bancos comerciales solo financian proyectos sobre U S$ 3 millones, las PYMEs tienen problemas para acceder a crédito y así tener recursos para potenciar su modelo de negocios.  Los productores de la industria de la fruta de Ñuble se mantienen enfocados en producción primaria y, con notables excepciones, no tienen modelos de negocios que los integren en fases más avanzadas de la cadena de valor, incluyendo la creación de una marca. Muchos agricultores están en una transición desde la remolacha y el trigo a otros cultivos más atractivos comercialmente. Las PYMEs van en desventaja en esta transición debido a sus problemas de acceso a crédito y dificultad para asimilar nuevas tecnologías. Algunos cultivos son más caros de mantener y tienen períodos más largos antes de la primera cosecha, lo cual pone en aprietos a la pyme a pesar del potencial que estos cultivos tienen.  Las PYMEs usan plataformas del gobierno para mejorar su desempeño, como “PROFOs” (Proyectos Asociativos de Fomento), asesorados por el gobierno a través del INIA (Instituto de Investigaciones Agropecuarias).  Las PYMEs difícilmente pueden optar por producción orgánica debido a la alta inversión inicial requerida, renunciando a mercados con mejores precios y márgenes.  Puntos de tensión son la limitada disponibilidad a logística de soporte de la cadena de frio y a compradores spot que compiten por precio y no tienen interés en desarrollar relaciones de largo plazo.  La asociatividad es limitada entre los actores de la industria. Las empresas valoran grupos GTT (Grupos de Transferencia Tecnológica, CORFO) que ofrecen entrenamiento, conocimiento y nueva tecnología, aunque coordinando PROFOs se considera engorroso.

 El agua disponible en la zona es limitada. La sequía ha sido severa, con déficit de 80% 90% de las necesidades de la agricultura . Es prioritaria la construcción de reservas para irrigación, por ejemplo Zapallar, La Punilla y Chillán, para asegurar que los pequeños agricultores sigan operando.  El producto orgánico recibe un precio Premium, las Pyme no tienen los recursos financieros ni capacidades para reentrenar a los trabajadores, obtener las necesarias certificaciones internacionales y desarrollar el esfuerzo necesario entre los productores para desarrollar una etiqueta de marca orgánica. El no cumplimiento de un productor amenaza la certificación orgánica de la marca para toda la región. El riesgo reputacional es alto.  El sector enfrenta falta de trabajadores especializados. Faltan conocimientos en fertilización, manejo del suelo, irrigación y “ agricultura inteligente”. Tecnologías de agricultura inteligente: sensores remotos, irrigación, uso de imágenes de satélite o aéreas para análisis, etc Los asesores, en ocasiones, tienen poco conocimiento específico en arándanos y avellanas. Falta de investigación para mejorar variedades de cultivos.  No hay posicionamiento denominación de origen ni posicionamiento de marca para frutas de Ñuble. Los productores en ocasiones venden a intermediarios informales por mejores precios y no se comprometen a abastecer a los productores de fruta congelada. INDAP ha tratado de facilitar alianzas entre productores de fruta con productores de congelados, con limitado éxito.

La producción de fruta fresca y procesada es una actividad económica relativamente nueva en Chile, que empezó a principios de los 80: Hoy en día, Chile es uno de los más grandes exportadores de frutas y vegetales del mundo. Sin embargo, esta actividad es relativamente nueva, comenzando su producción cerca de 1980 para fruta fresca y 1985 para fruta procesada.

La transición a producción de fruta cambió el uso de la tierra en Ñuble, incrementando los precios de la tierra agrícola. Un ejemplo de la transformación de una comuna tradicionalmente productora de bienes primarios: La transformación más importante en el uso del suelo en Chile sucedió entre 1975 y 1997 con un importante aumento de 161% de suelo designado a la producción de fruta por un cambio total de 262,4% más suelo durante todo el periodo. Esto contrasta con la baja significativa de suelo para cereales -43,1% cultivo industrial -44,6% y legumbres y tubérculos -66,5%.

Durante el periodo 1997 a 2007 la producción de cereal decreció 43% cerca de 360 k ha menos) Mientras que algunos cultivos industriales, como el girasol y la canola, que básicamente desaparecieron para 2007 -70% y -95%. Mientras iba comenzando la transición hacia la producción de frutas y flores.

La natural geomorfología de la región y la transición a cultivo de frutas generó un aumento en el precio del suelo: De acuerdo con diferentes entrevistas con productores de frutas en la región, uno de los principales obstáculos para el crecimiento en el segmento (y otros segmentos) es el aumento del precio del suelo. Esto podría, potencialmente, explicarse por la escasez de suelo apto para procesos de agricultura:

Datos de árboles frutales en Ñuble:CALCULAR PARTICIPACION

De plantación de fruta en Ñuble. La industria de la fruta tiene la capacidad de transformar las actividades económicas de una región, con la introducción de más industrias de procesamiento.

La capacidad productiva de fruta en Ñuble es relativamente pequeña comparadas con otras regiones de Chile: Aunque las regiones como Maule u O’Higgins debieran ayudar a establecer los objetivos en los planes futuros de Ñuble.

Los grandes productores (más de 50 hectáreas) concentran la mayor parte de la producción de fruta. Los productores de Ñuble que tiene menos de 5,0 ha., concentran el 36% de la producción.

Ñuble tiene una participación importante en la producción de arándanos, frambuesas, castañas y moras.

Cerca del 80% de la fruta procesada (segmento almacenable) va al segmento estratégico de fruta congelada:

Distribución de fruta total designada a la agroindustria por tipo de proceso (Ñuble tomado de Bio Bio) BUSCAR EN CIREN

Las dos principales compañías de procesamiento de fruta concentran el 66,5% del procesamiento total en Ñuble. BUSCAR EN CIREN

Distribución de fruta procesada por cultivo, incluyendo mercado de destino.

Estructura de la Industria en Ñuble para el segmento de fruta procesada (segmento estratégico Almacenable).

De acuerdo al Catastro de Ia Industria de la Fruta en 2016, hay 92 empresas en el Segmento Fruta Procesada en Ñuble, de los cuales 36 son consideradas artesanales y 56 industriales.

Aunque en Ñuble, la mayoría de las empresas (40%) en el segmento de fruta procesada produce confites/mermeladas –seguido de frutas congeladas (36%) y enlatada (9%). Este tipo de empresas es significativamente de pequeña escala; con solo 1 o 2 empleados y entre 40 y 700 kg. de fruta por año procesado. Su mercado de destino es interno.

El crecimiento de las exportaciones de fruta fresca y congelada ha sido gradual. La fruta fresca alcanza mejores precios en mercados internacionales antes que la fruta procesada.

El segmento que entrega producto fresco al consumidor final deben seguir un ciclo de procesamiento que requiere de la mayoría de las actividades en la cadena de valor el uso de enlaces “justo a tiempo” (24 48 hrs ). Esto significa que la producción comienza a perder valor a medida que pasa el tiempo en cada actividad. Por esta razón, es muy importante adoptar las tecnologías y mejores prácticas necesarias para ser competitivos en este segmento: Dado que la principal producción de fruta fresca de Ñuble incluye frutas de perecibilidad moderada a alta, las actividades de procesamiento de a) limpieza, b) gradación, c) almacenamiento en frío, d) tratamiento a alta presión, y e) tratamiento a pulso eléctrico, son importante para ser competitivo a nivel internacional y deben desarrollarse eficientemente y just in time, dado que se exporta el 90% de los productos.

Según entrevistas hechas en noviembre de 2018, los productores destacaron 3 actividades principales que faltan en la región respecto de la industria de la fruta:

1. Cámaras de frío (containers y depósitos)

2. Cámaras de frío en logística y transporte

3. Mejoras y disponibilidad de caminos y botes en cadenas de fríos.

Las PYMEs son las más afectadas por la falta de acceso a una bien manejada cadena de frío.

Evolución de la Cadena de Frío en Transporte y Logística para la Industria de la fruta en Ñuble: El transporte y servicios logísticos han crecido significativamente en los últimos 10 años, pero el suministro para la cadena de frío permanece limitado. Esto aplica a los exportadores así como también al mercado local

La infraestructura de caminos y servicios de transporte están bajo el nivel óptimo afectando el rendimiento de la industria de la fruta: El número de caminos no pavimentados (6,7k km) es 3 veces más grande que el número de caminos pavimentados (2,2k km). Stakeholders mencionan: “esta situación puede dañar su producción cuando se mueven a los mercados de destino”, Hay acuerdo en que existe la necesidad de “impulsar inversiones en esa dirección”.

De acuerdo a los entrevistados los puertos que sirven a la región de Ñuble no están equipados para recibir producción de frutas. Esto especialmente en el caso de productos “justo a tiempo”. Actualmente los productores deben pagar costos extra en transporte para entregar sus productos a tiempo y con la mejor calidad posible.

ÑUBLE es un actor pequeño pero relevante en las frutas globales, sobresaliendo en el crecimiento global, con una significativa ventaja competiva revelada (VCR), excepto en “otras frutas”.

-Ñuble tiene una alta VCR en todas sus exportaciones de fruta, excepto en “otra fruta” donde la VCR es <1.

-Ñuble tiene >1,5% de las exportaciones de mora/frambuesa congeladas del mundo

-Ñuble sobresale en el crecimiento global, con una VCR significativa… excepto en “otras frutas”

La exportación de fruta explica el 48,9% de las exportaciones totales de Ñuble, con arándano rojo y azul fresco representando el 40% de la exportación de fruta. Buscar actualización de estos datos

Las frutas de Ñuble son exportadas a mercados altamente sofisticados, con solo unos pocos exportadores con altos niveles de supervivencia

Las frutas de Ñuble están cerca del consumidor final, pero se mantienen mayormente no sofisticadas:

-La sofisticación de productos Hausmann, Hwang, y Rodrik 2006 estiman la sofisticación de productos basado en el nivel de ingreso del país que lo produce Si un producto, por ejemplo un motor de combustión interna, se produce mayormente en países ricos, ese producto se revelaría como “ y sofisticado Esta medida de sofisticación basada en resultado se llama PRODY

-Upstreamness Antras, et al 2012 crean medidas de upstreamness (distancia del usuario final) Esta medida pretende mostrar dónde en la cadena de valor se para una industria Una medida de 4 significa que el producto está lejos de su consumidor final, así es que necesita mayor procesamiento para alcanzarlo Una medida de 1 representa lo más cercano que una industria puede estar de su consumidor final no es necesario mayor procesamiento para que el producto pueda ser consumido.

Ñuble ha tenido éxitos disparejos en el tiempo al mejorar la calidad de sus principales exportaciones de fruta.

-La calidad del arándano congelado y cereza fresca ha bajado

-La calidad del arándano freso y la mora congelada no ha cambiado

-La calidad de la manzana fresca y la castaña ha mejorado

En el segmento estratégico A1 se incluyen arándanos congelados, kiwis. Las exportaciones de Ñuble en arándanos, kiwis y otros buscan altos precios y mercados altamente sofisticados (EEUU y Nueva Zelandia)

Ñuble exporta arándanos, kiwis y otros congelados a una gran cantidad de destinos pero aún está poco diversificado en comparación con sus principales competidores.

Ñuble exporta arándanos, kiwis y otros congelados a los mercados más grandes y sofisticados del mundo

Ñuble tiene una baja participación en sus principales mercados de destino -EE.UU.- y su precio unitario es superior al de sus competidores

Ñuble ha declinado la calidad (precio unitario) en los últimos 5 años.

El segmento estratégico A1 incluye fresas congeladas. Sin embargo las exportaciones de Ñuble de fresas congeladas a mercados altamente sofisticados han alcanzado precios bajos (EEUU y Canadá).

Ñuble exporta fresas congeladas a un gran número de destinos pero aún está poco diversificado en comparación con sus principales competidores.

Ñuble exporta fresas congeladas a los mercados más grandes y sofisticados del mundo

Ñuble tiene una baja participación en sus principales mercados de destino -Canadá- y su precio unitario es ligeramente inferior al de sus competidores

Ñuble ha mejorado la calidad (precio unitario) en los últimos 5 años

Cadena de Valor Ideal para el Segmento Estratégico de “Fruta Fresca de Uso Diario” (B1)

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Actual cadena de valor en Ñuble para el segmento estratégico de Frutas “Frescas para uso diario” (B1)

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Los productos del Segmento Estratégico B1 incluyen arándanos rojos y azules frescos… pero la exportación de Ñuble de ellos busca precios bajos en mercados altamente sofisticados (EEUU y UE)

La exportación de Ñuble de arándano fresco está poco diversificada comparando con sus competidores, pero llega a los mercados más importantes del mundo

Ñuble exporta arándano fresco a los mercados más grandes y sofisticados en el mundo

Los precios del arándano fresco de Ñuble son relativamente bajos en su destinación más importante – EEUU. Tiene poca participación de mercado allí

Ñuble no ha sido capaz de mejorar la calidad (precio/unidad) en los últimos 5 años

Los productos bajo el Segmento Estratégico B1 incluyen manzana fresca… pero la exportación de Ñuble de manzana busca bajos precios (aunque mejorando) en mercados altamente sofisticados (EEUU y Países Bajos)

Ñuble exporta manzana fresca a un alto número de destinos, pero está pobremente diversificada comparada a sus competidores más importantes

Ñuble exporta manzana fresca a los mercados más grandes y sofisticados en el mundo

Ñuble tiene una baja participación en su principal destino – EEUU – y su precio unitario es más bajo que sus competidores

Ñuble ha mejorado la calidad (precio/unidad) en los últimos 5 años

Los productos bajo el Segmento Estratégico B1 incluye cereza fresca, pero la exportación de Ñuble de esta busca precios bajos en mercados altamente sofisticados (EEUU y China)

Ñuble exporta cereza fresca a un alto número de destinos, pero está pobremente diversificada comparando con sus principales competidores

Ñuble exporta cereza fresca a los mercados más grandes y sofisticados en el mundo

Ñuble tiene una baja participación en su principal mercado de destino – China- y tiene un precio unitario menor al de sus competidores

Ñuble ha bajado la calidad (precio/unidad) en los últimos 5 años

Los productos bajo el Segmento Estratégico B1 incluyen kiwi fresco, pero la exportación de Ñuble de estos busca precios bajos en mercados altamente sofisticados.

Ñuble exporta kiwi fresco a un alto número de destinos, pero está pobremente diversificado comparando con sus principales competidores

Ñuble exporta kiwi fresco a los mercados más grandes y sofisticados en el mundo

Ñuble tiene una baja participación en su principal Mercado de destino – Italia-, y su precio unitario es menor que el de sus competidores

Ñuble ha mejorado levemente la calidad (precio unitario) en los últimos 5 años

Los productos bajo el Segmento Estratégico B1 incluyen castaña fresca, pero la exportación de Ñuble de estas busca precios bajos en mercados altamente sofisticados (Francia e Italia)

Ñuble exporta castaña a un gran número de destinos, pero está pobremente diversificado comparado con sus principales competidores.

Ñuble exporta castaña a los mercados más grandes y sofisticados en el mundo

Ñuble tiene una participación relativamente baja en su principal Mercado de destino – Francia- y su precio unitario es menor al de sus competidores

Ñuble ha mejorado la calidad (precio unitario) en los últimos 5 años.

Opciones estratégicas de reposicionamiento para Ñuble: Tendencias de demanda relevante en mercados internacionales (Fruta) 1

• Aumento de la conciencia sobre sustentabilidad y agricultura orgánica.

• Entre los atributos sustentable por los cuales se paga más en fruta fresca, están: natural, orgánico, producción sustentable, comercio justo y local.

• Nuevo perfil del consumidor: Joven, vive en grandes ciudades, dinero disponible. Se alimenta pensando en mejorar su vida. Es hiperconectado. Cree en un mundo mejor.

• El consumo de comida deshidratada, congelada y enlatada crece sobre el promedio de la Industria de Comida Procesada. (Euromonitor).

• El mercado de platos preparados ha crecido más de 14% en los últimos 5 años (Food Navigation). Mercado estimado de 30.000 millones de euros (Food For Thought).

• Solo 15% de los chilenos come frutas y vegetales, de acuerdo a la encuesta de salud 2017.

• ¾ de la población (74%) sufre de obesidad.

• 86.7% de la población es sedentaria, una condición que afecta mayormente a mujeres (90% de ellas, contra 83% de hombres). El dato es más grave para la población de más de 15 años.

• Hay proyectos para promover el consumo: 5 al día (Inta), Elige Vivir Sano, pero no están siempre articulados.

• Hay una relación cercana entre el consumo de frutas y vegetales con el cambio climático y la sustentabilidad del planeta, por lo que los expertos proponen que se “debería doblar el consumo de frutas, vegetales, frutos secos y legumbres”. 18 de Octubre: día nacional de frutas y vegetales en Chile.

• De acuerdo con Chile Saludable, sobre 70% de la población declara que quiere cambiar sus hábitos a una dieta más saludable.

Tendencias Relevantes para Ñuble Comparación entre el consumidor tradicional y el consumidor consciente de la sustentabilidad (frutas).

Consumidor tradicional: • Consideraciones precio/calidad determinan las decisiones de compra.

• Sólo economías de escala y altos volúmenes permiten ofrecer calidad a bajo precio.

• Intermediarios y actores con cadenas de suministro globales pueden lograr esta propuesta de valor.

• Bajo esta configuración de cadena de valor, miles de pequeños oferentes, productores y tomadores

de precio están más expuestos a las fluctuaciones del precio internacional. Recibiendo como resultado márgenes bajos.

Consumidor consciente: • Salud, mejora en sus vidas, comercio justo determinan decisiones de compra. • Prefieren comprar directamente de productores. • Son un nicho de mercado poco atractivo para las multinacionales. • Los productores pequeños están cercanos a la demanda final y encuentran muchas más opciones para generar valor via marca y estrategias de nicho.

• El productor pequeño tiene una cadena de valor mas relacional con mejores oportunidades de negociación y mejores márgenes.

Tendencia relevantes para Ñuble: Trazabilidad y digitalización para la industria de la fruta

La trazabilidad del producto, rastreo y tecnología blockchain se espera tengan mayor

relevancia para: la estructura de las cadenas de abastecimiento para agricultura, la industria

de procesamiento de alimentos y las interacciones con consumidores finales.

• La creciente demanda por plataformas y soluciones para conseguir completa trazabilidad de los

productos alimenticios a lo largo de la cadena de suministros y las crecientes instancias de fraude

alimenticio en muchos países, son los factores más relevantes para apoyar la necesidad de

aplicación de la trazabilidad, seguimiento del producto y tecnología blockchain (seguridad).

• Sistemas de pago y liquidación basados en Blockchain para el mercado agrícola y suministro de

alimentos, se proyecta que crezca significativamente en los próximos 5 años.

• La incertidumbre en regulaciones y estándares es el factor más relevante en impedir el

crecimiento tecnologías blockchain en agricultura y suministro de alimentos a nivel global.

• La digitalización es otra tendencia clave en la cadena de valor de negocios agrícolas a nivel global.

Los pequeños productores enfrentan desafíos importantes para invertir y conectarse a plataformas

digitales.

Opciones de reposicionamiento estratégico para Ñuble: compensaciones entre Rentabilidad vs Complejidad para cadenas de valor de fruta fresca y canales de distribución

Diagrama, Gráfico de burbujas

Descripción generada automáticamente

Opciones de reposicionamiento estratégico para Ñuble: compensaciones entre Rentabilidad vs Complejidad para cadenas de valor de fruta fresca y canales de distribución

Intermediario: Ventaja: Los intermediarios siempre compran y en grandes cantidades

Vender a aliados: Ventaja: Pequeñas cadenas especialista compran a un precio más alto, dado su dependencia de las frutas y vegetales que compran.

Mercado de agricultores: Ventaja: Estar en contacto directo con el consumidor final permite monitorear la demanda y desarrollar relaciones de largo plazo.

Estrategia directa: Ventaja: Al ofrecer un servicio conveniente, es posible cobrar por este e ir más allá del producto vendido.

Experiencia: los márgenes son muy altos.

Buscar agentes de la cadena de valor genérica de la fruta.

Desafíos en la cadena de valor en Ñuble para la industria de la fruta:

Viveros: • Los Royalties agregan costos de producción. • Limitado desarrollo genético. Las Universidades no tienen programas dedicados. • Limitada interacción entre producción e investigación

Producción: • Problemas de fragmentación y falta de economías de escala eficientes. • En promedio 20ha por granjero, necesidad de consolidar 1000 para tener economías de escala, reduciendo costos y mejorando la competitividad. • Falta de gestión profesional y capital humano calificado. • Falta de conocimiento técnico en fumigación, administración de la fruta. • Agua para irrigación/fertilización, gestión de aguas (ríos, reserva “Punilla”).

Packing: • Empresas de packing empaquetado varían en calidad y servicio. • Buen empaquetado permite diferenciación por producto para participar en mercados nicho.

Distribución/logística: • Incertidumbre sobre capacidades de operación de los puertos supone mayores riesgos en la cadena de suministro. • Necesidad de mejorar infraestructura de los puertos.

Venta y marketing: • Falta de coordinación de esfuerzos en los diferentes niveles de la industria. • Ausencia de reconocimiento de marca y certificación de origen. • Falta de una estrategia coordinada a nivel regional entre actores de la industria, públicos y privados.

Recomendaciones para el reposicionamiento del segmento estratégico Fruta Fresca (B1) … a ser evaluado en una Iniciativa de Reforzamiento Competitivo (RCI)

Interfaz de usuario gráfica, Texto

Descripción generada automáticamente

Recomendaciones para el reposicionamiento del segmento estratégico Fruta Congelada (A1) … a ser evaluado en una Iniciativa de Reforzamiento Competitivo (RCI)

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

Opciones de reposicionamiento estratégico para Frutas y recomendaciones preliminares

Imagen que contiene Tabla

Descripción generada automáticamente

Complementariedad entre reposicionamiento de turismo y agricultura en la región de Ñuble

Posicionar Ñuble como el destino de "Calidad de vida" en Chile con un ecosistema saludable, basado en productos frescos y dieta mediterránea. Posicionando la región como un destino turístico para la cuna de una alimentación saludable y el bienestar, para atraer vacaciones cortas y turismo de aventura.

Recomendaciones preliminares para todos los segmentos estratégicos

 Política de agua, gestión e infraestructura. Gestión de ríos, reservas, que pudieran crear otras áreas para desarrollo de la agricultura. Manejo de residuos.

 Mejorar acceso, caminos rurales, caminos internos.

 Mejorar digitalización, con programas y mejor infraestructura de IT y mejorar cobertura de internet.

 Implementar un programa de innovación en el cluster de compañías para diversificar el mix de productos/servicios dentro de empresas cluster para adquirir reconocimiento de marca en mercados internacionales consolidados.

 Conducir ejercicios de segmentación estratégica para diseñar y desarrollar productos y servicios, tendencias emergentes, a las necesidades de los clientes y mercados finales.

 Invertir en desarrollar mano de obra especializada, prácticas agrícolas y capacidades de gestión en la cadena de suministro . Promover el desarrollo de capital humano en todos los niveles educativos: técnicos, secundarios y universitarios.

 Desarrollar asesoría e inversión en programas para introducir sistemas de en la cadena de valor de la fruta en Ñuble.

 Facilitar acceso a crédito para inversiones en modernizar la cadena de valor de la fruta e ir hacia una mayor trazabilidad y certificación orgánica.

 Establecer un sistema de inteligencia de mercado para PYMEs y start ups en para la fruta en Ñuble.

 Programas para promover la asociatividad y mejorar el capital social entre las compañías agrícolas en Ñuble.

 Mejorar articulación interinstitucional entre el sector privado y el público.

 La mayoría de los productores compite en el segmento del ingrediente industrial, que esta caracterizado por commodity, donde las grandes compañías de la cadena de suministro tienen un gran poder de negociación.

 Las empresas necesitan apoyo técnico y asistencia para perseguir diferenciación de producto y entrar segmentos de mayor valor a través de un mix final de productos conveniente y cercano al consumidor final.

 Entregar asistencia y entrenamiento técnico y asesoría en terreno para sistemas de fertirrigación, gestión bajo condiciones de estrés y uso eficiente de aguas.

INDUSTRIA DE LA CARNE

Buscar data de producción global de carne en INFOSTAT Crecimiento lento de la demanda global revela oportunidades para carne de res sustentable

La producción de carne porcina se concentra en China, mientras que su consumo en China y Japón

China, EEUU y Brasil lideran la producción mundial de pollo. China es el principal mercado para el consumo, seguido de Arabia Saudita y el Reino Unido

**Tendencias en la Demanda Global e Impulsores de la Industria en Carne de Res**

Texto

Descripción generada automáticamente

**Tendencias Globales de la Industria de la carne: productos sustentables de alta calidad**

• Los pequeños actores son capaces de competir en nichos específicos.

• La aplicación de métodos de agricultura regenerativa y buena fertirrigación mejoró la capacidad de retención de agua, revierte procesos de desertificación y reduce impacto ambiental negativo.

• A los consumidores de este segmento les interesa comer menos carne, pero fijándose en productos buenos para el medio ambiente, la salud del animal y el bienestar humano. Responden a una proposición de valor completamente nueva comparados a los consumidores tradicionales.

• Consumidor interesado en mejorar la calidad del producto.

• La demanda por carne sustentable es más sofisticada y puede permitirse precios más altos que el de los productos tradicional de carne engordada con grano.

**Tendencias Globales de la Industria de la carne: proteínas basadas en plantas**

• El costo de proteínas será 5 veces más barato para 2030 que la proteína animal existente.

• Las proteínas basadas en plantas serán de mayor calidad y costarán menos de la mitad para producir lo mismo que el producto animal que reemplazan. Su impacto en la industria de crianza animal será profundo. (ejemplo NotCo)

• De acuerdo con RthinkX, para 2030 el número de vacas en EEUU habrá caído 50%.

• Innovación y I&D impulsan la reconfiguración de la industria. Avances rápidos en biología y fermentación precisa, permiten programar microorganismos para producir casi cualquier molécula orgánica compleja, haciendo posible el desarrollo de proteínas basadas en plantas.

• Los beneficios ambientales serán profundos, con una reducción neta de gases invernaderos en EEUU cayendo 45% para 2030.

Tendencias Globales de la Industria de la carne: carne cultivada en laboratorio

• La industria de carne cultivada crece rápidamente

• A diferencia de la carne de base plantas, el cultivo de células tiene el potencial de producir productos de carne idénticos a aquellos producidos por faenamiento animal pero más eficientemente y a una fracción del costo ambiental.

• Grandes desafíos para el desarrollo de la carne cultivada son el costo, la escala y la ausencia de un marco regulatorio. Los emprendimientos están invirtiendo fuertemente para reducir costos de producción para alcanzar una producción costo eficiente, aunque este proceso puede tomar varios

años para convertirse en una realidad.

• Los primeros productos de carne cultivada en laboratorio podrían aparecer en restaurantes selectos en lanzamientos limitados.

Tendencias: La aparición del consumidor global socialmente consciente está cambiando las dinámicas de la industria en agronegocios y su cadena de valor, incluyendo la carne

El consumidor global, consciente de lo social, busca: salud, conveniencia, sabor, sustentabilidad social y medioambiental, también en productos cárnicos: Estándar y su definición.

Estándar orgánico: ● Sin pesticidas, fertilizantes basados en petróleo o en aguas residuales lodo, herbicidas ● Sin ingeniería genética, antibióticos, hormonas de crecimiento, o irradiación ● Sin sustancias prohibidas aplicadas a la tierra en los últimos 3 años

Estándar sustentable: ● Cumplimiento con principios generales en practicas de negocios y cultivo, responsabilidad social y ambiental. ● Las emisiones de gases invernaderos de carne o cultivos se minimizan, la materia orgánica del suelo se mejora, se protege la biodiversidad de la granja. ● Calidad y suministro de agua se mantiene o mejora; la producción de desechos se maneja responsablemente (sin quemas excepto legales, usos de agroquímicos monitoreados y usados según recomendaciones profesionales).

Sin OGM: ● Sin OGM en cultivos ● Logística segregada ● Permite uso de pesticidas o fertilizantes.

Consciente del Medio Ambiente: Productos verdes que son buenos para el medio ambiente

Socialmente Consciente: Pagaría más por productos socialmente responsables, interesado en el origen de los productos

Hay 5 Segmentos Estratégicos principales en la Industria Global de la Carne de res:

Ñuble produce mayormente productos de carne genéricos y no diferenciados, mientras que pocos

Productores venden carne de alta calidad a un mercado de nicho pequeño o local especializado

Entrevistas en la industria de la carne

Gobierno: SAG, Faenacar

Organizaciones e investigación: • Feria Lircay • Aprocarne • Universidad UdC Pedro Pablo Rozas

Cámaras y asociados: • Asociación de Exportadores • Asociación de cecineros

Empresas y asesores: • Carnes Nuble • Ganadera Cardal • Feria Ganadera de Ñuble • Longaniza Pincheira • Mercado central • Sociedad faenadora • Cecinas Villablanca • Longanizas Castaño • Hacienda Pullami • Bengoa

Revisión de la industria de la carne en Ñuble

• Existencias han sido estables por años, y bajando últimamente. Este es un sector atomizado.

• Los mataderos compiten por cabezas de ganado, muchos venden en punto para mercado masivo.

• Los líderes de la industria han dejado las instalaciones en Ñuble para ir a Valdivia, por mayor cantidad y mejor acceso a suministro de ganado.

• Regulaciones laxas sobre la seguridad alimenticia desincentivan a los productores a obtener certificados de exportación y se enfocan en el mercado local.

• Industria no está integrada verticalmente.

• Industria fragmentada, muchos pequeños negocios con pocas cabezas.

• Solo 20% de existencias de ganado son para carne, mientras que existencias porcinas son 100% para ello.

• Alto reconocimiento de marca a las longanizas de Chillán.

**Hechos relevantes de la Industria de la Carne en Ñuble**

Existencias en Chile de ganado y cerdo se mantienen relativamente estables en los años, con un importante descenso en la producción para ambos desde 2012. Solo 20% de existencias de ganado en Chile son para producción de carne; distinto al cerdo donde toda la existencia es para ello

La carne porcina nacional satisface casi totalmente la demanda interna, con muy pocas importaciones. En contraste, la demanda doméstica por carne de vacuno es abastecida en un 50% por la producción chilena y el 50% restante por importaciones.

El país de origen de la carne vacuna importada fluctúa significativamente año tras año; y también las tendencias históricas de exportación chilena, que no se caracterizan por relaciones de largo plazo en la cadena de valor de la industria. Esto impone una competencia por precio de cierre entre productores de distintos países.

Esta competencia por precio de cierre crea una relación volátil entre los distintos actores de Mercado, los que son muy sensibles al cambio de precio. Esta volatilidad de precios afecta a productores y a consumidores finales.

Con competencia basada en precios, sólo las empresas con grandes economías de escala y eficientes pueden sobrevivir en los mercados doméstico e internacional.

La participación relativamente pequeña de Ñuble en el mercado nacional e internacional hace que los productores de vacuno tengan dificultades para competir.

Los mayores problemas a la producción de Ganado, causa de su declinación, en Ñuble están relacionados a 1) Cadena de valor fragmentada y transaccional, 2) Baja calidad del suelo para alimentación de ganado, 3) Pequeño tamaño de las granjas, 4) sequía y poca infraestructura para el agua, y finalmente 5) Baja rentabilidad.

La industria de la carne en Ñuble solía estar dominada por grandes empresas como Carnes Ñuble para res y Agrosuper para cerdo.

Hay un mercado de longanizas tradicional en Chillán con buena reputación a nivel local, las a pesar de que solo se distribuyen en Chile obtuvieron el premio internacional de Trade Leaders. La producción de longaniza es hecha por pymes, la calidad y escala de producción varían, y las empresas tienen habilidades comerciales limitadas. Algunas empresas están comenzando a distribuir online.

 La combinación en Ñuble de sequía (falta de infraestructura de irrigación), fragmentación, baja rentabilidad, y otros, fueron algunas de las razones por las que se redujo la producción de Ganado.

 La calidad del suelo y el tamaño de las operaciones parecen ser las principales limitaciones para aumentar la escala de producción de carne en Ñuble. Las pequeñas granjas varían en consistencia, calidad, como también en tipos de corte.

 Las empresas grandes (Agrosuper, Carnes Ñuble) tienen una cadena de valor integrada verticalmente desde ganadería, procesamiento , distribución, y ventas online.

En 2018 Carnes Ñuble cerró su planta procesadora en Ñuble. Desde Ñuble, solían comprar el Ganado para matanza y no eran dueños de él.

 Las pymes obtienen precios más bajos por sus productos dado que no tienen un ecosistema integrado ni una propuesta de marca orientada a segmentos específicos. 

 Ñuble tiene una participación pequeña y en declinación de inversión extranjera.

Internacionalmente es una industria altamente consolidada con grandes procesadores de carne que influencia los precios y términos contractuales a nivel global.

Varios esfuerzos de asociatividad se han intentado para la industria de la longaniza, los que han fallado por problemas de confianza. Ahora se está implementando una nueva asociación. El sector, que aunque tiene alto reconocimiento, no tiene estándares comunes de calidad y seguridad para sus productos. Así como también carece de una plataforma común para marketing y Desarrollo de marca.

Los remates en ferias locales son el principal canal de comercialización (78% de los casos), lo que impone limitaciones y competencia de precios al productor de ganado.

La predominancia del remate como principal canal de distribución en Ñuble y Bío Bío afecta los estándares sanitarios y de seguridad de alimentación así como también genera una alta variabilidad en la calidad del Ganado. Las utilidades no son igualmente distribuidas en la cadena de valor.

Dados los cambios en el uso del suelo (de criar ganado a cultivar fruta), el cambio climático y la alta competencia por compra de ganado, Carnes Ñuble decidió trasladar toda su operación a sus instalaciones en Valdivia.

Hay un desbalance entre demanda y oferta por materia prima para matanza industrial. El exceso de demanda crea alta competencia de precios en la compra de ganado, erosionando los ya bajos márgenes de los procesadores de carne.

A pesar de los altos precios de Ganado que los productores tienen durante el exceso de demanda en Ñuble, la producción de Ganado en Chile (crecimiento y engorda), permanece comparativamente menos rentable en Chile respecto de del resto de países del MERCOSUR.

El mercado tradicional de longanizas está fragmentado, principalmente formado por pymes. El sector tiene buena reputación en Chile y es bien conocido nacionalmente por la calidad de sus productos.

El sector enfrenta dificultades: acceso a tecnología, falta de sello de calidad y designación de origen, estándares de calidad, limitado acceso a buena materia prima, inspección de calidad apropiadas.

Se ha creado la nueva asociación “Asociación Gremial de Cecineros” con cerca de 20 empresas de longaniza.

Falta de poder de compra entre manufactureros de longaniza comparado con Agrosuper que tiene una posición dominante en el mercado local y puede influenciar precios y stocks, enfocado principalmente en el mercado de exportación a China.

Hay esfuerzos individuales por alcanzar nuevos mercados y clientes vía telemarketing y WhatsApp. Se usa comúnmente la entrega a domicilio como principal canal de distribución.

Un relajado marco regulatorio nacional para la producción de carne bovina desincentiva a los productores a buscar certificación para exportaciones y enfocarse en mercados internacionales

 Las exportaciones necesitan contar con trazabilidad, cumplimiento de estándares de seguridad alimentaria y regulaciones de manipulación (PABCO). Lo anterior agrega costos haciendo más caro exportar. El sistema PABCO es más o menos complejo y/o restrictivo dependiendo de la destinación de la exportación con Europa siendo el mercado con los mayores requerimientos --. Mientras la carne que se vende en el mercado local no sea sometida a los mismos requerimientos de la carne que se exporta, la disponibilidad de ganado de calidad permanecerá limitada.

 Marco regulatorio diferente para carne de consumo doméstico y de exportación.

Las regulaciones para consumo doméstico no imponen el no uso de anabólicos en carne ni antibióticos o abono de pollo en alimento de ganado. Esto hace que en la práctica la producción de PABCO B, donde se usan estos insumos, puede ser 25% más barata que la de PABCO A. Sin embargo el precio de venta es, en el mejor de los casos, solo 5% a 10% más alto que PABCO A en el mercado doméstico.

La producción de terneros en Chile es atomizada, siendo casi 50% la de pequeños productores (con menos de 30 vacas), la gran mayoría enfocada in carne de baja calidad (PABCO B) La fragmentación de la producción complica la logística de la cadena de suministro e incrementa los costos dada la necesidad de agregar producción de una gran cantidad de pequeños productores.

En general, estos productores de terneros no tienen estímulos para producir terneros de PABCO A, alta calidad. Dado que la diferencia de precio del ternero PABCO A no es suficiente ni ha sido estable en el tiempo. Si a esto se agrega la poca capacidad de gestión de los pequeños productores, su resistencia natural a evitar procesos rigurosos y agregar costos adicionales del sistema PABCO, no se presenta el mejor escenario.

Marco regulatorio para la producción de carne de cerdo Source: Asprocer

 La industria empezó a transformarse 30 años atrás, cuando los productores cambiaron de criadores de cerdo a productores de carne de este nuevo cerdo.

 El cerdo es la primera exportación de carne en Chile. El país exporta cerdo a más de 30 destinaciones. Hoy, la industria del cerdo en Chile compite con los productores y exportadores más grandes en el mundo, es el sexto exportador de cerdo a nivel global. El sector se enfoca en el suministro en productos de mayor valor agregado y calidad.

 Chile destaca a nivel internacional por sus regulaciones que no permiten uso de promotores de crecimiento, una posición que es respaldada por la industria. Los requerimientos de salud y seguridad alimenticia del producto, aplican también al mercado doméstico, en defensa de los consumidores de bienestar y los estándares internacionales PABCO.

 El sector de cerdo en Chile ha experimentado un crecimiento significativo:, creciendo de US$ 6 millones en 1995 a US$ 475 millones en 2015. Además, en 2015 se alcanzó un nuevo hito, exportando más de la mitad de lo que se produce.

Hoy 50% de la exportación de cerdo entra en mercados relevantes como Corea del Sur, China, UE y EEUU con tarifas de 0%.

Pero sin duda el factor más importante fue la decisión hecha por un grupo de productores de cerdo, comprometiéndose a una estrategia de inversión de largo plazo para mejorar la calidad y estándares del producto, para crecer y coordinar la producción para entrar a mercados internacionales.

La industria nacional de carne de cerdo satisfice casi completamente todo el mercado doméstico, con importaciones limitadas

Ha habido una significativa variación de los destinos de origen de las importaciones de carne a Chile.

Hay una importante fluctuación en el país de origen y la cantidad de carne importada año tras año Por ejemplo, en 2004 Brasil (línea verde) fue el primer origen de importación de carne de res Mientras que de 2006 al 2009 la participación de Brasil fue casi nula

Los mercados internacionales para Ganado vacuno vivo y carne se han caracterizado por una intensa competencia de precios. (ver precios internacionales)

Con una competencia basada en precios, solo compañías procesadoras eficientes y que produzcan grandes volúmenes podrán sobrevivir en los mercados doméstico e internacional. El pequeño tamaño de la industria de Ñuble no ayuda.

Para entender el alcance de la presión internacional de precios y cómo afecta la producción de carne de Ñuble, es importante definir la participación de Ñuble en el mercado nacional, así como determinar las barreras a la competitividad en la región (buscar datos productivos Ñuble)

La participación de Ñuble en el mercado nacional es relativamente pequeña, con los siguientes obstáculos al crecimiento…

Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamente con confianza baja

Los productores de ganado de Ñuble parecen estar desconectados del resto de las actividades en la cadena de valor. Las subastas en ferias locales son el canal principal de comercialización (78% de casos), las que se rigen por competencia de precios y no permiten crecer vía relaciones estables al interior de la cadena de valor.

Pequeño tamaño de granja, calidad de la tierra, acceso a financiamiento son los principales problemas para la producción de Ganado. Mientras la edad de los agricultores y la sequía son los principales motivos para salir del mercado.

Ñuble produce principalmente carnes de res genéricas, no diferenciadas, mientras solo unos pocos productores venden carne de alta calidad a mercados especializados de nicho

Cadena de valor para la carne tradicional alimentada con grano: Hechos relevantes acerca de la alimentación de ganado con grano:

• Sólo pueden competir los jugadores grandes. Márgen de 1 3% donde solo actores con economía de escala pueden competir. Resto de empresas son tomadores de precio.

• Producción industrial de ganado y producción de carne de res son muy criticadas por sus altas emisiones de metano y gases y problemas de sustentabilidad ambiental.

• La gente está comiendo menos carne de res, en parte por el impacto ambiental. En EEUU, el consumo cambió a 63,5 kg por persona en los 1980s a menos de 50 kg en 2017.

• Hay un importante desarrollo para sustitutos: carne en base a plantas y carne cultivada en laboratorios.

• La industria enfrenta un significativo proceso de disrupción.

Enfoques alternativos para la crianza de ganado: alimentado por pasteo

Hechos relevantes acerca de la crianza de ganado basada en pasto: Ganado ecoamigable, alimentado por pasteo

 Más sano: mejor proporción de ácidos grasos Omega 6 a Omega 3, CLA y antioxidante más alto, sin antibióticos

 Bienestar animal: vaca feliz

 Protección ambiental: evitar contaminación de agua y aire

 Mitigación del cambio climático: emisiones bajas de CO2

 Mejor sabor y gusto (terruño de pasto)

**Opción de reposicionamiento estratégico para Ñuble: Cadena de Valor Ideal para Alimentación por Pasteo**

Producción primaria: Ecosistema protegido que permite a los granjeros criar ganado y preservar condiciones naturales y la vida silvestre. Empresas pequeñas y bien organizadas, y granjeros capaces

de desarrollar canales para atraer consumidores directamente a nichos específicos.

Procesamiento: Instituciones que ofrecen conocimiento y soluciones para hacer frente a desafíos relacionados a la alimentación por pasteo en condiciones climáticas adversas y sequías (I+D KIBS)

Venta y postventa: Demanda sofisticada que entiende los beneficios que tiene la alimentación por pasteo para su bienestar personal, el de los granjeros y el medioambiente, y que están dispuestos a pagar precios premium más altos para obtenerlos

Cadena de valor actual para alimentación por pasteo

Producción primaria: • Ecosistema afectado por la sequía, donde es difícil encontrar y mantener buen pasto. • Lideran grandes empresas, pero hay baja coordinación entre las pymes y sin conocimiento de mercados más sofisticados.

• Mayoritariamente sistemas de engorda.

Procesamiento: • Grandes compañías lideran la transición hacia alimentación por pasteo, pero con una coordinación pobre con las PYMEs • No hay sistemas de trazabilidad.

Venta y postventa: • La gente compra carne sin conocer el origen. • Aquellos que compran orgánico pagan más, pero no obtienen estándar internacional.

• No hay inteligencia de mercado de potenciales mercados sofisticados.

Sitio web

Descripción generada automáticamente con confianza media

Opción de reposicionamiento estratégico para Ñuble: para “Longanizas de Chillán” longaniza tradicional de cerdo, Hechos relevantes acerca de las longanizas de Chillán:

Producción sustentable de longanizas premium hechas en Chillán:

 Origen y calidad reconocidos a nivel nacional

 Mejor sabor y gusto

 Mejores márgenes

 PYMEs competitivas, mejorando administración y capacidades técnicas

 Plataforma común de ventas para mercados internacionales. Mantener distribución individual doméstica

 Producción hecha a mano, tradición y patrimonio

Factores clave:

 Empresas establecidas hace tiempo como Villablanca, Pincheira, Bengoa, y nuevas como Castaños.

 Materia prima principalmente comprada de Agrosuper

 Oportunidad de desarrollar “origen” con materia prima sustentable

Prerequisitos para la cadena de valor ideal para cecinas tradicionales de cerdo:

-Producción primaria: • Personal especialista calificado en prácticas de manejo sustentable. •

Producción trazable con certificación de sostenibilidad. • Sello verde para materia prima. • Uso de energías renovables

-Procesamiento: • Instalaciones con sistemas de manejo de seguridad alimenticio y certificación. • Gama de productos enfocados en “alta calidad”. • Equipos de proceso y automatización de última generación. • Sistemas de manejo sustentable y medioambiental. • Proceso energético eficiente.

-Venta y postventa: • Red bien desarrollada con distribución final y retail • Portal on line efectivo.

Cadena de valor actual para “longanizas de Chillán”

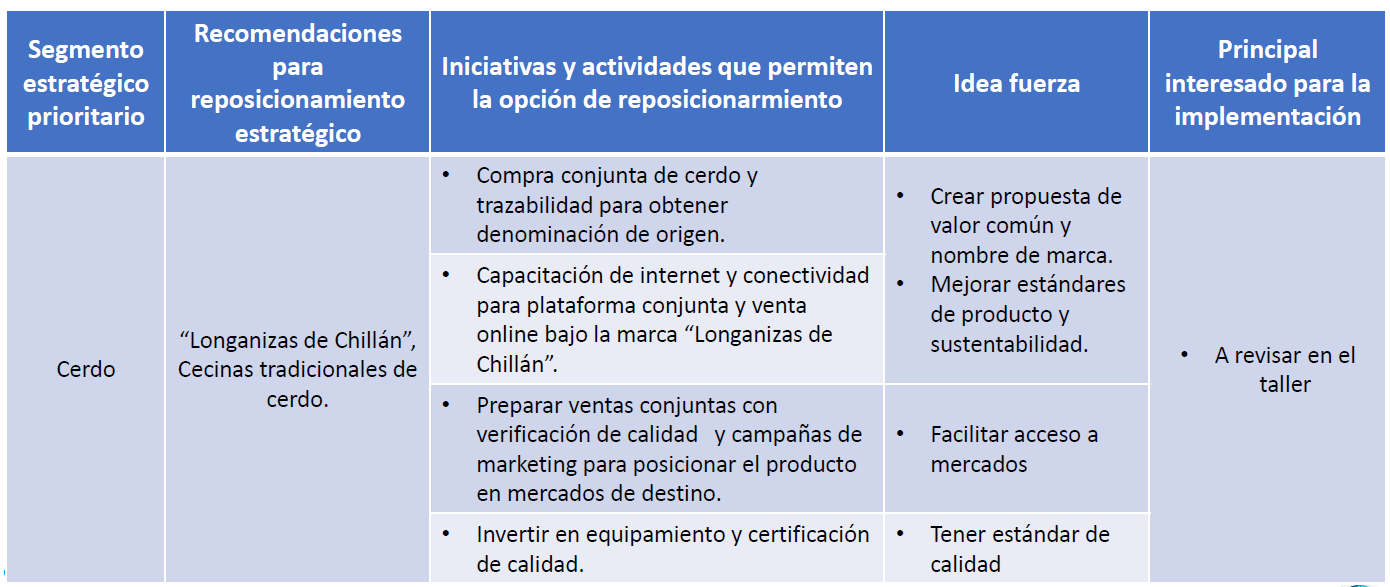
-Producción primaria y abastecimiento: • Origen y calidad variable del cerdo utilizado. • Principal proveedor Agrosuper e importaciones. • Falta de acuerdos de compra conjuntos que aumenten el poder de negociación vis a vis grandes proveedores.

-Procesamiento: • Principalmente equipos reparados alemanes. • Sistemas de manejo de la salud y

seguridad subóptimos en varias instalaciones. • Desigual nivel de calidad de proceso y materias primas . • Predominan técnicas de proceso artesanales. • Diferenciación de producto basada en calidad.

-Venta y postventa: • Marca y calidad de producto reconocidos a nivel nacional. • Ventas directas en el área de Concepción, venta a través de distribuidores en el área de Santiago. • Ventas limitadas por internet, pero subiendo

Recomendaciones para reposicionamiento estratégico en el segmento estratégico Cecinas tradicionales de cerdo. A ser evaluado en una Iniciativa de Refuerzo Competitivo



Resumen de opciones de reposicionamiento estratégico para carne y recomendaciones preliminares

Gráfico de rectángulos

Descripción generada automáticamente con confianza baja

Recomendaciones para todos los segmentos:

 Invertir en infraestructura para agua embalses/reservorios de agua para asegurar suministro

 Capacitación para mejorar habilidades de administración y técnicas conocimiento en operaciones de alimentación por pasteo

 Financiamiento accesible para apoyar transición a alimentación por pasteo

 Mejorar coordinación entre Instituciones públicas supervisando la industria

 Apoyo para mejorar habilidades de la fuerza laboral en la industria

 Mejorar administración de la producción primaria, agregar tecnología e introducir trazabilidad.

 Invertir en infraestructura vial

 Facilitar acceso a mejores prácticas internacionales y comercialización en mercados nacionales e internacionales mediante

**Yévenes y Andalaft, 2006 Industria forestal**

Los análisis de las cadenas productivas en los territorios dan cuenta de la relevancia que tienen los factores del entorno territorial para el desarrollo de la competitividad de las empresas y por lo tanto, hacen referencia explícita a la necesidad de potenciar los entornos territoriales, a modo de transformarlos en plataformas competitivas para las empresas que compiten en los mercados internacionales. Se vuelve imperativo para las empresas de una determinada región, asumir la óptica de la competitividad sistémica territorial, en la perspectiva de aportar a la capacidad territorial de ser soporte competitivo, bajo una lógica empresarial estratégica, que tienda a incrementar el potencial de rentabilidad de las unidades productivas y a maximizar la utilidad potencial de las operaciones realizadas en el territorio.

Algunas corrientes teóricas señalan que, para fortalecer los procesos económicos, se requiere reconocer que los territorios necesitan desarrollar capacidades competitivas que se construyan a partir de sus propias realidades productivas (Millán; 1994). Esto implica, desde una perspectiva sistémica, que la calidad y grado de competitividad empresarial, es un proceso que se construye a partir del fortalecimiento de los territorios en un sentido articulado y complejo (Galdames, et al.; 2002)

En segundo lugar, aparece el tema de la “eficiencia colectiva” territorial como otro enfoque teórico de relevancia. En este plano, la capacidad empresarial de insertarse competitivamente en los flujos globales de comercio, es la resultante del nivel de eficiencia colectiva que se logre en los territorios, constituyendo esto un factor cardinal de competitividad (Montero, et al.; 1999). En este caso, la competitividad empresarial es función de las capacidades que se desarrollen en el territorio, al momento de articular en un sistema de valor territorial complejo, los recursos técnicos, humanos, financieros y de conocimiento que se dispongan, de manera que la inserción en los flujos económicos desarrolle fuerza de conjunto y mayor grado de sostenibilidad (Buitellar; 2000). Surge aquí la importancia de los enfoques que plantean la necesidad de potenciar, de manera compleja, las vinculaciones entre empresas e instituciones ligadas al ambiente económico productivo regional, con el fin de estimular resultados sinérgicos y alcanzar mayores grados de eficiencia colectiva (Alburquerque;1995).

Lo anterior, tiene que ver con el grado de competitividad superior y distintiva que habría de alcanzarse de la conjunción sistémica territorial de empresas e instituciones, apareciendo el concepto de “competitividad sistémica” como un espacio teórico de síntesis respecto de la eficiencia colectiva.

Un tercer eje teórico es el concepto de “cluster”. Al respecto, tal como se ha planteado, las articulaciones que generan una mayor densidad productiva, actúan como promotoras de la competitividad (Porter; 1999). En este caso, si bien la fases iniciales de un cluster son más bien espontáneas y relativamente ajenas a cualquier estrategia explícita, su fuerza posterior surge tanto de la acción colectiva de las empresas, como también de diversas políticas específicas de parte de organismos públicos (Pyke, et al., 1992). A partir del impulso de las estrategias empresariales en el territorio, se puede generar una dinámica competitiva que enriquece el entorno y abre oportunidades productivas, ampliando las posibilidades de rentabilizar operaciones desde el entorno y su diferencial competitivo territorial (Castells, et al.; 1994).

Los enfoques expuestos, no hacen más que hacer explícita la importancia del territorio para el desarrollo de la competitividad y por lo mismo, revelan que las empresas no pueden dejar de considerar al territorio como parte integrante de sus estrategias, dado que su competitividad será la resultante tanto de sus propios conjuntos de recursos y competencias como también, de la calidad de los entramados productivos territoriales. Por ello, es preciso para las empresas la promoción de los entornos territoriales, de modo de potenciarlos, para luego valerse de un entorno enriquecido desde el cual acrecentar su competitividad.

En este contexto, se ha observado que, si bien en Chile se han seguido estrategias exitosas de inserción en los mercados internacionales, incrementándose el flujo exportador, dicha inserción se ha basado fundamentalmente en la extracción y procesamiento de recursos naturales, sin mayores dosis de valor agregado y contenido innovativo y tecnológico en sus productos. Dado ello, es pertinente plantear la interrogante respecto a los reales niveles de competitividad alcanzados por la industria de exportación toda vez que la virtual carencia del factor innovativo, se encontraría retrasando el desarrollo económico productivo regional.

Respecto de los factores que estarían detrás de la falta de avance en el plano de la innovación tecnológica y la persistencia de una estructura exportadora sin mayores dosis de valor agregado, se han planteado diversas explicaciones. No obstante ello, en general, se indica que la carencia de incentivos a la agregación de valor, tiene relación con la falta de desarrollo en el nivel meso de la competitividad, desde una perspectiva sistémica de construcción de la competitividad

En cuanto a los elementos estratégicos fundamentales que se visualizan y su relevancia para el sector, es posible indicar:

- En general, los aspectos macroeconómicos han resultado ser los elementos estratégicos centrales para el desarrollo industrial. En este sentido, la estabilidad macroeconómica alcanzada por el país, es un elemento estratégico distintivo y de consenso sobre el cual se asienta buena parte de la competitividad industrial y que tiene en el adecuado manejo de la política fiscal y monetaria nacional, junto con el desarrollo de una economía de mercado y políticas de competencia, uno de sus elementos estratégicos de base. A su vez, el desarrollo de una política comercial explícita de inserción internacional, resulta ser un eje de gran relevancia, potenciando la imagen país y la inserción internacional, en el marco de un entorno económico estable y un tipo de cambio favorable, que potencie las exportaciones. En este plano, dado el desarrollo sectorial, el aspecto de menor relevancia para el sector, es la existencia de un apoyo estatal explícito para su fomento, lo que sin embargo tiene distinciones cuando se analiza a nivel de subsectores. Con todo, es posible afirmar que los aspectos macroeconómicos son los que mayor relevancia estratégica presentan para el desarrollo sectorial.

En segundo lugar, los aspectos microeconómicos presentan una relevancia estratégica relativamente menor que el anterior. En este plano, la necesidad de incrementar los volúmenes de producción, con la finalidad de llegar a escalas de operación con mayores niveles de eficiencia, es estratégico para la inserción internacional competitiva. Esto se relaciona con el surgimiento de nuevas plantas y expansión de las existentes, especialmente en el sector de la celulosa, donde el requerimiento de volumen presiona hacia el incremento de la producción y también, con el requisito de desarrollar la cadena de distribución global y nacional, con la finalidad de potenciar la inserción internacional sectorial, llegando a nuevos mercados y clientes. En un segundo plano del nivel micro, aparece la necesidad de agregar diferenciación en los productos sectoriales, como un requisito competitivo de agregación de valor por la vía de producciones sectoriales singulares y distintivas. En tercer lugar, consistente con los procesos competitivos de concentración industrial, aparecen los procesos de integración vertical hacia delante y hacia atrás, en el entendido de que dichos procesos tienden a promover la eficiencia y la reducción de costos, aspectos claves especialmente en la producción de comoditties. En el plano microeconómico, los aspectos menos trabajados están relacionados con la importancia de desarrollar nuevos proveedores, tanto en el plano de bienes e insumos como también, en el plano de los servicios. En este sentido, los grados de integración vertical observable en la industria, hacen que para el sector no sea estratégicamente relevante el surgimiento de nuevos proveedores, tornando su funcionamiento, a nivel territorial, como enclaves, mostrando bajo grado de interacciones competitivas estratégicas con proveedores de bienes y servicios cercanos a sus plantas.

En tercer lugar, demostrando un menor grado de importancia relativa, aparecen los elementos de nivel mesoeconómico. En este plano, se ha desarrollado un menor grado de trabajo estratégico en el sector, que tiene en elementos tendientes a influenciar en la estructura industrial concentrada y las alianzas y acuerdos sectoriales sus elementos más considerados. En este plano, donde lo importante son las interacciones intersectoriales que promueven el desarrollo industrial, se evidencia un menor grado de trabajo relativo en el desarrollo de estrategias conjuntas para el mejoramiento del medio ambiente, la educación, la tecnología, la investigación y desarrollo, las coordinaciones con colectivos de trabajadores, la incubación de empresas y el trabajo conjunto con instituciones financieras, todas tendientes al desarrollo de políticas e instrumentos específicos para el desarrollo sectorial.

También, se aprecia una importancia menor de la interacción estratégica de las empresas con los Planes de Desarrollo Comunal y la Estrategia de Desarrollo Regional, lo que da cuenta del menor grado de importancia que se le asigna a la capacidad estratégica de los agentes ajenos al sector, en cuanto a definir estrategias de desarrollo.

**Distinciones:**

Existe un mayor compromiso estratégico en torno a la eficiencia a través del incremento del volumen, faltando avanzar hacia fases que impliquen transformación productiva, desarrollo tecnológico en los productos y agregación de valor, lo que constituiría un desafío pendiente que ha de asumirse estratégicamente hacia el largo plazo.

Una segunda distinción señala la importancia de los elementos sistémicos en la construcción de la competitividad sectorial. Al respecto, se observa que el sector ha ido construyendo posiciones ventajosas sobre la base de la existencia de factores geográfico espaciales distintivos, propicios para el incremento de la disponibilidad de recurso natural clave para la producción, que ha promovido la industrialización sectorial.

Una tercera distinción indica que el avance en la industrialización del sector es el causante del crecimiento exportador, en base al incremento de la producción de bienes industrializados tradicionales, pero que aun se encontraría muy mediatizado por la disponibilidad de recurso natural, en producciones “commodities”, que instala al sector en un plano de vulnerabilidad estratégica para viabilizar el sostenimiento de su crecimiento y desarrollo. De ello, se pone en evidencia los requerimientos estratégicos para cada tipo de producción sectorial, donde los bienes primarios, con una tendencia a la baja en el comercio internacional, tienden a presentar menores requerimientos estratégicos que la generalidad del sector, mientras que a mayores grados de agregación de valor e industrialización tales requerimientos se vuelven más exigentes en la gestión empresarial.

Por ello, para el desarrollo productivo del sector es preciso definir estrategias con mayores grados de componente sistémico, donde a nivel de recomendaciones es posible plantear la necesidad de incorporar nuevos elementos de estrategia empresarial:

- Desarrollo de pirámides productivas verticales, profundizando la gestación de especializaciones productivas en las cuales las grandes industrias se focalicen en el núcleo del negocio principal, derivando actividades estratégicas relacionadas hacia una red de subcontratación territorial de empresas de menor tamaño a las cuales se derramen conocimientos técnicos clave que permitan su especialización, en un espacio de articulación y eslabonamiento productivo de la gran empresa con la pequeña y mediana industria del territorio.

- Desarrollo de articulaciones productivas horizontales, en el plano de la pequeña y mediana empresa del territorio, focalizando estrategias tendientes a potenciar procesos de asociatividad y cooperación productiva horizontal, que promuevan el logro de eficiencia productiva y satisfagan requerimientos de escala y costos competitivos.

- Apertura de espacios de conversación y negociación estratégica con el entorno, donde es preciso incrementar la capacidad de lectura del entorno, ampliándolo desde el ámbito de influencia circunscrito a los aspectos productivos hacia aspectos de índole sistémica y de articulación público privada que en general, expondrán a las empresas a la influencia de distintas presiones competitivas, derivadas de las expectativas que circulan en torno a ellas. Esto es especialmente interesante en la articulación de las empresas en los procesos de diseño de estrategias de desarrollo regionales, territoriales y locales, abriéndose hacia un conjunto de instituciones de manera de definir instrumentos que permitan fomentar el desarrollo conjunto del sector industrial y el territorio al cual se circunscribe e implica el desafío de reconocer la diversidad y complejidad de intereses relacionados al territorio y por lo mismo.

- Nuevas formas de abordar la temática medioambiental, donde las señales de mercado indican el surgimiento de nuevos espacios de regulación, que imponen nuevas exigencias a las empresas y que sitúan su actuación a un plano de mayor interlocución social con el entorno territorial

- Nuevos estilos de gestión para la responsabilidad social empresarial, como un eslabón estratégico emergente en la competitividad futura del sector, donde es imprescindible transformar la concepción de la responsabilidad social empresarial desde un nivel de altruismo hacia un espacio de interlocución social.

- La profundización de la calidad y procesos de agregación de valor, tanto en el plano de la mayor refinación de las producciones existentes así como también por la necesidad de generar nuevas producciones distintivas e innovadoras, con mayores dosis de agregación de valor, lo que será la resultante de las estrategias propuestas para eslabonar el desarrollo sectorial a las estrategias de desarrollo territorial y local, involucrándose en un plano más del ámbito meso de la competitividad empresarial, que articule a la gran empresa y las universidades y centros de desarrollo tecnológico regionales, de manera de incrementar el potencial de desarrollo de aplicaciones en la industria, que promuevan el avance técnico y constituyan un motor para la innovación, en acciones sistémicas y conjuntas de investigación y desarrollo, que influencien positivamente el estado tecnológico y actúen como fuerzas motrices de la competitividad empresarial.

Municipalidad de Quillón, 2023

En dependencias de la Cooperativa Vitivinícola de Cerro Negro (Coovicen), se llevó a cabo el lanzamiento del programa de “Transferencia Tecnológica para la Producción de Vino y Vinificaciones Especiales de Variedades Disponibles en el Valle del Itata”, iniciativa conjunta entre el Gobierno Regional de Ñuble y la Universidad de Concepción Campus Chillán.

La actividad contó con la presencia del alcalde Miguel Peña, el gobernador regional Óscar Crisóstomo, el director del Campus Chillán de la UdeC, Pedro Rojas, el director del programa, Dr. Juan Antonio Cañumir,el jefe de Fomento e Industria del Gore, Osvaldo Alcayaga, el seremi de Agricultura, Antonio Arriagada, y los concejales Leonardo Cifuentes, Esteban Villegas y Juan Aristides Fuentealba. El objetivo del programa es potenciar la producción de la cooperativa quillonina, con miras a la exportación de vino a granel.

Asoex, 2023.

Con la finalidad de conocer los daños ocasionados por los pasados incendios en predios de pequeños productores de cerezas de Quillón, Región de Ñuble, el presidente de Asoex, Iván Marambio, junto al gerente general de la entidad, Miguel Canala-Echeverría, y Claudia Soler, directora ejecutiva del Comité de Cerezas de Asoex, visitaron a un grupo de agricultores que resultaron afectados por los recientes incendios en la Región.

La visita se realizó en el marco de una invtación realizada por el Ministro de Agricultura, Esteban Valenzuela, en la cual pidió a Asoex sumarse a los esfuerzos para levantar el sector agrícola en las regiones afectadas por los incendios, por ello, la actividad contempló la participación de la Seremi (s) de Agricultura de Ñuble, Gloria Cuevas, el SAG así como Jorge Esparza, Jefe Técnico Prodesal de la Municipalidad de Quillón y Sandra Sáez, Encargada de Frutales del Prodesal de Quillón.

El presidente de ASOEX manifiesta preocupación. Agregó: "Los números que tenemos nosotros es que en total hay cerca de mil hectáreas afectadas. De este monto, 500 son de uva vinífera y el resto de plantaciones frutícolas, no de exportación, pero no por ello menos importantes, y donde la especie más afectada, acá en la región de Ñuble, serían los cerezos con alrededor de 125 hectáreas. Por ello, es muy importante esta visita y la conversación con algunos productores, así como con las autoridades locales para planificar muy bien las ayudas, independientemente si se trata de plantaciones de fruta de exportación o para mercado interno".

Marítimo portuario, 2023.

Las exportaciones de la región de Ñuble durante enero de 2023 alcanzaron MMUS$77,9 millones de dólares. Las exportaciones anuales presentaron un decrecimiento interanual de 34,9%.

La principal incidencia sobre las exportaciones del período correspondió al sector Industria, que se contrajo 47,8% interanual.

Los principales países de destino de las exportaciones fueron Estados Unidos y China, con participaciones de 30,8% y 17,3% respectivamente.

El continente de América se posicionó con el mayor nivel de exportaciones, cuya participación fue de 38,5% respecto del total exportado, creciendo interanualmente en 5,7%. Estados Unidos fue el principal país de destino de las exportaciones regionales con 30,8% de participación, seguido por China con 17,3%.

Según bloque económico, APEC lideró con MMUS$49,3, cifra que descendió 40,8%, equivalente a MMUS$33,9 menos en comparación al mes de enero 2022. Las exportaciones de Berries y Cerezas fueron MMUS$ 45,7 creciendo 14,7%, correspondiente a MMUS$5,8 adicionales. Las exportaciones de vinos anotaron MMUS$0,3, presentando crecimiento de 4,6% en doce meses.

FIA, 2020

A fin de incrementar la competitividad en la exportación de arándanos, cinco productores de la región de Ñuble se asociaron e implementaron tecnología de primera línea en sistemas de packing, logrando un encadenamiento productivo en el sector hortofrutícola permitiendo mejorar sustancialmente sus procesos.

La iniciativa fue impulsada por la Fundación para la Innovación Agraria (FIA) y financiada por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC-R) de la región de Biobío, en el marco de la Convocatoria de Proyectos de Innovación en Encadenamientos Productivos – Innotrack 2018.

Su funcionamiento consiste en la identificación de la fruta que ingresa a la planta: por productor, predio y variedad. Luego, se realiza un seguimiento durante todo el proceso de embalaje, hasta su identificación final en la caja que será enviada a los mercados de destino. Además de la trazabilidad lograda, se realiza un completo control de calidad que permite controlar los procesos de packing en función de los estándares que se quieren obtener para los diferentes mercados a los que se desea llegar. El proyecto, iniciado en 2019, buscó incrementar la competitividad y rentabilidad de los productores asociados accediendo a los mercados más exigentes, cumpliendo con los requerimientos de calidad y los más altos estándares de trazabilidad e inocuidad existentes.

Fernández, 2019

Con un marcado énfasis en los desafíos de la Región de Ñuble frente a la prolongada megasequía y al cambio climático, particularmente desde la perspectiva agrícola y del consumo humano, se desarrolló hoy en el Teatro Municipal de Chillán el seminario “Agua y cambio climático: desafíos y oportunidades parala Región de Ñuble”. El seminario, que tuvo una alta convocatoria y la contó con la presencia de autoridades de Gobierno, profesionales, investigadores, regantes y vecinos en general, fue organizado por la mesa público-privada “Todo Ñuble cuida el agua”, una iniciativa de responsabilidad social empresarial que lidera Empresas La Discusión y en la que participan: la Facultad de Ingeniería Agrícola de la U. de Concepción (fiaUdeC), Essbio, las juntas de vigilancia de los ríos Ñuble, Diguillín y Chillán, la Comisión Nacional de Riego (CNR), la Dirección de Educación Municipal (DAEM) de Chillán, Frigorífico San José, Nevados de Chillán, Inacap, Curimapu, Iansa, Driscoll’s y Riego Chile.

Portal Frutícola, 2023.

Un total de 100 proyectos destinados a apoyar la promoción comercial internacional de empresas chilenas, para que estas aumenten sus exportaciones o diversifiquen sus mercados de destino, aprobó esta semana ProChile, al dar a conocer el resultado del Concurso Silvoagropecuario 2023.

La jefa de la Secretaría Ejecutiva de Promoción de Exportaciones, Marie Isabel Wainwright, informó que este concurso administra recursos provenientes del Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias del Ministerio de Agricultura, que este año representan aportes públicos por $ 2.046 millones, que cofinanciarán a 70 proyectos empresariales y a 30 proyectos sectoriales.

Las principales regiones que se asignaron recursos fueron: Región Metropolitana (con 33 proyectos aprobados), O´Higgins (14), Maule (13), Coquimbo (9), Ñuble (8), Valparaíso (5), La Araucanía (4) y Los Lagos (3). Los mercados más demandados para la internacionalización de los proyectos adjudicados son América del Norte (35 %), Europa (27 %), Asia y Oceanía (26 %) y Sudamérica (9 %).

TradeNews, 2019

Situando a su capital, Ñuble, en el centro de atención nacional para eventos y convenciones, Chillán cuenta con un recién creado “Convention Bureau” (CHCB), una especie de organización sin fines de lucro que empodera a las ciudades en el mercado turístico internacional, y especialmente en la realización de reuniones de negocios o estudios.

Solo de Zaldívar et al., 2022

El objetivo de este estudio es analizar los cambios en los sectores económicos ocurridos durante 1982, 1992, 2002 y 2017 en el sistema de ciudades, junto con comprender la evolución y trayectoria funcional del empleo en la Región de Ñuble. La investigación posee un enfoque cuantitativo y aplica un diseño correlacional. La base de datos fue extraída de los censos del Instituto Nacional de Estadística (INE) de los años mencionados a través del programa REDATAM. Los resultados señalan que existe una tendencia que diversifica las ramas económicas en la región, las cuales evolucionan desde la agricultura hacia el comercio, servicios, enseñanza y construcción. Los índices de especialización demuestran que existe una trayectoria hacia la homogeneización de los sectores terciarios y que, en una cantidad reducida de comunas, el sector primario representa una parte importante de la actividad local. Además de la disminución del empleo agrícola e industrial, se concluye que las diferentes comunas de la región presentan una vocación primaria y terciaria, reconociéndose una coevolución entre las diferentes ramas económicas.

La Región de Ñuble se encuentra inmersa en una economía nacional extractivista y exportadora de minerales, productos forestales, frutícolas y vinícolas. Así, la región es un espacio que posee gran diversidad de paisajes (cordillera, valles, ríos, lagos y mar) y riqueza de sistemas naturales, lo que constituye el basamento de su economía dadas las actividades agropecuarias, con fuerte presencia del sector agrario tradicional, la agroindustria, el turismo y, hace poco, la industria forestal. En conjunto, estas otorgan identidad cultural y territorial a los habitantes de la zona (Acuña et al., 2015).

En 1982 el sector agrícola predomina como rama económica, con un 47,49%, tendencia que desciende el año 1992 en un 8,6%, registrando entonces el 38,9%. Para el periodo de análisis correspondiente a 1992 y 2002, el sector agrícola expresa una baja importante, al pasar del 38,9% al 24,7%. En los años 2002 y 2017, se confirma la caída de la agricultura: de un 24,7% a un 17%.

La agricultura ha perdido importancia dentro de la región de Ñuble en términos de especialización y generación de empleos. Estas dinámicas se contextualizan y se intensifican con las políticas de liberación económica en la década del 70 y 80 en Chile, las que se implementaron en el contexto de inserción a la globalización, la cual buscó utilizar los recursos con un nivel alto de eficiencia (de Mattos, 2016; Pino, 2006). En tal sentido, existió una liberalización de las importaciones, promoviendo el desarrollo de la inversión extranjera y, a su vez, el fomento exportador de materias primas (Turmo y Moslares, 2007). En la Región de Ñuble, se observa que gran parte de las comunas especializadas en una agricultura tradicional, con el paso de los años evolucionó a una de características agroindustriales, lo cual se evidencia en la transición de muchos de estos territorios hacia ramas de servicios y transporte, producto del proceso de tercerización de las economías urbanas.

**Ministerio de Desarrollo Social y Familia, 2022. Informe de desarrollo social 2022.**

Respecto a la distribución regional de la población de niños, niñas y adolescentes entre los años 2017 y 2020 las regiones de Magallanes y de la Antártica Chilena, y de Ñuble, ambas con la proporción más baja, un 21,7%.

La mayor proporción regional de población en situación de pobreza se observa en las regiones de La Araucanía, que superaba el 17% de pobreza tanto en 2017 como en 2020, seguida por la región de Ñuble que, pese a una baja entre 2017 y 2020, concentraba en la última medición un 14,7% de personas en situación de pobreza por ingresos.

Ñuble presenta el mayor porcentaje de personas mayores de Chile (23%) para el año 2020.

**Ministerio de Hacienda, 2023**.

Entre martes y miércoles las máximas autoridades del Ministerio de Hacienda convocaron a los Gobernadores y Alcaldes del país para informarles de la distribución de los fondos de beneficio comunal y regional incluidos en el proyecto de Royalty Minero, que actualmente se discute en la Comisión de Hacienda del Senado. La iniciativa, que cambia la tributación de la gran minería del cobre, establece que un 35% de la recaudación esperada (equivalente a US$ 450 millones) se invertirán en aumentar las capacidades financieras y de gestión de los gobiernos regionales y municipios de todo Chile, a través de tres mecanismos:

Fondo Regional para la Productividad y el Desarrollo, por US$ 225 millones a beneficio de los Gobiernos Regionales y que serán distribuidos según los criterios del Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR).

Fondo de Apoyo para la Equidad Territorial, por US$ 170 millones a favor de las comunas más vulnerables que presentan una mayor dependencia al Fondo Común Municipal (FCM). En total, más de 302 municipios recibirán recursos por esta vía.

Fondo Comunas Mineras, por US$ 55 millones para aquellos municipios que mantengan dentro de sus territorios faenas relacionadas directamente con la actividad minera, como yacimientos, fundiciones y refinerías, relaves, puertos, entre otros. En total son 31 comunas beneficiadas de las regiones de Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Valparaíso y O’Higgins.

Casagrande, 2023

La reciente decisión de Aduana de trasladar el único camión escáner de la región del Biobío al Puerto de San Antonio, ha causado preocupación entre los miembros del gremio forestal y maderero reunido en la Corporación Chilena de la Madera.

Esta herramienta de control es vital para la fiscalización de la carga que ingresa y sale de nuestros puertos y pasos fronterizos, y su ausencia perjudica considerablemente la gestión y el desarrollo del comercio exterior desde la región. Situación sólo aumenta centralización del país.

Mundo Marítimo, 2018.

Si bien Ñuble cuenta con la Ruta del Itata, que le permite una rápida conexión con la provincia de Concepción, región del Biobío; y una Ruta 5 Sur, que le facilita los desplazamientos desde y hacia la región del Maule y la zona sur Chile; presenta nuevos desafíos a resolver para hacer más eficiente y competitiva la movilización de carga, entre ellos, la ampliación de los modos de transporte incentivando, por ejemplo, el desarrollo de infraestructura vial y la extensión del ferrocarril desde Chillán a Concepción, tal como lo planteó la Cámara Chilena de la Construcción (CCHC) en su informe de Infraestructura Crítica para el Desarrollo (ICD) 2018-2027. Otra tiene relación con las rutas por las que se trasladan los productos exportables desde las cosechas a las plantas. A su vez el representante del SAG – enfocado en el comercio exterior- dijo que los productores de Ñuble deben avanzar en dos líneas. En primer lugar, en la consolidación de la asociatividad y, en segundo lugar, en la conformación de instancias público-privada, en las que se integren la academia para definir el camino más adecuado para la oferta exportable de Ñuble.

**Imagen de Chile, 2022**

Imagen de Chile busca relevar el talento desde la región de Ñuble al mundo. También se realizó la actividad “Promoción e internacionalización de las empresas de Ñuble y el Programa de uso de la Marca Chile”, en el instituto Virginio Gómez de Chillán, destinada a empresas exportadoras y con potencial exportador de la región.

Buscar si existen carreras de COMEX

Ingeniería en Comercio Internacional (UNACH) <https://www.unach.cl/ingenieria-en-comercio-internacional/>

En la UNACH además está:

Contador auditor: <https://www.unach.cl/contador-auditor/>

Ingeniería civil industrial: <https://www.unach.cl/ingenieria-civil-industrial/>

Ingeniería comercial: <https://www.unach.cl/ingenieria-comercial/>

FLACSO, 2018

El mismo mayor envejecimiento de su población está, en parte, explicado por este fenómeno, que significa que la población de mayor edad permanece mientras que la más joven emigra en busca de mejores oportunidades económicas.

Buscar estadísticas SII

Buscar años escolaridad Ñuble

La investigación sobre la identidad de Ñuble presenta diversos hallazgos. Es posible determinar que existen patrones identitarios en la región que la diferencian de otras regiones del país. Por un lado, se reconoce una sociedad con fuerte raigambre en la producción agrícola que se diferencia de otras regiones de acuerdo al origen y extensión de la propiedad de la tierra, que derivó en un desarrollo social que, para algunos entrevistados, fue comparativamente menos jerárquico que en otras regiones. *Por otra parte, se reconoce a la región como un territorio que ha permitido en ciertos contextos históricos y sociales el surgimiento de expresiones artísticas de relevancia y personificada en creadores de reconocimiento nacional e internacional*. En el mismo sentido, se expresan consensos en términos que la región también fue cuna de militares que fueron parte de manera destacada en procesos bélicos sobre los cuales se ha forjado la identidad nacional del país. Desde un punto de vista basado en la idea de la existencia de diversas expresiones identitarias regionales, en la región existen percepciones para describir patrones identitarios referidos principalmente a la cultura campesina y mestiza. No obstante, al ahondar en esos patrones existe un desconocimiento sobre el aporte que los pueblos originarios han realizado en el pasado y en la actualidad que justifiquen esas prácticas de interacción cultural, como lo es por ejemplo la influencia mapuche en la cerámica de Quinchamalí o bien en la gastronomía regional. Más bien las referencias culturales asociadas a la identidad regional se sostienen en la influencia española determinada fuertemente por el hecho de haber sido una región fronteriza a la zona de la Guerra de Arauco. Asociada a una estructura social basada en la herencia de la hacienda como elemento social determinante en la región y cuyo objetivo en términos de identidad es “preservar las tradiciones”.

Buscar variación de la superficie de tierra según tipo de uso en Ñuble

Buscar estructura regional del PIB por clase de actividad económica.

Buscar estructura regional del empleo y productividad por rama económica.

Buscar productividad de la mano de obra

Buscar ingreso medio mensual de los ocupados por rama de la actividad económica

Buscar distribución territorial de las exportaciones

Buscar datos de inversión extranjera

Buscar cuánto gasta la dirección de promoción de exportaciones

Gore De Ñuble, 2022

Las prioridades de las pequeñas y medianas empresas en materia de comercio exterior, junto a la importancia de la logística y distribución en el proceso de exportación, fueron los temas centrales tratados en la Mesa Público Privada Comex que convocó el Gobierno Regional de Ñuble, la cual fue encabezada por el Gobernador Óscar Crisóstomo. La instancia contó con la participación del seremi de Economía, Héctor Garrido, junto a representantes de empresas de diferentes rubros y los directores de ProChile, Sercotec, Aduanas, INE y Sence además de profesionales de Corfo, SAG y Banco Estado.

Sernapesca, 2020.

Tras finalizar el proceso de auditoría de habilitación sanitaria del establecimiento Frigorífico San José, ubicado en Chillán, Sernapesca comunicó que, éste logró pasar todos los requerimientos y exigencias establecidas por la Unión Económica Euroasiática. De modo tal, que los productos pesqueros y acuícolas almacenados en este frigorífico de la región de Ñuble, contarán con la aprobación para acceder al mercado Ruso. Ñuble actualmente posee 3 plantas elaboradoras categorizadas para exportar productos pesqueros de consumo humano hacia distintos mercados, incorporando ahora el primer frigorífico de la región, para destinar productos hacia el mercado de Unión Económica Euroasiática (UEE) y Unión Europea (UE).

Listado de Frigoríficos encontrados:

-Frigorífico Ñuble Orgánico: N-45, San Jorge, Chillán, Chillán · (42) 225 1238

-Frigorífico Los Sauces Limitada: Panamericana Norte Km 4 Chillán · (42) 227 1310

-Frigorífico congelados Ñuble SPA: Lote 3, El peral sector mutupín, San Carlos· 9 8862 1786

-Frigorífico Tierra Sur: Ruta 5 Sur km, Ruta 5 410, Chillán Viejo

-Frigorífico San José: Kilómetro 4, camino a Huape N° 2780, Chillán. +56 42 225 1420

-Frigorífico San Agustín: San Carlos. Teléfono 9 7476 2374

FIA, 2020

fin de incrementar la competitividad en la exportación de arándanos, cinco productores de la región de Ñuble se asociaron e implementaron tecnología de primera línea en sistemas de packing, logrando un encadenamiento productivo en el sector hortofrutícola permitiendo mejorar sustancialmente sus procesos. La iniciativa fue impulsada por la Fundación para la Innovación Agraria (FIA) y financiada por el Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC-R) de la región de Biobío, en el marco de la Convocatoria de Proyectos de Innovación en Encadenamientos Productivos – Innotrack 2018. El viernes 14 de febrero, a raíz de la temporada de cosecha, las autoridades locales y productores asociados realizaron una visita por la renovada planta de producción de la exportadora New Day Fruits S.A., aquella que se propuso obtener una fruta de mejor calidad y condición que cumpla los estándares exigentes de Asia y Europa, territorios impensados explorar hace algunos años atrás. El proyecto, iniciado en 2019, buscó incrementar la competitividad y rentabilidad de los productores asociados accediendo a los mercados más exigentes, cumpliendo con los requerimientos de calidad y los más altos estándares de trazabilidad e inocuidad existentes.

Pro-Chile, 2020

La internacionalización de Ñuble como eje principal en la reactivación económica: Tema se abordó en el Seminario Internacional “Oportunidades de negocios con China en un escenario post pandemia". China sigue siendo el principal socio comercial de la Región de Ñuble, con envíos durante el período enero a noviembre de 2020 por US$ 398 millones, lo que representa un aumento del 3% en comparación al mismo período del año pasado, según cifras entregadas por ProChile. Ñuble destaca, en sus envíos a China, en las cerezas.

Universidad del Alba, 2020.

En dependencias de la Universidad Pedro de Valdivia Sede Chillán, se realiza Mesa de Comercio Exterior de Ñuble encuentro ampliado con la participación de servicios públicos y empresas privadas, junto a integrantes de la Mesa Comex representada por el Sr. Cristian Pavez, Jefe de División de Fomento Productivo Sr. Claudio Lapostol y seremi de Hacienda Sra. Daniela Carlín.

Esta es una instancia informal público privada de conversación y análisis para promover la facilitación del comercio exterior y el conocimiento recíproco entre los actores del rubro exportador e importador regional.

IICA, 2019.

El curso oficial productos agrícolas frescos tendrá lugar en el Centro Cultural Alfonso Lagos Villar, Coihueco, región de Ñuble, con la finalidad de apoyar la difusión y el cumplimiento de los requisitos de la Ley FSMA por el sector agroexportador. Este curso es reconocido por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) de Estados Unidos que proporciona una base de conocimientos sobre las buenas prácticas agrícolas, enfatizando los objetivos para la cogestión de la inocuidad de los alimentos, y la gestión ambiental y al mismo tiempo describe los requisitos de la Norma de inocuidad de los productos agrícolas frescos de la Ley FSMA. En el curso intensivo para productores de berries

RedAgrícola, 2020.

En el Frigorífico San José de la Región de Ñuble, se realizó el despacho de un contenedor de castañas de Chileorganic SpA, lo que significó un hito para la zona. Estas castañas tenían Italia como destino.

Subsecretaría de relaciones económicas internacionales. 2020.

Ñuble destacó, durante el primer semestre de 2020, destacó en las alzas de los envíos de bienes no cobre y servicios.

Martínez, J. 2022.

Diseñar y realizar experimentos pilotos en los procesos logísticos, de manera de poder levantar información con la que se realizarán informes para facilitar y mejorar la transferencia de Hub logístico en la Región de Ñuble, es el principal objetivo del proyecto FIC-R Ñuble denominado “Transferencia de Experimentos Pilotos en Procesos Logísticos para la transferencia de los Hub Log”

El proyecto, que fue adjudicado por la UCSC y que llevará adelante el Centro de Investigación Marítimo Portuario (CIMP) de la casa de estudios, contempla, además, la identificación de brechas en los procesos logísticos de soporte al comercio exterior, principalmente, para el sector agroindustrial de Ñuble y regiones aledañas; y la conformación de una comunidad logística. Como resultado, se espera mejorar las cadenas logísticas de la región para favorecer la exportación.

La Discusión, 2022

Con el fin de dar respuesta a inquietudes que surgieron en la región sobre plasmar un proyecto de conexión vial binacional, que una la región de Ñuble con la provincia de Neuquén en la república de Argentina, el Ministerio de Obras Públicas, a través de Vialidad, lleva a cabo el proyecto de “Estudio Básico Análisis y Diagnóstico Conexión Vial Binacional Región de Ñuble”, el que actualmente finalizó la etapa 1 de diagnóstico, y está siendo presentada a los diferentes actores que intervienen en este anhelo que tiene la nueva región. El estudio se centra en identificar un paso fronterizo entre los actuales pasos Pehuenche (al norte) y Pichachén (al sur), desde la ruta N-31 en el sector de San Fabián de Alico y las rutas provinciales 54 y 43 de la provincia de Neuquén, en el sector de Las Ovejas-Manzano Amargo.

Ñuble Digital, 2019.

Diagnosticar las dificultades y deficiencias que presenta actualmente la región en el proceso exportador, proponer y gestionar estrategias de solución a los problemas detectados, en pro del desarrollo del comercio exterior, es la proyección de la primera mesa del área que se instala en Ñuble. Se trata de una Mesa público-privada que promueve el desarrollo del Comercio Exterior que tiene como objetivo generar espacios de promoción y gestión del comercio de Chile a través de la red de servicios y negocios. Esta instancia se lanzó en una actividad en la Intendencia Regional donde asistieron 50 emprendedores y empresarios, quienes conocieron los instrumentos para poder ampliar la cobertura y las estrategias logísticas de exportación, utilizando de forma óptima los instrumentos del Estado. Generar beneficios para poder solucionar las barreras técnicas de exportación y además agilizar los procesos al momento de exportar es uno de los objetivos que tiene la creación de esta mesa compuesta por entes públicos y emprendedores para optimizar y estandarizar los procesos vinculados al desarrollo del comercio, con el propósito de aumentar la productividad y servir de instancia de coordinación, integración, comunicación y difusión entre los diferentes actores y sectores, tanto regionales como nacionales e instituciones interesadas, en el desarrollo del comercio exterior de la región.

AdPrensa, 2023.

Tras la presentación de la Agenda de Productividad por parte del Gobierno, el Seremi de Economía de Ñuble, Erick Solo de Zaldívar, profundizó en los principales desafíos productivos del país que buscan abordar estas medidas. Dentro de las más de 40 medidas se destacan la eliminación de la notarización de algunos trámites legales y administrativos; la creación de un fondo de capital de riesgo para empresas innovadoras; la digitalización de procesos de comercio exterior, el impulso de un proyecto de ley sobre Cabotaje Marítimo que permita diversificar el transporte de carga sobre el mar y la incorporación de las competencias digitales en la capacitación. Todo esto para permitir que los recursos de las pequeñas, medianas y grandes empresas tengan un mayor rendimiento, y los emprendedores vean reflejado en su bolsillo un ahorro en costos, tiempos y trámites.

Simfruit, 2022.

La dirección regional de ProChile Ñuble, representada por su director regional (S), Cristian Pavez, junto al Jefe de División de Fomento e Industria del Gobierno Regional de Ñuble, Osvaldo Alcayaga; el encargado de la Unidad Regional de Asuntos Internacionales del GORE, Felipe Enero; y el seremi de Economía, Erick Solo de Zaldívar, se reunieron con empresas exportadoras de cerezas para abordar la logística del sector frutícola y agroindustrial.

En la reunión, se planteó la problemática de que la gran mayoría de las exportaciones del rubro, se embarcan en los puertos de la región de Valparaíso, generando grandes congestiones en el embarque, en especial de la fruta fresca, lo que abre una oportunidad a que se puedan utilizar puertos ubicados en la región del Biobío, como Talcahuano, San Vicente, Lirquén y Coronel.

Además, las autoridades conversaron sobre inversiones en packing para servicios de proceso, transporte de energía, armonización portuaria e información comercial de las líneas navieras.

BCN, n.d

La Región del Ñuble se localiza cercana al límite sur de la zona central, específicamente entre los 36º00' y los 37º12' de latitud sur. Limita al norte con la Región del Maule, al sur con la Región del Biobío, al oeste con el Océano Pacífico y al este con la República Argentina. Consta con una superficie aproximada de 13.178 km2 representando a la región con menor extensión del país. Respecto a las condiciones climáticas, esta zona se podría definir como el último tramo de la región mediterránea de estación seca prolongada del Chile Central. Estas condiciones le confieren un carácter con algunas variaciones extremas según la estación del año. La red hidrográfica de la región se organiza en torno al principal sistema fluvial: el Río Itata. A partir de este drenaje se articulan el resto de las subcuencas y sistemas de escurrimiento menores. Ñuble a pesar de ser una región nueva dentro de la división político-administrativa del país, es una zona de mucha tradición, la cual se vincula con la imagen más representativa del campo chileno, y en general con el Valle Central de nuestro país. Su sistema urbano posee uno de los ejemplos de conurbación que existen en Chile: Chillán-Chillán Viejo.

Subdere, 2022

Los días 8 y 9 de septiembre de 2022, tuvo lugar el XXXVIII Comité de Integración Los Lagos en la ciudad de Chillán, fue presidido por el director de Fronteras y Límites del ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Chile, Carlos Dettleff y co-presidido por el Director de Límites y Fronteras del ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina, ministro Gabriel Servetto. Pro otro lado, hicieron un llamado a implementar procesos que faciliten el tránsito fronterizo como los sistemas de control integrado, el sistema migratorio simplificado y el sistema aduanero simplificado, entendiendo que no basta sólo con carreteras y caminos, sino que, además, se debe poner el foco en agilizar los controles fronterizos e infraestructura adecuada de sus complejos.

Ciudad, 2021.

Con la presencia del experto en comercio justo, Gerardo Wijnan, viñateros del Valle del Itata y productor frutícola de San Nicolás se reunieron con la directora regional de ProChile, Ingrid Quezada, con el gerente regional de Fedefruta, Gustavo Méndez, y con el encargado de comercialización de INDAP Ñuble, Luis Flores, para conocer y discutir acerca del comercio justo, sus alcances y posibles financiamientos para avanzar en temas de exportación en la región de Ñuble. En la reunión se planteó que hay cuatro tipos certificaciones en comercio justo, a las cuales la cooperativa podría acceder vía Corfo-Fedefruta en la medida que se levanten los presupuestos a futuro.

CORFO, s.f

COBEX (Garantías Corfo Al Fomento Del Comercio Exterior) es un mecanismo de apoyo para acceder a Financiamiento para la micro, pequeña, mediana y grandes empresas relacionadas directa o indirectamente con el comercio exterior (venta anual hasta UF600.000). Corfo facilita el acceso a crédito, mediante el otorgamiento de coberturas a instituciones financieras, que en su proceso de evaluación y otorgamiento de créditos requieren garantías del deudor para cursar los financiamientos para inversión y capital de trabajo, incluidas las operaciones destinadas a mitigar el riesgo de tipo de cambio, fomentando de esta forma el comercio exterior. Pueden acceder empresas privadas, productoras de bienes y/o prestadoras de servicios.

InvestChile, 2022

El día viernes 19 de agosto, se realizará el Encuentro Empresarial: Juntos Reactivamos Ñuble. Esta actividad, tiene como objetivo, establecer espacios de diálogo y concertación público privado, conocer la agenda de comercio exterior del Gobierno e iniciativas que podrían facilitar la internacionalización de las empresas de Ñuble, entre otros.

GoredeNuble, 2022

La urgencia en inversiones para asegurar el recurso hídrico y disponibilidad de energía, fueron las solicitudes más recurrentes en las ponencias y en las consultas que se realizaron a los asistentes.

Cooperativa, 2022.

El Gobierno Regional de Ñuble reactivó la Mesa de Comercio Exterior (Comex), para analizar las prioridades de las pequeñas y medianas empresas de la zona en materias de fortalecimiento de la competitividad exportable y acceso a nuevos mercados.

Diaz, 2019.

Siguiendo el ejemplo de otras regiones, como Biobío, Maule y Los Lagos, este lunes se constituyó oficialmente la Mesa de comercio exterior de Ñuble, que tiene por objetivo generar espacios de promoción y gestión del comercio exterior de Ñuble y de su sistema logístico a través de una instancia de trabajo colaborativo público-privado, que permita superar brechas y problemáticas para mejorar la competitividad.

PortalPortuario, 2022.

Ante la presencia del gobernador regional, Óscar Crisóstomo Llanos, representantes de Asuntos Económicos Multilaterales de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, equipo técnico de la Universidad Católica de la Santísima Concepción (UCSC) y representantes del sector público y privado, se desarrolló la mañana del miércoles 28 de noviembre el lanzamiento del proyecto FIC-R Ñuble “Transferencia de Experimentos Pilotos en Procesos Logísticos para la transferencia de los Hub Log”, en el instituto profesional Virginio Gómez. El proyecto, que fue adjudicado por la UCSC por un monto de 197 millones de pesos y que llevará adelante el Centro de Investigación Marítimo Portuario (CIMP) de la casa de estudios, contempla el diseño y realización de experimentos pilotos en los procesos logísticos que permitirán levantar información con la que se realizarán informes para facilitar y mejorar la transferencia de Hub logístico en la Región de Ñuble.

Adicionalmente, contempla la identificación de brechas en los procesos logísticos de soporte al comercio exterior, principalmente, para el sector agroindustrial de Ñuble y regiones aledañas y la conformación de una comunidad logística. De esta manera se espera mejorar las cadenas logísticas de la región para favorecer la exportación.

**Salman, 2022**

Como Cámara Chilena de la Construcción, es mucho lo que podemos contribuir, nuestro aporte está en impulsar la inversión en la infraestructura base para que pueda desarrollarse adecuadamente esta actividad. Tenemos muy claro que podemos hacer de Ñuble una región desarrollada, basada en el enfoque exportador, sobre la base de las potencialidades que tiene nuestra región altamente agrícola. Los retornos por divisas van a venir tanto por la exportación de productos como por los ingresos del turismo. Durante el año 2021 se percibieron 1.517 millones de dólares, donde el mayor porcentaje proviene del sector industrial, todavía el sector frutícola es minoritario. Se requiere con urgencia cerrar las brechas que son fundamentalmente la falta de embalses, obras de riego, pavimentación de caminos rurales y superar el déficit de transmisión eléctrica para poder alimentar muchos proyectos, que con las condiciones actuales se han visto frustrados.

**Pérez, 2023.**

El proyecto de embalse La Punilla, en río Ñuble, está pronto a cumplir un siglo de espera. En los últimos siete gobiernos se han realizado todos los estudios técnicos, económicos, sociales y ambientales con resultados positivos y lo único que falta es la decisión de construirlo. Su ejecución tiene un costo de 426 millones de dólares, considerando obras propias del embalse, caminos y puentes, expropiaciones, mitigación y compensaciones ambientales, mejoramiento y adaptaciones de red de canales y una central hidroeléctrica. Se estima que beneficiará directamente a alrededor de 5 mil familias de agricultores, de las cuales más de un 70% son pequeños productores; vale decir, un proyecto eminentemente social que permitirá almacenar alrededor de 540 millones de m3 de agua. En algún momento estuvimos muy cerca de su construcción. Entre 2010 y 2019 se realizaron todos los estudios necesarios y se contrató a la empresa constructora italiana Astaldi. Desenlace: en febrero de 2019, Astaldi presenta problemas financieros y detiene actividades; en junio, pide compensación de US$170 millones por errores en la capacidad de almacenamiento del embalse. En términos sencillos, la capacidad de almacenamiento definida en las bases de licitación era de 625 Hm3. La constructora detectó el error e informó al Ministerio de Obras Públicas (MOP) en septiembre de 2018 que solo se podían alcanzar 563,9 Hm3, lo que hacía inviable el objeto del contrato. El acuerdo compensatorio del MOP hacia Astaldi fue de 18,8 millones de dólares en marzo de 2021. En noviembre de 2021, se publica en el diario oficial la nueva licitación del proyecto denominado “Concesión Embalse Nueva La Punilla”, que consiste en la construcción, mantención y explotación de un embalse que permita satisfacer la demanda de consumo humano, del caudal ecológico y la demanda de riego, este último con el fin de asegurar y extender el riego en el valle del Río Ñuble. La fecha de entrega de propuestas era hasta marzo de 2022. En junio de 2022, 21 empresas nacionales e internacionales adquirieron las bases de licitación. Después de varias modificaciones a las bases originales la última fecha está pactada para el 4 de agosto de 2023, es decir, más de dos años después de su publicación.

**Fernández, 2023**

Las exportaciones de arándanos de la región de Ñuble experimentaron un incremento de 17,4% en la temporada 2020-2021 en comparación con la temporada 2019-2020, al totalizar 26.768 toneladas, según estadísticas de la Asociación de Exportadores de Fruta (Asoex) con datos del SAG. Entre las razones que explican el mayor volumen de Chile, Armstrong destacó un aumento de la superficie plantada, aunque leve; el recambio de huertos por variedades más productivas y la entrada en vigencia del Systems Approach para las regiones del Ñuble y Biobio, que desvió fruta orgánica desde la industria del congelado a las exportaciones en fresco hacia Estados Unidos. En el caso de Ñuble, Estados Unidos sigue siendo el principal destino, concentrando el 52,3% de las exportaciones de arándanos frescos de Ñuble, seguido por Europa (36,9%) y por el Lejano Oriente (8,9%). La entrada en vigencia del Systems Approach fue un factor clave, según manifestó el dirigente agrícola y productor de arándanos de la región, Álvaro Gatica. De hecho, las estadísticas de Asoex muestran que los envíos a Estados Unidos aumentaron 30,8%, mientras que a Europa crecieron 9,1%, y al Lejano Oriente disminuyeron 9,3%.

El Systems Approach es un conjunto de medidas de manejo del riesgo de plagas que aprobó Estados Unidos e implementadas por los productores de la zona que buscan controlar la Lobesia botrana o Polilla de la vid en la fruta, que reemplaza la exigencia de fumigación en el destino que se mantuvo por siete años para los arándanos de Ñuble y Biobío.

SAG, n.d

El SAG debe asegurar que todos los productos pecuarios de exportación (productos para consumo humano y animal, y de uso no comestible) cumplen con la normativa nacional y con los requisitos zoosanitarios exigidos por los países importadores para los productos de origen animal de acuerdo, tanto al grado de protección que requieren según su propio estatus sanitario, como a las directrices de los organismos internacionales relacionados con la sanidad animal y la inocuidad de los alimentos. Dichos requisitos se establecen debido a que los animales vivos y/o sus productos son potenciales portadores de agentes infecciosos o parasitarios, además de residuos biológicos o químicos, que pueden poner en riesgo la salud de los animales y de las personas.

Por ello, los exportadores requieren de una certificación oficial para comerciar productos de origen pecuario, que corresponde a un documento oficial denominado Certificado Zoosanitario de Exportación (CZE), en el cual el médico veterinario oficial (MVO) da fe que lo que se está exportando cumple con los requisitos del país importador. Para la emisión y firma de este certificado, el MVO cuenta con los respaldos necesarios de los instrumentos y programas aplicados por el SAG, además de la documentación pertinente.

SAG, n.d. B

El Control Predial para la Exportación permite armonizar los requisitos exigidos entre la regulación nacional (a nivel predial en materias de producción y sanidad animal) y la de los mercados de destino.

Además garantiza, mediante auditorías, que los planteles de animales cumplen con las exigencias de los servicios veterinarios oficiales de los países con los cuales Chile mantiene relaciones comerciales.

Para apoyar la competitividad de la ganadería nacional en mercados exigentes, como la Unión Europea y similares, el Servicio Agrícola y Ganadero ha implementado los siguientes programas

-Sistema nacional de control predial (SINAP)

-Programa de planteles animales bajo certificación oficial (PABCO)

- Sistema de control oficial de comercialización y uso de anabólicos con fines de promoción del crecimiento en bovinos

- Carne Bovina de Calidad Superior/High Quality Beef (HQB)

SAG, n.d. C

El Servicio Agrícola y Ganadero aplica diversos instrumentos para determinar el cumplimiento de los requisitos de las exigencias internacionales y de la aptitud para consumo humano de la miel y otros productos de la apicultura. Además, verifica la información de respaldo para la certificación de los productos que tienen como destino la exportación.

SAG, n.d. D

Establecimientos productores, procesadores y elaboradores: Los establecimientos exportadores, ya sean faenadores, despostadores, procesadores, frigoríficos o almacenadores, deben inscribirse, habilitarse y someterse a la inspección y verificación del SAG, para obtener la certificación pertinente.

El SAG utiliza diversos procedimientos para determinar la aptitud para consumo humano de los productos pecuarios; además, se verifica el cumplimiento de los requisitos de los países, así como el adecuado funcionamiento de los sistemas de autocontrol de los establecimientos y de los planteles PABCO, a fin de contar con la información de respaldo para la comercialización de alimentos inocuos, tanto en el mercado nacional como en el de exportación.

SAG, n.d, E.

Todos los establecimientos pecuarios (faenadores, despostadores, frigoríficos y procesadores) que deseen exportar sus productos y que cumplan con la normativa de exportaciones del SAG, deben realizar dos procedimientos: Inscripción en el Listado Nacional de Establecimientos Exportadores de Productos Pecuarios (LEEPP). Habilitación al mercado/país de destino si corresponde.

Ambos procesos se encuentran normados por la Resolución Exenta N°1.722 del 22 de abril de 2017.

SAG, n.d. F

Inscritos en el Listado de Establecimientos de Productos Pecuarios, LEEPP

Ñuble



SAG, n.d. G

Todos los embarques de productos vegetales de exportación deben cumplir con los requisitos fitosanitarios establecidos por los países de destino. El SAG como firmante de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) suscrita por nuestro país y en su rol de Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF), tiene la autoridad exclusiva en nuestro país para realizar la Certificación Fitosanitaria a productos vegetales de exportación, garantizando que cumplen con los requisitos fitosanitarios del país de destino.

La Certificación Fitosanitaria son los procedimientos fitosanitarios que realiza el SAG (Inspección, Tratamientos fitosanitarios, Systems approach) conducentes a la emisión del Certificado Fitosanitario, documento que garantiza que los productos a exportar están libres de plagas y enfermedades.

Asimismo las ONPF de los países importadores tienen la responsabilidad de establecer y mantener actualizada la información oficial sobre los requisitos fitosanitarios para los productos vegetales.

SAG, n.d. H

Productos vegetales a Estados Unidos

El Programa de Pre-Embarque SAG/USDA-APHIS es el resultado de un convenio tripartito entre el SAG, el Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) y la Asociación de Exportadores de Chile (ASOEX).

Este Programa aborda los productos hortofrutícolas al estado fresco que están autorizados para ingresar a EE.UU., incluyendo bulbos de flores.

Se excluyen los productos secos y de naturaleza seca, que se rigen por los procedimientos SAG para su exportación, y los productos deshidratados que no requieren de Certificación Fitosanitaria.

Hablar con ASOEX y conseguir la siguiente base de datos <https://www.asoex.cl/estadisticas-de-exportacion.html> que tiene costo, y está a cargo de Andrea Mendez ([amendez@asoex.cl](mailto:amendez@asoex.cl))

Excel Asoex: programas fitosanitarios: <https://fitosanitario.asoex.cl/list_con_prexpsag.php>

Catastro furtícola Ciren, 2022

La presente publicación constituye un resumen de los principales resultados obtenidos en el levantamiento de información para la actualización al año 2022 del Catastro frutícola de la región de Ñuble. Para obtener estos datos CIREN realizó 1.836 encuestas a predios con una superficie frutícola igual o mayor a 0,5 ha, y en el caso de Caqui, Guayabo, Pistacho, Papayo, Babaco, Mango, Cidra, Maracuyá, Datilera y Feijoa 50 o más plantas, las que proporcionaron antecedentes sobre superficie frutal, número de árboles plantados, año de las plantaciones, sistemas de plantación, método de riego, entre otros. Por otra parte, destaca la información de infraestructuras que se obtiene de la aplicación de 83 encuestas de explotación industrial, obteniéndose resultados de capacidad instalada en cámaras de frio y prefrío, toneladas de frutas procesadas en diferentes tecnologías agroindustriales y número de cajas embaladas.

Criscuolo et al, 2021.

Un ambiente regulatorio amigable para los negocios y la estabilidad política son los dos factores más importantes que influencian las decisiones de inversión de las compañías internacionales en países en desarrollo, basado en una encuesta a 750 ejecutivos. Estos dos factores están sobre otras características , incluyendo buena infraestructura, acceso a terrenos, y bajos impuestos. 9 de cada 10 países en desarrollo tienen compañías que han establecido afiliados extranjeros.

La inversión extranjera directa es buena para el desarrollo, trayendo a los países en desarrollo conocimiento técnico, habilidades de administración y organización, acceso a mercados extranjeros, aumento de competencia y productividad de mercados locales y chorreo positivo a empresas locales.

Los inversionistas consideran varios factores cuando invierten . Estos incluyen : tamaño del mercado doméstico, estabilidad macroeconómica y tasas de cambio favorables, talento y habilidad de la fuerza laboral, e infraestructura física. Los dos factores más importanes son:

- Estabilidad política y seguridad

- Ambiente regulatorio amigables con los negocios. 86% de los inversionistas creen que el ambiente regulatorio es importante o críticamente importante

La predictabilidad regulatoria y la eficiencia reducen el riesgo , y son vistos como elementos críticos para los ambientes de negocios

Para atraer la inversión , los gobiernos deben reducir el riesgo en los climas de inversión reduciendo el riesgo político y aumentando la predictabilidad

Perfil de Inversionistas Extranjeros: Inversionistas Europeos representan la mitad de los IED encuestados. Las empresas grandes representan un 75% de los IED encuestados. IED encuestados han invertido principalmente en manufacturas (30%), ventas y marketing (16%), y en logística y transportes (8%), en América Latina. Estrategias de Abastecimiento de Inversionistas Extranjeros Cerca del 42% de los materiales , suministros y servicios se abastecen localmente

Estímulos para IED en América Latina: acceso a nuevos mercados, costos de producción más bajos y exportación, y mejor integración de CVG son los principales estímulos de los inversionistas extranjeros

Determinantes de IED en América Latina (IED): Características de los Países .

La estabilidad política y la seguridad , así como la estabilidad macroeconómica , son muy importantes para los inversionistas extranjeros en América Latina

Determinantes de IED en América Latina (2/6): Política Pública y Riesgos de Regulación .

Demoras regulatorias (49%), incertidumbre política (47%) y restricciones en monedas (46%) son los 3 principals riesgos asociados a la reducción o el retiro de inversiones

Determinantes de IED en América Latina (3/6): Clima de Inversión y Políticas de Inversión . Garantías para la protección de la inversión , predictabiliad regulatoria , y ausencia de restricciones son críticas para la decisión de invertir

Determinantes de IED en América Latina (4/6): Incentivos . Los incentivos están 6º en las prioridades de Clima de Inversión. Entre los incentivos , importaciones sin aranceles , vacaciones fiscales y excenciones de IVA son el top 3.

Determinantes de IED en América Latina (5/6): Facilidad de Entrada.

Los inversionistas valoran tener capital en el afiliado extranjero , un proceso rápido de aprobación de inversiones , y sin restricciones en abastecimiento de insumos como el top 3 de factores de entrada

Determinantes en IED en América Latina (6/6): Enlaces con proveedores locales. Capacidad y habilidades de proveedores locales (79%), información sobre proveedores locales (71%), e incentivos gubernamentales para programas de desarrollo de proveedores (68%) son clave para las

decisiones de inversión y para construir enlaces con empresas locales

Perfil de Inversionistas Extranjeros en Chile basado en la Encuesta InvestChile 2019)

Perfil de Inversionistas Extranjeros en Chile (1/5): empresas con participación extranjera están presentes en comercio , hoteles , restaurantes , servicios financieros , manufacturas y construcción Perfil de Inversionistas Extranjeros en Chile (2/5): Financiamiento viene mayormente de Estados Unidos y Europa , y ramas localizadas en países vecinos

Perfil de Inversionistas Extranjeros en Chile (3/5 ): la mayoría de las empresas con participación extranjera venden productos y servicios a nivel nacional , un tercio vende productos en el extranjero Perfil de Inversionistas Extranjeros en Chile (4/5): similar a la distribución de empresas extranjeras por ganancia reinvertida en América Latina, un cuarto de las compañías no reinvierte sus ganancias

Perfil de Inversionistas Extranjeros en Chile (5/5): la decisión de no reinvertir se basa en la baja profitabilidad de, o la demanda insuficiente por, nuevos proyectos

Estímulos de IED en Chile (1/2): acceso a nuevos mercados y nuevas oportunidades de negocio

Estímulos de IED en Chile (2/2): por sector, las empresas que proveen servicios están interesadas en acceder a nuevos mercados , mientras que las empresas de agricultura y minería están interesadas en acceder a materia prima…los inversionistas en la industria manufacturera observan nuevas oportunidades de negocio

Determinantes de IED en Chile (1/3): Estabilidad social y política , y estabilidad macroeconómica , son muy importantes para inversionistas extranjeros en Chile, y también en América Latina.

Determinantes en IED en Chile (2/3): Características del país. La mayoría de los inversionistas extranjeros expresaron insatisfacción con los incentivos financieros y de impuestos en Chile, y por la poca simpleza en el sistema de impuestos

Determinantes de IED en Chile (3/3): Características del país . Entre otros factores afectando la operación de empresas en Chile, los inversionistas extranjeros destacaron la seguridad , la incertidumbre política , y las políticas anti competencia como obstáculos mayores

**La Discusión, 2023. Exportadora Copefrut dejará de recibir arándanos en 2023-24.**

Con preocupación reaccionaron los productores frutícolas de la región de Ñuble luego que la empresa curicana Copefrut, una de las principales exportadoras del país, anunció, a través de una comunicación interna a sus colaboradores, que la temporada 2023-24 será la última en la que recibirán arándanos.

En el documento firmado por su gerente general, Andrés Fuenzalida, se indica que “el escenario que enfrenta la industria chilena de exportación de arándanos se ha vuelto cada vez más difícil debido a la competencia de otros orígenes y a la reducción de la ventana comercial del Hemisferio Sur”, en alusión al explosivo crecimiento de la producción por parte de Perú, copando los mercados de destino con fruta en la misma época de la cosecha en Chile.

Según el comunicado, “luego de un profundo análisis de la competitividad de esta especie y a modo de ser responsables con los resultados a largo plazo de nuestros productores, hemos tomado la difícil decisión de finalizar la exportación de arándanos a partir de la temporada 2023-24”, una medida que “se condice con nuestro plan estratégico de concentrar nuestro trabajo en aquellas especies en que tenemos ventajas competitivas”.

Según estadísticas del SAG y Asoex, Ñuble y Biobío concentran el 35% de los envíos de arándanos del país, y en el caso de Ñuble, los arándanos son la principal fruta fresca de exportación. Álvaro Gatica, vicepresidente de la Asociación de Agricultores de Ñuble, expresó su preocupación por la decisión de Copefrut, pero principalmente, por el escenario comercial internacional para los productores de arándanos.

“En los próximos días vamos a formar una mesa con productores para tratar este tema, ya que está muy difícil el panorama para los arándanos”, expresó el dirigente y fruticultor, quien ha manifestado anteriormente la necesidad de avanzar en el recambio varietal para competir con calidad y mejorar los niveles de eficiencia.

RadioContacto, 2023.

Durante la reunión de abril, se discutieron detalles sobre la posible operación comercial en la Región de Ñuble, que podría iniciar con dos o tres vuelos semanales, con una capacidad de 185 pasajeros y tres mil kilos de carga por vuelo.

**Referencias**

1. AdPrensa. 2023. Seremi de Economía de Ñuble detalla la Agenda de Productividad impulsada por el Gobierno. Disponible en: <https://www.adprensa.cl/economia/seremi-de-economia-de-nuble-detalla-la-agenda-de-productividad-impulsada-por-el-gobierno/>
2. Aduanas Chile. (2021). Anuario Estadístico 2021. <https://www.aduana.cl/estadisticasCOMEX/anuario/2021/anuario2021.html>
3. Aduanas Chile. (2022). Anuario Estadístico 2021. <https://www.aduana.cl/estadisticasCOMEX/anuario/2022/anuario2022.html>
4. Asociación de exportadores de fruta de Chile A.G (ASOEX). (2023). “Región de Ñuble: ASOEX visita a pequeños productores de cerezas afectados por los incendios”. Disponible en: <https://www.asoex.cl/component/content/article/25-noticias/1260-region-de-nuble-asoex-visita-a-pequenos-productores-de-cerezas-afectados-por-los-incendios.html>
5. Biblioteca del Congreso Nacional (BCN) n.d. Región de Ñuble Chile Nuestro País. Disponible en: <https://www.bcn.cl/siit/nuestropais/region16#:~:text=Chile%20Nuestro%20Pa%C3%ADs,-Escuchar&text=La%20Regi%C3%B3n%20del%20%C3%91uble%20se,este%20con%20la%20Rep%C3%BAblica%20Argentina>.
6. Boza, S., Muñoz, J., Núñez, A., & Díaz-Lanchas, J. (2020). Dinámica de las exportaciones frutícolas chilenas desde una perspectiva regional (2008-2018). *Chilean journal of agricultural & animal sciences*, *36*(1), 26-34.
7. Casagrande, 2023. Salida del camión escáner del Biobío. Carta a la directora. Diario de Concepción. Disponible en: <https://www.diarioconcepcion.cl/carta-al-director/2023/04/16/salida-del-camion-escaner-del-biobio.html>
8. Castillo, P., Bivort, B., Loyola, C., Martínez, S., Salazar, R., y Sandoval-Díaz, J. (2023). Informe ejecutivo Barómetro Regional de Ñuble 2022. Chile visto por sus regiones. Centro de Estudios Ñuble, 66 p.
9. CIREN. 2022. Catastro frutícola. Disponible en: <https://bibliotecadigital.ciren.cl/handle/20.500.13082/147850>
10. Ciudad, J. 2021. Productores de Ñuble analizan alternativas en comercio justo para exportación. Fedefruta. <https://fedefruta.cl/2021/02/03/productores-de-nuble-analizan-alternativas-en-comercio-justo-para-exportacion/>
11. Cooperativa. 2022. “Ñuble: Reactivan mesa de comercio exterior con énfasis en logística e infraestructura”. Disponible en <https://cooperativa.cl/noticias/pais/region-de-nuble/nuble-reactivan-mesa-de-comercio-exterior-con-enfasis-en-logistica-e/2022-04-18/190456.html>
12. CORFO, s.f. “COBEX (Garantías Corfo Al Fomento Del Comercio Exterior). Disponible en: <https://www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/movil/cobex;jsessionid=07ppRdqBCDDE-jOnjcMefKbLGeLQ-3HhanFIFY0yJEGmVQpQJoEb!1896931307!1608693069>
13. Correa, F., M. Dini y L. Letelier, 2022. “Análisis del sistema público de apoyo al desarrollo productivo en Chile desde un enfoque multinivel”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/215/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
14. Correa, M., & Cid, B. E. (2021). Socio-Environmental Controversies in Peasant Family Farming in Chile’s Ñuble Region. Latin American Perspectives, 48(6), 105-119.
15. Criscuolo, A y Gazzella, M. 2020. Análisis en profundidad de las Principales Cadenas de Valor Global de Ñuble y Opciones de Reposicionamiento Estratégico. World Bank Group. Disponible en: https://www.goredenuble.cl/sites/default/files/documentos/An%C3%A1lisis%20en%20profundidad%20de%20las%20Principales%20Cadenas%20de%20Valor%20Global%20de%20%C3%91uble%20y%20Opciones%20de%20Reposicionamiento%20Estrat%C3%A9gico.pdf
16. Criscuolo, A., Saraf, P., Ferro, E., Cordova, S. 2019. Ñuble Conexión de Ñuble con el mundo – Un análisis de ls exportaciones de la region y sus principales cadenas de valor. Finance, Competitiveness and Innovation Global Practice. <https://www.goredenuble.cl/sites/default/files/documentos/RAS_Conexion%20de%20%C3%91uble%20con%20el%20Mundo_2019.pdf>
17. Criscuolo, A., Dairabayeva, K. y Rojas, E. 2021. Perspectivas de inversionistas extranjeros sobre américa latina, chile, y tendencias de inversión en ñuble. Entregable II. World Bank Group. Disponible en: <https://goredenuble.cl/wp-content/uploads/2022/10/Banco-Mundial_RAS-II_II_Perspectivas-de-inversionistas-extranjeros-sobre-America-Latina-Chile-y-tendencias-de-inversion-en-Nuble.pdf>
18. Diaz, M. 2019. Constituyen mesa de comercio exterior de Ñuble. La Discusión. Disponible en: <https://www.ladiscusion.cl/constituyen-mesa-de-comercio-exterior-de-nuble/>
19. Fernández, R. (2019). “Advierten desafíos de Ñuble frente al cambio climático y la sequía”. *La Discusión.* Disponible en: <https://www.ladiscusion.cl/advierten-desafios-de-nuble-frente-al-cambio-climatico-y-la-sequia/>
20. Fernández, R. 2023. Temporada de arándanos en Ñuble cierra con alza de 17,4%. La Discusión. Disponible en: <https://www.ladiscusion.cl/temporada-de-arandanos-en-nuble-cierra-con-alza-de-174/>
21. Figueroa, E. 1992. Comercio internacional y los acuerdos de libre comercio: implicancias y políticas para el sector laboral y el medio ambiente en Chile. En Anales del Seminario "Consecuencias económicas y políticas de un acuerdo de libre comercio entre Chile y los EEUU. Biblioteca Ciren.
22. FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales). Diagnóstico con Información Secundaria para el Desarrollo Territorial de la Nueva Región de Ñuble. Subsecretaria de Desarrollo Regional del Gobierno de Chile, Santiago, 2018
23. FoodNews, 2020. “Masiva participación de productores en seminario Vinos de Ñuble al Mundo”. Países. Food News Latam. <https://www.foodnewslatam.com/paises/9880-masiva-participaci%C3%B3n-de-productores-en-seminario-vinos-de-%C3%B1uble-al-mundo.html>
24. Fundación para la Innovación Agraria (FIA). (2020). “Innovación: Arándanos de Ñuble aumentan competitividad en el extranjero”. Disponible en: <https://www.fia.cl/innovacion-arandanos-de-nuble-aumentan-competitividad-en-mercado-internacional/>
25. Fundación para la Innovación Agraria (FIA). 2020. Innovación: Arándanos de Ñuble aumentan competitividad en el extranjero. Disponible en: <https://www.fia.cl/innovacion-arandanos-de-nuble-aumentan-competitividad-en-mercado-internacional/>
26. Gobierno Regional de Ñuble (Gore de Nuble, 2022). Necesidad de agua y energía marcan el diálogo en el primer encuentro empresarial que organizó el Gobierno Regional en Ñuble. Disponible en: <https://goredenuble.cl/necesidad-de-agua-y-energia-marcan-el-dialogo-en-el-primer-encuentro-empresarial-que-organizo-el-gobierno-regional-ennuble/>
27. Gobierno Regional de Ñuble. 2022. Con énfasis en logística e infraestructura Robierno Regional impulsa mesa de comercio exterior. Disponible en: <https://goredenuble.cl/con-enfasis-en-logistica-e-infraestructura-robierno-regional-impulsa-mesa-de-comercio-exterior/>
28. Gonzalez, J. (2020). Agricultura de la nueva región de Ñuble: una caracterización sectorial. <https://bibliotecadigital.ciren.cl/bitstream/handle/20.500.13082/32878/INDAP_2020_agricultura_region_%c3%b1uble_caracterizacion_sectorial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
29. IICA, 2019. Productores de berries de Ñuble se capacitarán en ley FSMA. Disponible en: <https://www.iica.int/es/prensa/noticias/productores-de-berries-de-nuble-se-capacitaran-en-ley-fsma#:~:text=El%20CURSO%20OFICIAL%20PRODUCTOS%20AGR%C3%8DCOLAS,FSMA%20por%20el%20sector%20agroexportador>.
30. Imagen de Chile. 2022. “Imagen de Chile busca relevar el talento desde la región de Ñuble al mundo”. ProChile. Disponible en: <https://marcachile.cl/fundacion-imagen-de-chile/imagen-de-chile-busca-relevar-el-talento-desde-la-region-de-nuble-al-mundo/>
31. InvestChile, 2022. Encuentro Empresarial: Juntos Reactivamos Ñuble. Disponible en: <https://www.investchile.gob.cl/es/encuentro-empresarial-juntos-reactivamos-nuble/>
32. La Discusión. 2022. MOP entregará informe sobre viabilidad de paso fronterizo Minas-Ñuble en 2023. Disponible en: <https://www.ladiscusion.cl/mop-entregara-informe-sobre-viabilidad-de-paso-fronterizo-minas-nuble-en-2023/>
33. La Discusión, 2023. Exportadora Copefrut dejará de recibir arándanos en 2023-24. Disponible en: <https://www.ladiscusion.cl/exportadora-copefrut-dejara-de-recibir-arandanos-en-2023-24/>
34. Lauterbach, R. (2015). Chile y la complejidad de sus exportaciones. Serie Documentos de Trabajo. Secretaría Ejecutiva del Consejo Nacional de Innovación para el Desarrollo. <https://ctci.minciencia.gob.cl/wp-content/uploads/2017/07/Chile-y-la-complejidad-de-sus-exportaciones-2015.pdf>
35. Marítimo Portuario. (2023). “Las exportaciones de la región de Ñuble durante enero de 2023 alcanzaron MMUS$77,9 millones de dólares”. En Prensa. Disponible en: <https://www.maritimoportuario.cl/mp/las-exportaciones-de-la-region-de-nuble-durante-enero-de-2023-alcanzaron-mmus779-millones-de-dolares/>
36. Marks, G. (1993), Structural Policy and Multilevel Governance in the EC. En A. Cafruny, & G. Rosenthal (Edits.), *The State of the European Community* (Vol. Volume 2, págs. 391-409). New York: Lynne Rienner.
37. Martínez, J. 2022. Ñuble y Biobío focalizan su logística en reducir brechas y potenciar el tren. Trade Digital News. Disponible en: <https://trade-news.cl/2022/11/29/nuble-y-biobio-focalizan-su-logistica-en-reducir-brechas-y-potenciar-el-tren/>
38. Melo, O; Valenzuela, S, Pérez, R & España, F. Estudio de Impacto de la Agroindustria Chilena. 2021. <https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/otros-documentos/informeagroindustria.pdf?sfvrsn=e19f00a5_1>
39. Ministerio de Desarrollo Social y Familia, 2022. Informe de desarrollo social 2022. Disponible en: <https://www.desarrollosocialyfamilia.gob.cl/storage/docs/ids/Informe-desarrollo-social-2022.pdf>
40. Ministerio de Hacienda. 2023. Ministerio de Hacienda informó a Gobernadores y Alcaldes sobre distribución de fondos del proyecto de Royalty Minero. Disponible en: <https://www.hacienda.cl/noticias-y-eventos/noticias/hacienda-informo-gobernadores-alcaldes-royalty-minero>
41. Mundo Marítimo. 2018. “Región del Ñuble, Chile: Las brechas que debe resolver para avanzar en su desarrollo logístico”. Disponible en: <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/region-del-nuble-las-brechas-que-requiere-resolver-para-avanzar-en-su-desarrollo-logistico>
42. MundoAgro, 2022. Falta de transmisión eléctrica en la Región del Ñuble detiene numerosos proyectos agrícolas. Fuente: <https://mundoagro.cl/falta-de-transmision-electrica-en-la-region-del-nuble-detiene-numerosos-proyectos-agricolas/#:~:text=Falta%20de%20transmisi%C3%B3n%20el%C3%A9ctrica%20en%20la%20Regi%C3%B3n%20del%20%C3%91uble%20detiene%20numerosos%20proyectos%20agr%C3%ADcolas,-Enero%2019%2C%202022&text=Acostumbrados%20a%20escuchar%20sobre%20la,limitantes%2C%20como%20la%20distribuci%C3%B3n%20el%C3%A9ctrica>.
43. Municipalidad de Quillón (2023). Proyecto UdeC- Gore Ñuble iniciativa busca potenciar la producción y exportación de vinos en cooperativa de Quillón. Disponible en: <https://home.quillon.cl/en-dependencias-de-la-cooperativa-vitivinicola-de-cerro-negro-coovicen-se-llevo-a-cabo-el-lanzamiento-del-programa-de-transferencia-tecnologica-para-la-produccion-de-vino-y-vinificaciones/>
44. Noticias UdeC (2023). Gira Tecnológica a la República de Israel: asistentes proponen áreas de trabajo prioritario para la Región de Ñuble. Noticias UdeC. <https://noticias.udec.cl/gira-tecnologica-a-la-republica-de-israel-asistentes-proponen-areas-de-trabajo-prioritario-para-la-region-de-nuble/>
45. Ñuble Digital, 2019. Conforman primera Mesa de Comercio Exterior de Ñuble. Disponible en: <https://nubledigital.cl/2019/04/09/conforman-primera-mesa-de-comercio-exterior-de-nuble/>
46. Pachauri, V., Singh, M., Singh, A., et al. 2010. Origin and genetic diversity of aromatic rice varieties, molecular breeding and chemical and genetic basis of rice aroma. J. Plant Biochem. Biotechnol. 19:127-143.
47. Paredes, M., Becerra, V., & Donoso, G. (2021). 100 años del Cultivo del Arroz en Chile: En un contexto Internacional: 1920-2020.
48. Pérez, R. 2023. “¿Tendremos finalmente embalse La Punilla?” La Discusión. <https://www.ladiscusion.cl/tendremos-finalmente-embalse-la-punilla/>
49. Portal Frutícola, 2023. ProChile impulsará exportaciones de 100 proyectos del sector silvoagropecuario en 2023. Disponible en: <https://www.portalfruticola.com/noticias/2023/01/24/prochile-impulsara-exportaciones-de-100-proyectos-del-sector-silvoagropecuario-en-2023/>
50. PortalPortuario. 2022. Autoridades de Ñuble dan el vamos a proyecto de Hub Logístico para la región. Disponible en: <https://portalportuario.cl/autoridades-de-nuble-dan-el-vamos-a-proyecto-de-hub-logistico-para-la-region/>
51. Pro-Chile. 2020. “La internacionalización de Ñuble como eje principal en la reactivación económica”. Comunicado Pro-Chile. Disponible en : <https://publiccl1.fidelizador.com/prochile/public/campaign/browser/D7B357GC4B04B36HE10FDD29JD7B35753C34F619CA1808C2F76>
52. Quezada, I. 2019. ProChile. Ministerio de relaciones exteriores, ProChile. <https://fedefruta.cl/wp-content/uploads/2019/07/quezada.pdf>
53. Quijada, J y Fernández, R. 2023. “Transmisión eléctrica en Ñuble está operando a su máxima capacidad”. Economía. La Discusión. <https://www.ladiscusion.cl/transmision-electrica-en-nuble-esta-operando-a-su-maxima-capacidad/>
54. Radio Contacto. 2023. Sky Airlines realizará visita clave para determinar su llegada a Chillán. Disponible en <https://radiocontacto.cl/2023/05/16/sky-airlines-realizara-visita-clave-para-determinar-su-llegada-a-chillan/>
55. Radio Ñuble. 2021. “ProChile destaca que Ñuble registra mayor crecimiento de exportaciones en sur de Chile.” Fuente: <https://radionuble.cl/linea/?p=30275>
56. RedAgrícola, 2020. Destacan exportación de castañas desde Ñuble a Italia. Disponible en <https://www.redagricola.com/cl/destacan-exportacion-castanas-desde-nuble-italia/>
57. Rivas, F. 2022. Indap y ChileAlimentos capacitan a productores de Maule y Ñuble por plaga de mosca de alas manchadas. Radio Bio-Bio. Economía. <https://www.biobiochile.cl/noticias/economia/actualidad-economica/2022/11/08/indap-y-chilealimentos-capacitan-a-productores-de-maule-y-nuble-por-plaga-de-mosca-de-alas-manchadas.shtml>
58. Salman, R. 2022. Comercio Exterior en Ñuble. Cámara Chilena de la Construcción. Disponible en: <https://cchc.cl/comunicaciones/opiniones/comercio-exterior-en-nuble>
59. Serbin, E. “La unión europea está lista para apoyar a Chile en zonas afectadas por incendios”. Publinoticias. <https://publinoticias.cl/2023/04/17/la-union-europea-esta-lista-para-apoyar-a-chile-en-zonas-afectadas-por-incendios/>
60. Sernapesca. 2020. Sernapesca Ñuble habilita primer frigorífico en la región para exportar productos pesqueros hacia Rusia. Disponible en: <http://www.sernapesca.cl/noticias/sernapesca-nuble-habilita-primer-frigorifico-en-la-region-para-exportar-productos-pesqueros>
61. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) n.d. B Control predial para la exportación. Disponible en: <https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/control-predial-para-la-exportacion>
62. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) n.d. C Apícola. Disponible en: <https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/apicola>
63. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) n.d. D. Exportaciones. Disponible en: https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/exportaciones-1
64. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) n.d. E. Exportaciones. Disponible en: <https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/exportaciones-1>
65. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) n.d. F. Exportaciones. Disponible en: <https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/inscritos-en-el-listado-de-establecimientos-de-productos-pecuarios-leepp>
66. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) n.d. G Productos vegetales a diferentes países. Disponible en: <https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/productos-vegetales-diferentes-paises>
67. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) n.d. H Productos vegetales a Estados Unidos. Disponible en: <https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/productos-vegetales-estados-unidos>
68. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) n.d. Inscripción y habilitación de establecimientos pecuarios. Disponible en: <https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/inscripcion-y-habilitacion-de-establecimientos-pecuarios>
69. Simfruit, 2022. ProChile se reúne con exportadores de cerezas para mejorar la logística en Ñuble. <https://www.simfruit.cl/prochile-se-reune-con-exportadores-de-cerezas-para-mejorar-la-logistica-en-nuble/>
70. Solo de Zaldívar, E., Montre-Águila, V., & Maturana-Miranda, F. (2022). Trayectorias de empleo y especialización económica en las comunas de la Región del Ñuble en 1982, 1992, 2002 y 2017. Urbano, 20-29.
71. Subdere, 2022. “Subdere participó del Comité Binacional de Integración Los Lagos en la Región de Ñuble." Disponible en: <https://www.subdere.cl/sala-de-prensa/subdere-particip%C3%B3-del-comit%C3%A9-binacional-de-integraci%C3%B3n-los-lagos-en-la-regi%C3%B3n-de>
72. SUBDERE, UDEC. (2014). Línea Base, Consideraciones y Propuestas Técnicas para Determinar Pertinencia de Creación de Nueva Región de Ñuble. Informe Final. Subsecretaria de Desarrollo Regional y Administrativo.
73. Subsecretaría de relaciones económicas internacionales. 2020. Comercio exterior de Chile. Dirección de estudios. Ministerio de Relaciones Exteriores. Gobierno de Chile. Disponible en: <http://www.sice.oas.org/ctyindex/chl/COMEX_Enero_Junio_2020_s.pdf>
74. TradeNews. 2019. “Chillán promoted as a city for events and conventions”. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Disponible en: <https://tradenews.chile.travel/en/chillan-promoted-as-a-city-for-events-and-Diazconventions/#:~:text=Placing%20its%20capital%2C%20%C3%91uble%2C%20into,holding%20business%20meetings%20or%20studies>.
75. Umaña-Hermosilla, B., de la Fuente-Mella, H., Elórtegui-Gómez, C., & Fonseca-Fuentes, M. (2020). Multinomial logistic regression to estimate and predict the perceptions of individuals and companies in the face of the COVID-19 pandemic in the Ñuble region, Chile. Sustainability, 12(22), 9553.
76. Universidad del Alba. 2020. Mesa Comex Ñuble realizó encuentro ampliado en UPV Chillán. Noticias. Disponible en: <https://www.udalba.cl/mesa-comex-nuble-realizo-encuentro-ampliado-en-upv-chillan/>
77. Yévenes, A., & Andalaft, A. (2006). Competitividad territorial y estrategia empresarial: El caso de la industria forestal exportadora de la Región del Bío-Bío. Horizontes empresariales, 5(1), 39-51.