

O/F. 3113
C264
Casa de Salta y del NOA
en Antofagasta - Chile

41274

C. F. I.
INGRESO
23/ABR 1998
N° 4084

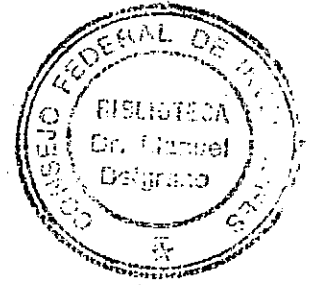
Contrato de Obra del C.F.I. (Exp. 3408) :

“Contribuir al fortalecimiento de los vínculos comerciales, turísticos y culturales de la Región Noroeste Argentino con los países vecinos”

Representación Antofagasta - Chile

Experto: Lic. HERMAN ALBERTO CORTES CORTES

INFORME FINAL



(Contrato de abril/1997 a marzo/1998)

INFORME FINAL **(Abril'97 / Marzo'98)**

A.-) Desarrollo del Informe:

1.- Análisis de las tareas de gestión realizadas	Páginas 2 a 9
2.- Análisis de la información recopilada y sistematizada	“ 10 a 12
3.- Conclusiones y formulación de propuestas de acción	“ 13 a 17

B.-) INDICE DE ANEXOS:

Título del documento:		Nº de Páginas
1.- Informaciones sobre la II Región de Antofagasta	(*)	9
2.- Panorama de Oportunidades de Negocios (inversiones, contratos, servicios, comercio)	(*)	4
3.- Estrategia Regional de Desarrollo (síntesis del Documento de la Intendencia Regional)		7
4.- Zona de Integración del Centro-Oeste de América del Sur	(*)	8
5.- Directorio de Cámara y Asociaciones, Autoridades y Directores de Organismos Nacionales en Antofagasta	(*)	14
6.- Cuadros de Producción Física Sectorial de la II Región (Instituto Nacional de Estadísticas)		2
7.- Estadísticas de Comercio Exterior (Instituto Nacional de Estadísticas)		16
8.- Producto Interno Bruto Regional (Instituto Nacional de Estadísticas)		1
9.- Principales Proyectos de Inversión en la II Región (Elaborado por la Intendencia Regional de Antofagasta)		5
10.- Artículos de opinión de Herman Cortés Cortés (publicados por “El Mercurio de Antofagasta” y algunos por “El Tribuno de Salta”)	(*)	14

(*) Recopilados y redactados por el Lic. HERMAN CORTES CORTES

INFORME FINAL (Abril 1997/ Marzo 1998)

- A.- Análisis de las tareas de gestión realizadas (páginas 2 a 9)
- B.- Análisis de la información recopilada y sistematizada (páginas 10 a 12)
- C.- Conclusiones y formulación de propuestas de acción (páginas 13 a 17)

DESARROLLO DEL INFORME (Según Plan de Trabajo del Contrato de Obra) :

A.- Análisis de las tareas de gestión realizadas en el marco de los siguientes puntos:

1.- Promocionar el Turismo de la Provincia y de la Región:

* Exito relativo, debido en parte a la falta de una oferta específica para el Norte de Chile y a la inexistencia de promoción directa desde Salta y el NOA, así como -especialmente- por carencia de vuelos directos de marzo a diciembre y a que el transporte terrestre es aún lento (17 horas de viaje en ómnibus) y pesado, porque aún no se termina la pavimentación de los caminos internacionales.

- Sólo se contó con el interés de LAN-Chile para establecer vuelos Antofagasta-Iquique-Salta durante enero y febrero de 1998, que fueron exitosos particularmente por los pasajeros argentinos a las playas de Iquique, pero con muy pocos pasajeros chilenos hacia el NOA.

- Pese a la instauración temporal de ese vuelo, más los que habitualmente hace la empresa aérea argentina Dynar en los meses de verano, no se pudo conseguir la realización de un "work-shop" de operadores de Salta y el NOA para promocionar su turismo en Antofagasta e Iquique. Las respuestas a esta iniciativa fueron diferidas sucesivamente, hasta plantear su realización a partir de marzo...cuando ya no hay vuelos directos y disminuyen sensiblemente los turistas potenciales, debido a que la temporada de vacaciones normalmente es entre enero y febrero.

- Para captar el interés de posibles visitantes del Norte de Chile a Salta y el NOA, sea en fines de semana, feriados (como Semana Santa, Fiestas Patrias, etc.), vacaciones de invierno y especialmente en verano, son necesarias dos acciones mínimas:

a) Mostrar aquí los atractivos turísticos del NOA, destacando su vegetación, folklore, fiestas patronales y otras condiciones que permiten ofrecer turismo todo el año, para que quienes puedan programen viajes a esos destinos en cualquier época y quienes sólo pueden salir en verano se convenzan que vacaciones no es sinónimo de playas, solamente.

b) Insistir con todas las gestiones posibles para lograr el servicio de vuelos regulares, una o dos veces por semana, en forma directa entre Antofagasta-Iquique con Salta y/o Jujuy - Tucumán.

- Respecto a esto último, ha surgido la posibilidad de que el Lloyd Aéreo Boliviano instaure este tipo de vuelos, quizás inicialmente con escala en Santa Cruz de la Sierra, pero sin pernoctar allí (como ocurre hasta marzo de 1998) y en forma directa desde y hacia Antofagasta y escalas en Iquique o en Arica. De acuerdo al flujo de pasajeros, podría luego definirse una frecuencia directa desde y hacia el NOA, pasando por Antofagasta e Iquique.

2.- Promocionar productos y servicios exportables de la Región NOA:

* Esta gestión se intentó en forma permanente, pero tampoco sus resultados han sido inmediatos, ya que aún el intercambio comercial entre ambas Regiones limítrofes es relativamente pequeño. Sin embargo, hay creciente conciencia en el mercado del Norte de Chile de las mejores posibilidades de abastecimiento de productos alimentarios provenientes de Salta y el NOA, tanto en frutas, hortalizas y verduras, como en legumbres y productos cárneos, por lo que hay constantes reclamos por la severidad con que el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) controla el paso de estos productos hacia Chile.

- La superación de esta barrera para-arancelaria, para algunos, o de exageración en el cumplimiento de normas fito y zoo-sanitarias, para otros, es una de las condiciones necesarias (pero no suficiente) para activar el intercambio comercial, especialmente para las exportaciones del NOA hacia Chile.
- Se supone que esto ayudaría a superar la barrera (se la califica como de "reciprocidad") en Argentina para poder exportar pescados y mariscos del Norte de Chile al NOA.
- Las dificultades para cumplir con las normas fito-sanitarias exigidas por Chile ha hecho imposible, por ejemplo, la llegada de la "naranja argentina" al mercado nortino, pese a ser un producto altamente demandado y recordado (aunque hace más de 10 años que no se importa), por lo cual se ha convertido en un "producto emblemático": la opinión pública está convencida que mientras no llegue la "naranja argentina" a los hogares chilenos, todo lo de intercambio e integración son sólo palabras y teorías.
- Otra de las condiciones para incrementar los intercambios es generar confianza en los potenciales compradores o importadores chilenos, por parte de los productores y exportadores de Salta y del NOA, en cuanto al cumplimiento de acuerdos comerciales relativos a calidad, cantidad, costos, continuidad y otros factores básicos para una normal relación comercial. Es común escuchar en el mercado regional chileno que luego de una primera conversación, el productor o exportador argentino ni siquiera mandó la cotización o la muestra solicitada; o, si lo hizo, luego varió el precio o la calidad del producto; o que, luego de un primer embarque, se discontinuó el cumplimiento de las condiciones acordadas, etc.
- Para superar esa falta de confianza en Chile (e interesar más a los productores y exportadores del NOA en el mercado chileno, en muchos casos considerado "impenetrable" por las restricciones fito y zoo-sanitarias), es indispensable un mejor conocimiento entre los propios empresarios de ambas regiones con sus respectivos mercados-meta, sea de abastecimiento o de exportación, según el caso.
- Contra esta necesidad de mayor intercambio de personas y, consiguientemente, de ofertas y demandas, también incide la carencia de vuelos directos y el sacrificio que aún implica recorrer casi 900 km. de caminos mayoritariamente de tierra, superando la cordillera con alturas superiores a los 4.000 metros sobre el nivel del mar, cubiertos por la nieve en invierno o afectados por las lluvias y crecidas de ríos y quebradas en el verano, debido al llamado "invierno boliviano".
- También es importante un mayor y mejor conocimiento entre los productores y exportadores salteños y del NOA acerca no sólo de las demandas potenciales del aún pequeño mercado del Norte de Chile, sino fundamentalmente de las posibilidades de otros mercados más fácilmente accesibles a través del mismo corredor vial o ferroviario desde Salta a Antofagasta y luego por el transporte terrestre o marítimo desde este puerto. Por ejemplo, hay crecientes demandas desde el Sur del Perú (que podrían extenderse al resto del territorio peruano). De la misma forma podrían reaccionar otros mercados andinos, como Ecuador, Colombia y parte de Venezuela, así como Centro-América y el Caribe.
- Para el mediano y largo plazo, es indispensable crear conciencia desde ya en la enorme potencialidad de demanda de los mercados del Asia y otros de la Cuenca del Pacífico, incluyendo las costas bañadas por este Océano en México, Estados Unidos y Canadá. De allí la importancia de que haya la máxima participación empresarial del NOA en el 2º Encuentro de la Zona de Integración del Centro-Oeste Suramericano (ZICOSUR) con el Asia-Pacífico, a realizarse en octubre de 1998 en Salta.

3.- Promocionar el intercambio cultural de las Regiones limítrofes:

* Por las mismas razones de casi inexistencia de transporte aéreo y lo poco atractivo que resulta viajar por tierra, los intercambios culturales no han podido ser mayores o masivos. Pero hay interés mutuo y el convencimiento que para lograr una real integración, es básico este tipo de intercambios para el mejor conocimiento de ambos pueblos entre sí.

- Una de las semillas que se está sembrando son las Jornadas de Integración Educativa y Cultural del Norte de Chile con el NOA, cuya primera realización tuvo lugar en Antofagasta, en noviembre de 1997. Por razones aparentemente presupuestarias (la convocatoria se generó en un acuerdo del Comité de Fronteras de 1996 y la invitación se distribuyó oportunamente) sólo asistió un representante de Tucumán y dos de Salta. Pero los resultados y conclusiones fueron igualmente válidas y de gran proyección para el futuro intercambio educativo, cultural y deportivo.
- Quedó pendiente la respuesta de alguna de las Provincias del NOA que acepte la organización y realización de la 2º Jornada, siendo -hasta el momento- las delegadas por Salta las interesadas en promover la decisión de su Gobierno Provincial para realizar en Salta este segundo evento de integración educativa y cultural, entre julio o agosto de 1998.
- En relación con lo ofrecido en la 1º Jornada en Antofagasta, también está pendiente la realización en Salta de diversos eventos para 1998, como un Encuentro de Escritores y Filósofos sobre la Integración, exposiciones e intercambios culturales.
- Otra "veta" por explotar en mejor forma son los intercambios artísticos que originan mayor asistencia de público, como pueden ser los espectáculos folklóricos. En el lapso de este Contrato de Obra hubo algunas experiencias positivas al respecto, incluyendo una realización del Consulado de la Argentina en Antofagasta, basada en muestras de artesanía y folklore musical como complemento. Pero el "intercambio" no ha funcionado del todo hacia el NOA, excepto por el intento de una delegación cultural de Iquique y Antofagasta durante la FERINOA (noviembre de 1997), con dispares resultados - exitosos para Iquique y un virtual fracaso para Antofagasta- debido a diferencias en la organización local y en la necesaria coordinación con los organizadores en Salta. Esa negativa experiencia costará superarla para lograr la continuidad de este tipo de intercambios culturales.
- Sin embargo, durante este período hubo un intenso intercambio de delegaciones musicales, tanto de orquestas de cámara o sinfónicas, como de coros, incluyendo intercambio de experiencias de sus respectivos Directores, especialmente de Orquestas.
- En Antofagasta, al menos, hay gran interés en realizar intercambios en otras áreas artísticas, especialmente en teatro.
- Para mejorar el intercambio desde Salta y el NOA, falta conocer ofertas específicas y mayor interés en concretar visitas a Antofagasta u otras ciudades del Norte de Chile.
- En este sentido, prácticamente se recibió en esta Oficina una sola petición durante el último año, de un artista en tapices, cuya exposición en el Hotel Antofagasta constituyó todo un éxito.

4.- Identificar compradores potenciales en el país sede de la Representación:

* Debido a la estructura del mercado chileno, al pequeño volumen de importación y a las dificultades anteriormente anotadas, son muy pocos los importadores directos para la también escasa oferta exportable del NOA promovida directamente en este mercado. Los compradores potenciales son mayoristas o distribuidores en el mercado interno, que esperan que otro empresario corra los riesgos de la importación.

- El Norte de Chile, y particularmente la II Región de Antofagasta, se abastecen casi en su totalidad de canales nacionales, aunque en algunos productos (como carne de vacuno), ésta sea parcialmente importada de Argentina, Uruguay o Paraguay, normalmente a través de Mendoza y desde Santiago-Valparaíso es distribuida luego al resto del país.
- Los productos lácteos y cecinas (fiambres) son provistos por grandes cadenas nacionales, que copan todo el mercado nacional.
- Las frutas, verduras y hortalizas provienen de la zona central, el llamado Norte Chico (IV y III Región de Chile) y parcialmente de los Valles de Azapa (Arica) y de Pica (Iquique), más alguna producción del interior de El Loa (zona de San Pedro de Atacama, especialmente).
- Por ello, ese mercado tiene una muy sui géneris estructura comercial y de distribución, ya que está en manos de los “camioneros” que llegan a La Vega o Mercado Mayorista Central, desde donde se abastecen los restantes mercados o ferias, los almacenes o abastos y hasta algunos supermercados. Hay sólo algunos comercios mayoristas instalados en La Vega. Es un mercado muy irregular, pero dominado por un sistema comercial más bien informal, que sin embargo reacciona oligopólicamente cada vez que siente una competencia externa (se cuentan casos, de años anteriores, en que eventuales importadores de papas o de cebollas prácticamente quebraron al primer intento, cuando todos sus competidores bajaron los precios por debajo de los costos de importación del “intruso”).
- En consecuencia, aparte de las dificultades fitosanitarias, casi nadie se atreve a fungir como “importador” y difícilmente podría ser exitoso un exportador argentino que actuara por su cuenta, como importador a la vez, si es que no tiene alianzas estratégicas con alguien o algunos de los que muchos consideran una verdadera mafia de la comercialización de este tipo de perecibles.
- Sin embargo, uno de los comerciantes de ese Mercado Mayorista buscó asociarse con algún productor argentino y entre ambos lograron instalar la segunda cámara de fumigación con bromuro de metilo (en la Provincia de Jujuy), para tratar de internar naranjas y pomelos a Chile. Su experiencia en 1997 no pudo ser peor: de cuatro intentos de importación, tres no fueron autorizados por el SENASA y el único cargamento de naranjas autorizado por ese organismo argentino fue rechazado por el SAG chileno, en el puesto fronterizo de control aduanero y fito-sanitario de San Pedro de Atacama, por haber descubierto que tenía ejemplares de la plaga llamada “cochinilla”, por lo cual este frustrado importador prefirió pagar para que le quemaran allí su cargamento de naranjas, pues le salía más barato que pagar el flete de vuelta a Salta o Jujuy.
- El otro sector que pudiera ser un comprador potencial de exportaciones del NOA son directamente los supermercados y, particularmente, la principal cadena: Supermercados Korlaet. (Por ello, justamente, se propuso que uno de sus ejecutivos fuera el invitado por el CFI a la Rueda de Negocios de Porotos y el Encuentro de Comercialización de Cebollas, a realizarse el 1 y 2 de abril en Salta).
- Sin embargo, ante peticiones anteriores de importación de este comprador, no hubo cotizaciones concretas desde Salta, ni de un eventual exportador de cítricos (por no disponer de la cámara de bromuro de metilo) ni luego para una petición genérica de verduras y hortalizas, en que pedía entenderse con un solo exportador y -por tanto- que se constituyera un consorcio o ente exportador, que respondiera por la calidad, cantidad, continuidad y costos de tales exportaciones salteñas. En Salta se intentó que esa función la desempeñara la Cámara del Tabaco (o alguno de sus organismos) para sus asociados que producen verduras y hortalizas, pero no llegó nunca ni una cotización, ni siquiera mayores consultas que reflejaran un real interés en exportar al mercado antofagastino.

5.- Llevar un registro actualizado de posibilidades de inversión y ventas:

* La mayor demanda de inversiones y compras de maquinarias, equipos e insumos, proviene de la Gran Minería y supone inversiones normalmente de cientos de millones de dólares para cada proyecto. Sin embargo, también se lista en el Anexo a este Informe, titulado “Panorama de Oportunidades de Negocios” diversas opciones, especialmente en el sector servicios. No ha habido en este lapso privatizaciones (salvo la de la empresa portuaria, que se está recién estructurando) y la mayor parte de las licitaciones de organismos públicos se refieren a obras de construcción, sea de edificios, calles o avenidas y otras de bienes no transables.

- En los Anexos de este Informe Final se puede encontrar información adicional sobre Proyectos de Inversión y se puede constatar que la inmensa mayoría se centra en la Gran o Mediana Minería.
- Según un listado informal que maneja el Gobierno Regional, (también Anexo), los “Principales Proyectos de Inversión Mayores” (sobre us\$ 5 millones cada uno) de la II Región de Antofagasta hasta 1999 suman un total de us\$ 5.931 millones.
- Por su parte, la Asociación de Industriales de Antofagasta, contabiliza entre los “Principales Proyectos de Inversión Industrial y Minería en la II Región”, entre 1997 al 2003 (saldos de inversiones) un total de us\$ 5.489 millones, sin contar us\$ 650 millones de un proyecto de gasoducto en competencia con otro. (Información anexa al final de fotocopias de diversos datos de la Región)

6.- Llevar un registro actualizado de organismos empresariales e instituciones públicas y privadas vinculadas con el comercio exterior, identificando los datos necesarios para una adecuada vinculación de las partes:

* Esa recopilación también se puede consultar en los Anexos de este Informe Final (Directorio Empresarial y de Autoridades). Sin embargo, salvo algunas consultas puntuales de la Dirección de Comercio Exterior y/o de la Dirección de Ceremonial y Protocolo de Salta, prácticamente ese registro no ha sido nunca solicitado ni consultado por ningún agente económico de Salta ni del NOA.

- Esta conclusión -así como otros hechos constatados en este lapso- evidencian que en Salta y en el NOA hay un total desconocimiento de la existencia y funcionamiento de esta Casa de Salta en Antofagasta, o bien un escaso interés por exportar bienes o servicios al mercado del Norte de Chile y/o en utilizar este “corredor de transporte” Salta-Antofagasta con destino a terceros mercados. (Lo más probable es que este resultado sea una combinación de ambos factores).
- A su vez, en la II Región de Antofagasta -y con mayor razón en la I Región de Tarapacá, capital Iquique- esta Oficina de Representación de Salta y del NOA no ha podido tener una mayor penetración y gravitación -para lograr mejores resultados- por varios motivos. Entre ellos:
 - Falta de acreditación formal de esta Representación ante las autoridades regionales y locales, organizaciones empresariales, universitarias y otros entes con quienes se debe interactuar.
 - Nula disponibilidad presupuestaria para una mayor promoción, que requiere de reuniones, algún gasto de representación y/o de relaciones públicas, o las mínimas comodidades para atender público en sus propias Oficinas.
 - Inexistencia de ítem de gastos para viajes al interior de la II Región (Calama, Tocopilla, Taltal, Mejillones) ni menos para la I Región (Iquique y Arica), por lo cual en este primer año la actividad desarrollada se ha circunscrito prácticamente a la ciudad de Antofagasta.
 - Demoras o falta de respuestas oportunas ante consultas específicas a Salta y (con mayor razón) a organismos de otras Provincias del NOA, lo cual inhibe cualquier intento de darle más proyección -lo que implica adquirir compromisos- entre autoridades y empresarios a esta Oficina de Representación, si en más de una ocasión no se ha podido dar respuesta concreta y oportuna a consultas que requieren de información desde Salta u otra Provincia del NOA.

7.- Asesorar a empresas e instituciones públicas y privadas sobre aspectos normativos relacionados con el intercambio comercial entre ambos países:

* El escaso interés demostrado por eventuales interesados en incrementar el intercambio comercial entre el NOA y el Norte de Chile también se evidenció en las muy pocas oportunidades que esta Oficina de Representación fue requerida en este año para brindar este tipo de asesoramiento.

- Motu propio, este Representante procuró realizar esta actividad con algunos organismos empresariales, tanto en Antofagasta como en Salta, pero con resultados también relativos.
- En Antofagasta, por ejemplo, se intentó focalizar la atención inicialmente a través de dos organismos empresariales:

· La Asociación Gremial de Pequeños Industriales de Antofagasta (AGPIA), con quien se llegó a firmar una "Carta-Intención" de actividades posibles de realizar, pero que hasta el momento no se han podido ejecutar por falta de interés y/o descoordinación con sus contrapartes de Salta y de otras Provincias del NOA. Lo único concreto que se logró fue una visita de algunos dirigentes de la AGPIA a la sede del Consejo Federal de Inversiones en Buenos Aires, de cuyos resultados esta Oficina de Representación no ha sido informada.

· La Cámara de Comercio de Antofagasta, a la que ingresó como socia la "Casa de Salta en Antofagasta", a pesar de no tener una personería jurídica específica o legal en Chile. Esto permitió lograr un sub-arriendo de una parte de las oficinas de esa Cámara para el funcionamiento de esta Representación. Este acercamiento también facilitó una mayor difusión para la concurrencia de empresarios a la Rueda Internacional de Negocios y a la FERINOA'97. Pero esta mayor inserción en el ámbito empresarial tampoco se ha traducido en mayores consultas o peticiones del tipo de asesoramiento expresado en este lineamiento de trabajo.

· Adicionalmente, se mantuvieron muy buenas relaciones con todos los medios periodísticos de Antofagasta, particularmente con "El Mercurio" que ha publicado (semanalmente, desde marzo de 1998 y usualmente, pero sin periodicidad específica en 1997) artículos de opinión del Representante que suscribe, en especial sobre el proceso de integración (se anexan algunos de estos artículos).

- En Salta, también en forma individual y motu propio (lo lógico habría sido una presentación, a estos efectos, por parte de algún organismo específico del Gobierno Provincial) se tomó contacto más directo con los siguientes organismos:

· Cámara de Pequeños y Medianos Empresarios de Salta, tratando de interesarlos en la realización del esquema de trabajo sugerido en la "Carta-Intención" firmada con la AGPIA. Excepto una primera respuesta por fax, anunciando actividades tendientes a tal fin, que nunca se cumplieron, no pasó nada más.

· Cámara de Comercio Exterior de Salta: las interacciones y actividades conjuntas estuvieron orientadas en 1997 más bien a lograr participación del Norte de Chile en FERINOA y sus actividades complementarias, como la Rueda de Negocios, el Seminario de Ferrocarriles, el Encuentro Regional-Fronterizo para la Integración Latinoamericana, el Comité de Fronteras y algunas presentaciones artísticas. Se espera que para 1998 los esfuerzos se orienten más al real incremento del intercambio, especialmente con iniciativas y esfuerzos generados por el sector empresarial salteño y del NOA.

· Escuela de Comunicación Social de la Universidad Católica de Salta, donde este Representante dictó una charla sobre el proceso de integración e intercambio y el proceso comunicacional, durante los días de realización de FERINOA'97.

· Diario "El Tribuno" de Salta, que ha publicado algunos reportajes y artículos de opinión de este Representante, en especial sobre el proceso de integración e intercambio entre Salta y el NOA con Antofagasta y el Norte de Chile y las proyecciones de este eje para los intercambios mayores con los mercados del Asia-Pacífico.

8.- Asesorar a empresas de la región y del país sede respecto a posibles actividades productivas y comerciales conjuntas y las modalidades que podría asumir:

* Si las actividades de intercambio o siquiera de consultas para ello han sido escasas en este primer año de funcionamiento de esta Oficina de Representación en Antofagasta, más difícil ha sido aún poder cumplir este lineamiento del Plan de Trabajo establecido en el Contrato de Trabajo en virtud del Convenio de la Provincia de Salta con el CFI. Su ejecución supone llegar a un estadio superior en el proceso de integración empresarial, que aún no se logra porque todavía no se han cumplido siquiera las etapas previas del intercambio.

- Pese a esa realidad, constatada en el primer año de funcionamiento de esta Oficina de Representación, el suscrito es un convencido que ésta es una de las vías no sólo necesarias, sino indispensables para que el sector empresarial de ambas regiones limítrofes (y de todo el Centro Oeste Sudamericano) pueda participar efectivamente en el proceso de integración y -sobre todo- en las posibilidades de intercambio con terceros países.

- Por ejemplo, a los dirigentes de la Cámara de Pequeños y Medianos Empresarios de Salta se les instó a constituirse en organismo "Antena" para el Noroeste Argentino del "Programa Bolívar", sistema del BID con sede en Caracas-Venezuela, que tiende a facilitar los joint-ventures no sólo entre empresarios latinoamericanos, sino también con terceros países. Esto habría permitido, a su vez, el funcionamiento de otra "Antena" similar, para el Norte de Chile, en Antofagasta y -en conjunto- facilitar la constitución de empresas o funciones productivas o de servicios conjuntas (incluso con tecnología, know-how, capital y hasta mercados de terceros países). Pero tampoco se logró nada.

- La organización del 2º Encuentro de la Zona de Integración del Centro-Oeste Suramericano (ZICOSUR) y los países ribereños del Asia-Pacífico, que se realizará en octubre de 1998 en Salta, debiera tender a despertar la inquietud y el interés entre empresarios salteños y del Norte de Chile (y, en general, en todo el Centro-Oeste Sudamericano), por lograr la cooperación y asociatividad para producir -bienes o servicios- hacia terceros mercados y/o para cubrir las demandas que generará el futuro funcionamiento del Corredor Bioceánico del Norte y el Complejo Portuario de Mejillones.

9.- Proponer alternativas de negociación específicas (ronda de negocios por productos e insumos determinados, etc.) entre empresas de la Región y el país sede:

* Se propuso a la Dirección de Comercio Exterior de Salta la organización de pequeñas y muy puntuales Misiones Comerciales de empresarios salteños a Antofagasta, en noviembre de 1997, asumiendo que se podría aprovechar la disponibilidad de vuelos en verano y el mayor interés por combinar exploración de negocios con el disfrute de las playas chilenas. La idea no tuvo acogida y no se intentó instrumentarla.

- Tal propuesta se basó en el fracaso -desde el punto de vista empresarial- de masivas Caravanas de Integración y un cierto recelo o rechazo a priori observado en sectores empresariales de Antofagasta para participar en Ruedas de Negocios Internacionales, como la convocada con motivo de FERINOA.

- Apuntaba, además, a que los empresarios se conocieran más y mejor, a través de contactos personales y hasta informales, como parte de un proceso de "integración humana".

- La idea (que para el suscrito sigue teniendo validez) es detectar sectores específicos de demandas en el Norte de Chile (sea para abastecer al mercado regional y/o para exportar a terceros mercados) y traer de cuatro a cinco empresarios de Salta y/o del NOA realmente interesados en proveer o abastecer a esa demanda sectorial. Combinar reuniones informativas, de trabajo, sociales y recreativas, con el compromiso de recibir luego en su Provincia a sus anfitriones en Chile (o viceversa). De esas relaciones pueden surgir intercambios o joint-ventures para producción conjunta, especialmente dirigidas a terceros mercados.

10.- Articular, bajo la supervisión de la Dirección General de Comercio Exterior de la Provincia de Salta, y con la participación de las otras Representaciones, acciones conjuntas que garanticen el cumplimiento de los objetivos del Convenio “Fortalecimiento Comercial y Cultural de la Región NOA”, su evaluación y los aportes necesarios para el mejoramiento de la Red:

* Siendo éste uno de los lineamientos más importantes y que más justifican la existencia de esta Red de Representaciones de Salta y del Noroeste Argentino en los países vecinos, fue uno en el que menos se avanzó en este primer año de vigencia del Convenio CFI-Provincia de Salta.

- A juicio del suscrito, la constatación de la afirmación anterior se basa en varios hechos:

· La Oficina de Representación en Santa Cruz de la Sierra (Bolivia) se inauguró en septiembre pasado y la de Asunción del Paraguay recién en diciembre. Por lo tanto, hasta el momento la vinculación directa con esas Representantes ha sido prácticamente nula.

· Sólo se realizó una reunión conjunta de los tres Representantes con la Dirección de Comercio Exterior de la Provincia de Salta, (en noviembre) en la que también participaron representantes del CFI. Lamentablemente, la mayor parte de su desarrollo se orientó a informaciones e intercambio de ideas para asuntos muy puntuales, fueren administrativos, de informes o rendiciones de cuenta. Y no se adelantó nada respecto a las proyecciones de estas Oficinas de Representación, ni menos a posibles interacciones entre ellas, según el interés de Salta y el NOA.

· Aparte del Plan de Trabajo para cada Representación, y al enunciado general del Objeto del Contrato personal, este Representante no tuvo acceso -y, por tanto, no ha conocido cabalmente- los Objetivos del Convenio entre la Provincia de Salta y el CFI que, se supone, debe ser un marco de referencia indispensable para ejecutar este punto específico del Plan de Trabajo.

- Aparte de lo anterior, este Representante tampoco conoce los objetivos, metas, estrategias y Plan de Acción de la Dirección General de Comercio Exterior de la Provincia de Salta, ni menos del NOA, otro instrumento fundamental para orientar cualquier acción en el exterior, con mayor razón para cualquier intento de coordinación o acciones conjuntas entre las Oficinas de Representación.

- Este Representante no conoce tampoco -si existe- una Estrategia de Desarrollo de la Provincia de Salta, que especifique los lineamientos de objetivos, metas y acciones en todos los campos del quehacer para el desarrollo provincial en el corto, mediano y largo plazo. Se supone que allí debería estar plasmada la estrategia específica del comercio exterior de la Provincia. (Se anexa un resumen de la Estrategia Regional de Desarrollo de Antofagasta, titulada “Hacia la Región que Queremos”)

- Por este desconocimiento de tales instrumentos, y teniendo como brújula de navegación sólo el Plan de Trabajo de mi Contrato con el CFI, se pueden inferir algunas conclusiones sobre la orientación estratégica del comercio exterior salteño. La principal es que se orienta más bien a promover las exportaciones de la propia producción salteña, sin proyectarse a la utilización de Salta como lugar de paso casi ineludible para la mayor parte de las cargas que provengan del Centro-Oeste de Sudamérica a cualquier mercado sobre el Océano Pacífico o desde esos proveedores (Asia y Norteamérica, por ejemplo) hacia el propio Centro Oeste Sudamericano e incluso otras áreas del Mercosur.

- Si la anterior conclusión fuera errónea, o bien se adoptara el lineamiento estratégico de utilizar la ubicación geográfica e infraestructura de transporte de Salta (ruta y ferrocarril internacional a los puertos del Pacífico) como factor condicionante para incrementar el comercio exterior salteño -con la consiguiente creación de servicios a los procesos de exportación/importación e inversiones- entonces se podría afirmar que esta coordinación y acciones conjuntas entre las Oficinas de Representación sería indispensable. Vale decir que, además de promover el intercambio con la propia producción salteña, debieran procurar que el máximo de exportaciones e importaciones pasen por territorio salteño, dejando allí valor agregado para el desarrollo provincial.

- Más aún, debieran promover joint-ventures o cualquier otra asociación estratégica tendiente al mismo fin, aunque inicialmente no hubiere participación directa de Salta o del NOA, porque los beneficios del comercio exterior de la ZICOSUR igualmente luego les beneficiarán .

B.- Análisis de la información recopilada y sistematizada, que en forma continua fuera incorporada a la Red, referente a los siguientes puntos:

1.- Recopilar y sistematizar información sobre la demanda de los productos y servicios exportables de la Provincia y la Región NOA:

* Según lo expuesto en el análisis de las tareas de gestión, el intercambio comercial entre el Norte de Chile y Salta/NOA -y, por lo tanto- la demanda de productos, ha sido cualitativamente escasa. Y las pocas cifras estadísticas disponibles -adjuntas como Anexos- lo confirman, básicamente porque las importaciones de la II Región de Antofagasta, por ejemplo, son principalmente de bienes de capital, maquinarias y equipos, productos metales, sustancias químicas y metálicas básicas.

* En cambio, no se ha explorado suficientemente la potencial demanda de terceros mercados que pueden ser más fácilmente servidos a través de Antofagasta, como puerto sobre el Pacífico.

- Por ejemplo, en 1994 (última cifra disponible de importaciones por rubros en la II Región), los "alimentos, licores, bebidas y tabacos" representaron sólo el 01,38 % de los us\$ 921.335.720 de importaciones totales, mientras que los productos de "agricultura, fruticultura y ganadería" sólo fueron el 0,51 % de ese total. Y la mayor parte de la oferta exportable de Salta y el NOA que pudiera tener demanda en el Norte de Chile corresponde básicamente a estos rubros.

- Es probable que el consumo potencial de productos exportables de Salta y el NOA sea mayor, pero varios productos importados que se consumen en el Norte de Chile son importados a través de Valparaíso o Mendoza, por lo cual no aparecen en las desactualizadas estadísticas regionales.

- Algunas posibles causas de la aún escasa demanda de productos exportables de Salta y el NOA pueden ser las siguientes:

- Falta de una oferta real, en este mercado, con muestras o promovidas por sus productores y/o exportadores y no sólo por folletos o diskettes informativos. (¿Falta de interés y/o desconocimiento de este mercado?)

- Falta de respuestas oportunas a pedidos concretos de cotizaciones e incluso de información o bien envío de cotizaciones incompletas. (¿Falta de manejo de términos, conceptos y prácticas del comercio exterior por parte de algunos productores?)

- Falta de un intercambio real, debido a que la oferta exportable del Norte de Chile (principalmente minerales y sustancias químicas) tampoco tiene demanda en Salta y el NOA, lo cual no sólo encarece los costos de transporte, sino que no ha generado canales adecuados de comercialización inter-regional.

- Otra de las causas fundamentales del escaso interés de los exportadores salteños y del NOA por el mercado del Norte de Chile puede ser su escaso tamaño (con una población que entre las tres primeras Regiones, de Arica a Copiapó, apenas supera un millón de habitantes), más las dificultades para exportar por las exigencias fito y zoonosanitarias aplicadas por el Servicio Agrícola y Ganadero de Chile.

- El tamaño de este mercado debería llevar a un cambio en la orientación estratégica del comercio exterior de Salta y el NOA con respecto al Norte de Chile. Vale decir, además de tomarlo más en cuenta como mercado potencial, buscar cualquier forma de asociación estratégica con exportadores o intermediarios chilenos y -en conjunto- procurar abrir nuevos mercados en las riberas del Océano Pacífico.

- Este proceso podría empezar, quizás, con los países Andinos (Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela), Centroamericanos y Norteamericanos en sus costas sobre el Pacífico, para proyectarse gradualmente al Asia y otros mercados de la Cuenca del Pacífico.

- A su vez, esto permitiría ofrecer servicios de intermediación y otros esenciales al comercio exterior para las posibles importaciones desde esos mercados del Pacífico con destino al Centro-Oeste Sudamericano y del Mercosur, en general.

2.- Recopilar y sistematizar información sobre los precios de productos específicos que constituyan la oferta exportable de Salta y el NOA:

* Al existir escasa demanda y también poco interés manifiesto de los productores-exportadores de la oferta exportable salteña y del NOA en el mercado del Norte de Chile, no tenía mucho sentido recopilar y sistematizar precios.

- En consecuencia, se buscaron datos y se respondieron sólo consultas específicas, para productos determinados (carbón, naranjas, pomelos, carne, harina, etc.)
- En cualquier caso, como la mayor parte de la oferta exportable que pudiera tener demanda en este mercado son productos alimentarios, generalmente sus precios están sujetos a variaciones estacionales o por razones climáticas, por lo que no resulta fácil ni tiene mucho sentido un seguimiento estadístico que pudiera arrojar resultados engañosos.
- En todo caso, cabe consignar que una característica más o menos generalizada en este mercado es que tiene preferencia el factor precio por sobre las consideraciones de calidad de algunos productos, por lo cual hay dudas de cómo reaccionaría el mercado ante una oferta -por ejemplo, de naranjas argentinas- que siendo obviamente de mejor calidad que la de segunda o tercera clase que se expende habitualmente aquí, tuviera que ofrecerse a un precio mayor.
- Este mayor precio final, posiblemente para varios productos salteños y del NOA, pudiera generarse por el costo del transporte, dado que al no estar totalmente pavimentados los caminos internacionales y por condiciones climáticas y de altura sobre el nivel del mar, los precios de transporte todavía son caros (y no sólo en camiones, sino también en el ferrocarril de Salta a Antofagasta).
- Este factor descenderá o desaparecerá no sólo con la pavimentación de las rutas y mejoramiento del ferrocarril internacional, sino también por el mayor volumen que se pueda transportar cuando también se utilice este corredor para exportar a terceros mercados.

3.- Recopilar y sistematizar información estadística sobre el intercambio comercial Argentina/Chile:

* A nivel regional es difícil precisar estadísticamente tal intercambio, pues el Servicio Nacional de Aduanas de Chile no lleva actualmente (o no entrega) esa información sistematizadas por regiones. Además, esta Representación se ha manejado con un parámetro básicamente regional, por lo que no se ha considerado pertinente una información de carácter nacional, entre ambos países.

- En todo caso, de insistirse en la conveniencia de contar con datos estadísticos sobre el intercambio entre Chile y Argentina, se trataría de encontrar los medios para obtener esa información desde Antofagasta o se pedirían los recursos necesarios (pasaje y viáticos internos, no contemplados en el Contrato que vence el 31 de marzo) para viajar a Santiago y buscar allí ese tipo de datos.
- Consecuente con la tesis de que a Salta y al NOA (y a toda la Argentina) le debería interesar, tanto o más que el mercado chileno, los mercados internacionales sobre el Océano Pacífico que pudieran ser cubiertos a través del actual Puerto de Antofagasta y del futuro Complejo Portuario de Mejillones, se adjunta en los Anexos una síntesis de las principales demandas de varios países, preparada por Prochile, el organismo oficial de promoción de exportaciones de la Cancillería chilena.
- También -en relación con esta tesis- se adjuntan en los Anexos datos sobre el Puerto de Antofagasta, el Ferrocarril Internacional y fundamentos del Complejo Portuario de Mejillones (Documento "Región de Antofagasta: Eje del Corredor Bioceánico del Norte" y Suplemento Especial de la Secretaría Regional de Integración).

4.- Recopilar información relevante sobre el país sede, en aspectos que hacen a la infraestructura y servicios vinculados con el intercambio comercial (transporte, comunicaciones, medios de publicidad, etc.) :

* Con el criterio regionalista que se estima regula el Convenio Salta-CFI y el consecuente funcionamiento de esta Representación, se recopiló la información solicitada en este lineamiento de trabajo básicamente en relación a la II Región de Antofagasta.

- Los resultados para este Informe están expuestos en el documento anexo “Informaciones sobre la II Región de Antofagasta” y con datos adicionales en los ya citados Anexos de la Secretaría Regional de Integración.
- La conclusión básica de estas informaciones es que Antofagasta está mejorando aceleradamente su infraestructura y se está preparando para ofrecer más y mejores servicios para el comercio internacional, partiendo del lineamiento de su Estrategia Regional de Desarrollo de “transformar a la Región en eje de integración e intercambio comercial, a partir del Corredor Bioceánico Norte Grande”
- Lo importante es que la Provincia de Salta -en particular, por su ubicación geográfica, su ruta y el ferrocarril internacional- también se considere y actúe como parte de este “eje de integración y de intercambio”, pero no preocupándose sólo de la infraestructura, sino básicamente de prepararse también para ofrecer servicios a los flujos de comercio internacional que pasarán por este Corredor (aduana, transporte, banca, finanzas, seguros, mantenimiento mecánico, turismo, etc.), lo que también pudiera facilitarse con eventuales joint-ventures u otras asociaciones estratégicas con empresarios chilenos o de otras zonas del Centro-Oeste Sudamericano. También la oportuna y pertinente preparación de los recursos humanos necesarios para dar estos servicios es vital.

5.- Recopilar fuentes de información nacional y extranjera y relevar la información significativa:

* Las fuentes de información disponibles en la II Región de Antogasta no son muchas, ni muy variadas. A raíz de su proyección internacional, por el Proyecto Complejo Portuario de Mejillones, se está accediendo gradualmente a más contactos y/o fuentes de información internacional.

- Las fuentes de información regional disponible están listadas en el Anexo “Directorio Empresarial y de Autoridades”.
- Básicamente, podrían sintetizarse en la siguiente clasificación:
 - Organismos empresariales (Cámaras y Asociaciones)
 - Organismos públicos regionales (Intendencia Regional, Secretarías Regionales Ministeriales y -fundamentalmente para nuestras actividades- la Secretaría Regional de Integración).
 - Organismos públicos nacionales (Aduana, Instituto Nacional de Estadísticas, Servicio Agrícola y Ganadero, Prochile, Empresa Portuaria de Chile, Dirección de Vialidad, etc.)
- Las fuentes de información nacional y extranjera, aparte de las que se pueda acceder vía Internet, y que mayor impotancia pueden tener para el cumplimiento de este Contrato y del Convenio Salta-CFI pueden ser las siguientes:
 - Dirección de la Cancillería chilena encargada de las relaciones con APEC (Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico)
 - Secretaría de la APEC (con sede en Singapur)
 - Secretaría de la Junta del Acuerdo de Cartagena (ex Pacto Andino, actual Comunidad Andina), con sede en Lima, Perú.
 - Sede de la Corporación Andina de Fomento, en Caracas, Venezuela.
 - Sede del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), en Caracas, Venezuela.

C.- Elaboración de Conclusiones que surjan de la experiencia obtenida en los dos tipos de tareas mencionadas y formulación de propuestas de acción que tiendan a optimizar la labor de la Representación:

a) .- CONCLUSIONES:

1.- La apertura y funcionamiento de esta Oficina de Representación, llamada aquí “Casa de Salta y del Noroeste Argentino en Antofagasta” ha sido un importante aporte al proceso de integración y al eje de intercambio comercial Salta-Antofagasta con los mercados del Asia Pacífico, tanto por las informaciones y realización de actividades para la Provincia de Salta, como también para su mejor relacionamiento con el Gobierno Regional, demás autoridades y empresariados de la II Región de Antofagasta.

2.- Posiblemente la acción de esta Representación hubiera tenido más peso y proyecciones si hubiera sido formal u oficialmente acreditada ante las autoridades y demás instancias pertinentes de esta Región, lo que -parcialmente- fue paliado por el hecho de que la inauguración de la “Casa de Salta y del NOA en Antofagasta” fue hecha personalmente por el Sr. Gobernador de la Provincia, Dr. Juan Carlos Romero, en noviembre de 1996, como aspecto central de una “Caravana de la Integración” que trajo a unas 300 personas desde Salta a Antofagasta y a que el Representante es chileno y medianamente conocido en el medio. Un carnet o credencial en que consta que el suscrito es responsable de cumplir el Objeto del Contrato que lo liga al CFI y a la Provincia de Salta fue recibido recién a fines de 1997, pero de ninguna manera ésa es una acreditación formal.

3.- La escasa demanda de informaciones, de ayudar a promover exportaciones, turismo o cultura por parte de los agentes naturales en Salta (empresariado, por ejemplo), puede deberse también -en parte- al escaso o nulo conocimiento que se tiene de la existencia y funcionamiento de las Oficinas de Representación en los países vecinos, incluyendo a algunos segmentos del propio Gobierno.

4.- Dadas las particularidades del relacionamiento estratégico entre Salta y Antofagasta en el proceso de integración y para el intercambio con el Asia-Pacífico, además del cumplimiento del Plan de Trabajo especificado en el Contrato, esta Representación se abocó a otras tareas adicionales o complementarias, tales como, por ejemplo:

- * Coordinar la participación argentina (NOA, NEA y CFI) en el 1º Encuentro ZICOSUR-Asia Pacífico, realizado en Salta en abril de 1997.

- * Participar y facilitar la participación de representantes del CFI en un Seminario para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, organizado por la APEC, en Arica, en mayor de 1997.

- * Participar informalmente, con funcionarios y autoridades de Antofagasta, en el proyecto de instalación y funcionamiento en Antofagasta de una Zona Franca del Paraguay y de una Zona Franca de Antofagasta en Puerto Villeta, Asunción, con la idea de que junto a la futura Zona Franca de Salta formen una cadena que consolide a Antofagasta-Salta como eje de integración y de intercambio.

- * Promover la participación de empresarios antofagastinos en el proceso de licitación internacional de la Zona Franca de Salta.

- * Lograr la mayor participación posible de empresarios, autoridades y funcionarios del Norte de Chile en FERINOA'97, su Rueda Internacional de Negocios y la reunión del Comité de Fronteras realizado también en Salta, en esa misma fecha (noviembre de 1997).

- * Atender en Antofagasta en dos oportunidades al Sr. Gobernador de Salta y a su Ministro de la Producción y el Empleo, invitados para la llegada de la primera partida de tubos (caños) y luego al inicio de su instalación en el Gasoducto Atacama.

* Organizar y ayudar a atender en Antofagasta a una Misión Comercial organizada por el CFI, con motivo de la Exposición Minera del Norte (Exponor'97), realizada en noviembre pasado.

* Ayudar en la planificación, organización y promoción del 2º Encuentro de la Zona de Integración del Centro-Oeste Suramericano (ZICOSUR) con los países del Asia-Pacífico, a realizarse en octubre de 1998 en Salta.

* Servir de nexo permanente entre las autoridades, funcionarios y empresarios de Salta con sus similares de Antofagasta, especialmente con su Secretaría Regional de Integración.

5.- Falta definir si esta Oficina representará finalmente al Noroeste Argentino o al menos a otra(s) Provincia(s) o si sólo seguirá siendo la Representación de Salta. Si se va a representar realmente al NOA, faltaría establecer relaciones directas y fluidas con los respectivos Gobiernos y empresarios de las demás Provincias del NOA que serán representadas por esta Oficina en Antofagasta.

6.- En el mismo sentido se debe definir si la Representación será sólo para la II Región de Antofagasta o si ésta comprenderá también la I Región de Tarapacá (Iquique y Arica). Si este último fuera el caso, para poder cumplir esa labor se requerirían, al menos, las siguientes condiciones (inexistentes en este primer año del Convenio y Contrato):

a) Acreditar al Representante ante las autoridades, funcionarios y organismos empresariales de Iquique y Arica (y aprovechar de hacerlo también en Calama y Tocopilla, las otras ciudades importantes de la II Región), ya que en esas localidades no es necesariamente conocido ni en forma personal, ni tampoco se conoce la figura o entidad "Casa de Salta".

b) Definir en el nuevo Convenio entre el CFI y la Provincia de Salta la disponibilidad de un ítem para el pago de pasajes o traslados internos en estas Regiones y de viáticos para cada viaje (Iquique está a 500 km. y Arica casi a 800 km. de Antofagasta).

b).- PROPUESTAS:

1.- Ampliar las funciones operativas de esta Oficina de Representación para cubrir también otras tareas más relacionadas con políticas públicas, especialmente de integración y tendientes a intercambios con terceros países.

2.- Para lo anterior (y aún para cumplir sólo el Plan de Trabajo especificado en el primer Contrato) sería conveniente conocer algunos lineamientos estratégicos que pueden proveer documentos tales como:

- a) Convenio entre la Provincia de Salta y el CFI
- b) Planificación Estratégica para el comercio exterior de Salta y del NOA (si lo hubiera)
- c) Estrategia de Desarrollo de la Provincia de Salta

3.- Desconociendo si ya estará o no contemplado en esos instrumentos, propongo proyectar los Planes de Trabajo de estas Oficinas de Representación para que actúen en función de una estrategia de comercio exterior que no privilegie sólo exportar lo que produce Salta y el NOA y/o buscar importaciones para cubrir sólo sus consumos, sino con un marco más amplio, procurando exportar e importar "a través" de Salta y el NOA todo lo que sea posible, desde o hacia el Centro-Oeste Sudamericano y/o el resto del Mercosur. En suma, actuar prácticamente en función de la Zona de Integración del Centro-Oeste Suramericano (ZICOSUR), con la convicción que el fortalecimiento de su proceso integracionista y -sobre todo- que sus intercambios comerciales con el Asia-Pacífico directa o indirectamente beneficiarán a Salta y al NOA.

4.- Esto último implicaría no sólo una real coordinación entre las distintas Oficinas de Representación, a través de la Dirección de Comercio Exterior de Salta, sino también la búsqueda de informaciones (demandas, inversiones, ofertas, oportunidades de asociaciones estratégicas, etc.) con terceros mercados. Por ejemplo, para la salida por el Pacífico, de los mercados andinos, centro y norteamericanos y -en general- de la Cuenca del Pacífico, especialmente del Asia.

5.- Con esa óptica se debería tratar de aprovechar, en beneficio de Salta y del NOA, las visitas y distintas delegaciones de esos países (particularmente asiáticos) que están viniendo a Antofagasta. Para ello, sería necesaria no sólo la acreditación formal de esta Representación, incluyendo tal finalidad, sino también una petición expresa en tal sentido del Gobierno de la Provincia de Salta al Gobierno Regional de Antofagasta y, por su intermedio, a las instancias que corresponda (por ejemplo, a la empresa estatal Complejo Portuario de Mejillones, receptora de la mayor parte de tales visitas).

6.- En base a ese mismo lineamiento estratégico, sería necesario que cada Oficina de Representación se preocupara no solamente de la infraestructura, proyectos y acuerdos que relacionen a su país sede con la Argentina, sino también del avance de esos mismos factores que puedan interesar a cualquiera otra región o país sede de las demás Oficinas de Representación, y así informárselo, cuando sea en función del interés presente o futuro de Salta y del NOA. Por ejemplo, a la Oficina de Representación en Antofagasta le interesa conocer los avances de la hidrovía Paraguay-NEA; o acerca de la instalación de la Zona Franca de Antofagasta en Paraguay; o de las obras que permitieran mejorar la conexión vial o ferroviaria a través de Bolivia para que parte de la producción del Sudoccidente del Brasil salga al Pacífico por Salta y Antofagasta, etc.

7.- Mejorar el sistema de relacionamiento de esta Representación con el Gobierno de la Provincia de Salta, definiendo más adecuadamente los procedimientos a seguir y las contrapartes operativas para las distintas acciones a desarrollar. Divulgar internamente en las distintas Direcciones Generales, Secretarías de Estado y Ministerios el funcionamiento de estas Oficinas de Representación e instar a usar sus servicios (o a responder sus consultas y requerimientos), logrando que le informen al menos cuando se vaya a realizar alguna actividad en que interese puedan participar representantes de las regiones o países vecinos.

8.- De la misma forma, lograr que las distintas Cámaras y Asociaciones Empresariales de Salta y del NOA puedan utilizar los servicios informativos o de relacionamiento que les pueden brindar estas Oficinas de Representación en los países vecinos. O, al menos, que respondan positivamente a cualquier requerimiento de actuar como contraparte -por ejemplo- con respecto a sus pares de Chile que les pueda formular esta Oficina de Representación, inicialmente a través de la Dirección de Comercio Exterior u organismo centralizador en Salta y, luego de un primer contacto, en forma directa.

9.- Para analizar todo lo anterior y recibir lineamientos concretos sobre un nuevo Plan de Acción para 1998/99, propongo realizar un Taller de Trabajo en Salta de las tres Oficinas de Representación, con las autoridades y funcionarios del Gobierno Provincial que éste decida y representantes del CFI. Se debería aprovechar esa reunión para dar una completa información sobre la planificación, organización, promoción y ejecución del 2º Encuentro ZICOSUR-Asia Pacífico y el rol que deberá desempeñar cada Oficina de Representación en relación a este mega-evento. También se podría realizar un Taller de Trabajo de las Oficinas de Representación y su coordinación en Salta con los Secretarios de Estado y Directores Generales que se estime pertinentes, para que conozcan a los Representantes de Salta y el NOA en los países vecinos e intercambien ideas para una mejor labor conjunta. Quizás lo mismo se podría intentar con algunas Cámaras y Asociaciones Empresariales o, al menos, con la Cámara de Comercio Exterior de Salta.

10.- Además de una acreditación más formal del Representante ante autoridades, organismos empresariales y otras instancias pertinentes, es muy necesario lograr alguna personería jurídica para esta Oficina de Representación. Actualmente su cuenta corriente, contratos y todo cuanto tenga relación con aspectos legales debe hacerse a nombre de la persona natural que está ejerciendo el cargo de Representante o "experto" (como lo identifica el único contrato legal, en este caso del CFI, que le da algún respaldo institucional) al también llamado Director de la Casa de Salta en Antofagasta.

11- En particular para esta Oficina de Representación en Antofagasta, propongo estructurar un calendario de Misiones Comerciales o Empresariales que vengan inicialmente de Salta y/o el NOA al Norte de Chile y cuyos integrantes reciban luego allá a quienes les atendieron o fueron sus contrapartes acá. Los objetivos de esta actividad de intercambio sería el mejor conocimiento de los empresarios entre sí (para ayudar a derribar la desconfianza mutua), explorar las posibilidades de acciones conjuntas (asociaciones estratégicas) para producir bienes o servicios, especialmente destinados a terceros mercados y conocer directamente las potenciales demandas para sus respectivas producciones. Estas Misiones Empresariales se podrían organizar sectorialmente o por rubros específicos que tengan mayor demanda potencial en el Norte de Chile, así como por temas de interés común, como pudiera ser comercialización conjunta o formación de alguna "trading" que logre captar demandas de terceros mercados que puedan ser suplidas desde el Centro-Oeste Sudamericano.

12- También propongo que se incluya en mi particular Plan de Trabajo (o considerar, al menos, que debo realizar esta tarea) que este año -hasta octubre- deberé dedicar importante tiempo y esfuerzo a cooperar en la organización, promoción y ejecución del 2º Encuentro ZICOSUR-Asia Pacífico. Esto se debe no sólo al hecho de servir de nexo con los organizadores del 1º Encuentro (y tratar de aprovechar al máximo su experiencia, contactos y know-how derivados de ese evento), sino a la decisión estratégica de reforzar cada vez más el eje Salta-Antofagasta como columna vertebral del proceso de integración en la ZICOSUR y de su intercambio con los mercados del Asia-Pacífico.

13- Como parte de esta última labor descrita, propongo la realización de varios Seminarios previos al 2º Encuentro ZICOSUR-Asia Pacífico, que podrían realizarse tanto en Antofagasta como en Salta. Se está diseñando, por ejemplo, uno sobre Integración y Mercosur, en Antofagasta, y otro sobre Integración y APEC (mercados del Asia-Pacífico) en Salta. También existe la idea de realizar sendos seminarios sobre Minería, dando a conocer en la región vecina sus respectivas realidades y potencialidades.

14.- También para que el 2º Encuentro ZICOSUR-Asia Pacífico sea lo más provechoso posible para todas las partes involucradas, propongo otras acciones específicas:

a) En la II Región de Antofagasta, promover reuniones empresariales, con autoridades y funcionarios (especialmente de la empresa estatal Complejo Portuario de Mejillones S.A.) para conocer ampliamente el avance de obras y etapas de los proyectos de infraestructura destinadas a movilizar las cargas del Centro-Oeste Sudamericano (rutas internacionales y “megapuerto” de Mejillones, principalmente).

b) En las Provincias del NOA y del NEA: que el CFI propicie y facilite reuniones similares (Gobiernos Provinciales-empresarios, en cada una de esas Regiones), para aunar criterios respecto a la presentación de la Región respectiva en el 2º Encuentro con los gobiernos y empresarios asiáticos y de otros mercados de la Cuenca del Pacífico. Allí también se debería analizar la estrategia de desarrollo productivo de cada Provincia, en relación a sus aspiraciones de salida más directa al Pacífico para comercializar sus productos directamente en Asia y otros mercados de ese océano y procurar, desde ya, su necesaria coordinación con el avance de las obras de infraestructura necesarias, especialmente de caminos, ferrocarril y puertos.

15.- Como una mejor forma de comunicación y coordinación, tanto entre las Oficinas de Representación con el Gobierno de Salta y con el propio CFI, propongo considerar la instalación -en cada una de las instancias mencionadas- de un software del sistema de correo electrónico y de transferencia electrónica de datos que ha ofrecido la empresa “Easy Mail Services”, filial de AT&T. En forma experimental se instalará este software en las Oficinas de esta Representación en Antofagasta y en la Dirección de Comercio Exterior en Salta. Si el sistema resulta, además, podría extenderse a otras Gobernaciones del NOA y NEA y demás Gobiernos Regionales del Norte de Chile, Paraguay, Sur y Oriente de Bolivia, Sudoccidente de Brasil, Casa de Salta en Buenos Aires, etc. para que funcione, así, una “Secretaría Virtual” de la Zona de Integración del Centro-Oeste Sudamericano (ZICOSUR).

Informaciones sobre la II Región de Antofagasta

1.- Producción actual:

1.1.- Minera

1.1.1.- Minería Metálica

1.1.1.1.- Cobre: Antofagasta es la principal región productora de cobre del país -un 56,61 % del total nacional- y una de las más importantes del mundo, ya que en ella se ubican dos de los más grandes minas y que producen más cobre a nivel mundial: Chuquicamata y La Escondida. Otros grandes minerales son Radomiro Tomic, El Abra, Minera Zaldívar, Mantos Blancos, Minera Michilla, más una serie de medianas y pequeñas minas, además de plantas de fundición y refinación, como Refimet.

En 1995 la producción de cobre fino -exportada en su totalidad, sea como concentrados o en forma de cátodos- fue de 1.303.094 tons. En 1996 la producción ascendió a 1.778.076 tons. (un 36,45 % de aumento) y en 1997 superará los 2.000.000 de tons.

1.1.1.2.- Otros minerales metálicos: hay alguna explotación de plata (en 1996 se produjeron 339 tons.), de oro (11.903,4 kilos de oro fino, un 22,68% más que en 1995) y de molibdeno (9.536 tons.). También hay yacimientos de hierro, siendo el más conocido El Laco, ubicado casi en el límite con Argentina

1.1.2.- Minería No Metálica

1.1.2.1.- Carbonato de litio: en el Salar de Atacama se ubican los yacimientos con mayores reservas a nivel mundial. Sin embargo, su explotación todavía es incipiente (en 1996 se exportaron 13.878 tons.)

1.1.2.2.- Salitre: la zona norte de Chile es el principal productor mundial de salitre natural. Desde la Región Antofagasta en 1994 se explotaron 223.338 tons. de nitrato de sodio; 169.947 tons. de nitrato sódico potásico; 13.308 tons. de sulfato de disodio y 181.808 tons. de nitrato de potasio procesado como producto químico básico.

1.1.2.3.- Yodo: de las antiguas pampas salitreras ahora también se está extrayendo yodo. En 1994 se produjeron 3.571 tons.

1.1.2.4.- Otros No Metálicos: en 1996 se produjeron en la Región 604.381 tons. de calizas, 146.779 de cuarzo en 1995. Entre otros No Metálicos destaca el aumento en la producción de puzolana, en un 26,06 % respecto a 1995 (75.921 tons. contra 60.224 del año anterior). Otros No Metálicos de producción regional son la apatita (8.789 tons. en 1996); el cuarzo (146.797 tons.), el sulfato de sodio (1.923 tons.) y boronatrocalcita (30.183 tons). Otras exportaciones en 1995, por ejemplo, fueron 8.261 tons. de mercurio y 6.970 tons. de abonos.

1.2.- Pesquera

1.2.1.- La región registró, en 1995, desembarques por 579.467 tons. (555.471 de pescados, 18.697 de algas, 4.134 de moluscos, 51 de crustáceos y 318 tons. de otras especies).

1.2.2.- Con esa materia prima -aparte de lo que se destina para el consumo en fresco- se procesaron los siguientes productos:

1.2.2.1.- Harina de pescado (121.170 tons. en 1995)

1.2.2.2.- Aceite de pescado (26.072 tons.)

1.2.2.3.- Productos congelados (4.973 tons.)

1.2.2.4.- Conservas (11 tons.)

1.2.2.5.- Otros procesamientos (más de 4.060 tons.)

1.3.- Industrial:

El valor bruto de la producción industrial de la Región Antofagasta, en 1996, fue de 1.057.7569 millones de pesos (unos 2.555,7 millones de dólares). De ese total, un 30 % corresponde al valor agregado regional.

1.3.1.- Más de la mitad del valor bruto y agregado de la producción regional corresponde a la industria básica del cobre.

1.3.2.- Otras producciones industriales -menos importantes y relacionadas con el cobre- son la fabricación de sustancias químicas industriales, de base inorgánica, como el ácido sulfúrico, de gran consumo para la refinación de cobre (34.290 tons. en 1994)

1.3.3.- La región posee modernas fábricas productoras de explosivos y elementos similares demandados por la minería, contando con la mayor planta de Sudamérica, que en 1997 producirá unas 250.000 tons. de explosivos.

1.3.4.- También opera una importante fábrica de cemento, que abastece a la Región y que se está ampliando, para generar también oferta exportable

1.3.5.- Hay modernas plantas productoras y envasadoras de refrescos y cervezas, así como diversas agro-industrias (avícolas y de otros productos alimenticios).

1.3.6.- Para dar servicios de repuestos, partes, otros insumos y mantenimiento a la minería, hay pequeñas y medianas industrias metalúrgicas, tornerías, talleres electromecánicos, de máquinas-herramientas, etc., así como servicios masivos de alimentación

1.3.7.- Otras industrias específicas que producen en la región son establecimientos para la fabricación de abonos y plaguicidas, de otros productos químicos, de aceite y grasas vegetales y animales, de industrias básicas de hierro y acero, de productos derivados del petróleo y el carbón, de productos metálicos no especificados, de construcción de maquinarias y equipos, especialmente industriales.

1.3.5.- Es particularmente pujante la pequeña y mediana industria, que a través de su asociación gremial (AGPIA) ha creado un Centro Tecnológico con servicios de capacitación, control de calidad, mercadeo e innovación tecnológica para sus afiliados y otros usuarios del Barrio Industrial de Antofagasta.

1.4.- Agrícola

Por razones de clima, suelos y escasez de agua, la actividad agrícola es reducida y económicamente poco relevante. La aplicación de tecnología y nuevas técnicas de gestión podrían desarrollarla para nichos de mercado específicos. Hasta el momento, sólo hay cierta producción en:

1.4.1.- Calama, en partes de la ribera del río Loa y en los poblados del interior, especialmente precordilleranos (más como economía de subsistencia que para comercializar)

1.4.2.- Antofagasta, en el sector norte aledaño a la ciudad, donde se cultivan algunas verduras y hortalizas y se están realizando promisorios experimentos con agua reciclada y nuevas técnicas de producción.

1.5.- Construcción

Fue el sector de mayor crecimiento en 1996, con un 46,98 % respecto a 1995. El total construido en 1996 fue de 462.673 m²; el subsector Viviendas Particulares creció un 22%, pero es destacable la construcción para la Industria y el Comercio, que creció un 74,06 %, el mayor índice regional en Chile. El subsector construcción de servicios creció un 16,7 % en 1996

1.6.- Energética

1.6.1.- Actual:

1.6.1.1.- La generación de energía eléctrica, medida en miles de kilowatts/hora, fue de 5.665.463 en 1996, un 40,72 % más que en 1995, ocupando el tercer lugar de crecimiento entre todas las Regiones de Chile.

1.6.1.2.- La mayor generación de electricidad se produce en centrales termoeléctricas, entre las que destacan las de Tocopilla y Mejillones.

1.6.2.- Futura

1.6.2.1.- Generación en plantas de ciclo combinado, en base a gas natural que será traído desde Salta, a instalarse en Tocopilla y Mejillones, para complementar primero y reemplazar luego a las centrales en base a carbón

1.6.2.2.- Transporte de energía eléctrica por tendidos de cables desde Salta, Argentina, producida por una central a gas natural, construida y operada por una empresa chilena

1.6.2.3.- Esta mayor disponibilidad de energía eléctrica en la Región permitirá una disminución de su precio, en un monto estimado en 10%, y la posibilidad de conectar al actual SING (Sistema Interconectado del Norte Grande) con el SIC (Sistema Interconectado Central) para abastecer desde Antofagasta al menos los nuevos requerimientos de la III Región del país (Atacama) y eventuales disminuciones cuando haya problemas en las generadoras hidroeléctricas del sur del país.

2.- Principales servicios:

2.1.- Servicios portuarios:

2.1.1.- Servicios portuarios actuales:

2.1.1.1.- Puerto de Antofagasta

Es el principal puerto comercial de la zona norte de Chile. Su actual capacidad de transferencia alcanza a 5 millones de toneladas anuales, pero en 1996 movilizó solamente 2,5 millones (50% de capacidad disponible). Una de sus características es su conexión con el transporte interior, que incluye la existencia de un eficiente modo ferroviario y poder colocar vagones al costado de los buques. Un promedio del 50% de la carga ingresada o retirada del Puerto es transportada por el ferrocarril.

La superficie del recinto portuario es de 319.000 metros cuadrados. La poza interior del puerto está conformada por 3 frentes de atraque y tiene una superficie de 31 hectáreas de aguas abrigadas, lo que posibilita la atención de 7 naves simultáneamente. Tiene un calado de hasta 11,6 metros. Las excelentes condiciones climáticas de la zona permiten un normal desarrollo de las faenas de transferencia de carga a toda hora, durante todos los días del año.

2.1.1.2.- Puerto de Tocopilla

2.1.1.3.- Puerto de Taltal

2.1.1.4.- Puerto de Mejillones

2.1.2.- Servicios portuarios futuros:

2.1.2.1.- Puerto de Antofagasta

Para atender eficientemente las cargas provenientes del Mercosur, especialmente del Centro-Oeste Sudamericano, así como de los mercados de la Cuenca del Pacífico, en especial del Asia y del NAFTA, el Puerto de Antofagasta tiene contemplado el mejoramiento y expansión de la capacidad de las instalaciones e infraestructura portuaria, incorporar nuevas tecnologías, aumentar sus negocios e incentivar la participación del sector privado en las nuevas inversiones, para transformar a Antofagasta en un Puerto de Tercera Generación.

El Plan de Inversiones contempla la construcción de un nuevo sitio de atraque, multipropósito, y la prolongación del malecón de costa en 220 metros, con una profundidad de 13 metros, más la reubicación del Molo Norte. Se dispondrá de un Terminal de Contenedores, con el reforzamiento de los Sitios 4 y 5, pavimentación de explanadas, dragado e instalación de grúas de pórtico. También habrá un Terminal Multipropósito, con la ampliación del Sitio 6 y la alineación

de los Sitios 6 y 7, más un dragado hasta 12,5 metros. Finalmente, tendrá un Terminal Granelero, en el Sitio 8, mediante la construcción de este Sitio en el Molo de Abrigo, con un dragado de 16 metros.

Adicionalmente, el Puerto de Antofagasta está preparado, con 2 almacenes en 5.000 metros cuadrados, para atender los Depósitos Francos de Paraguay, según el convenio bilateral de 1970.

2.1.2.2.- Complejo Portuario de Mejillones:

Será un puerto de alta tecnología y eficiencia, hecho a la medida de lo que necesita la Zona de Integración del Centro-Oeste Suramericano en el Pacífico, para facilitar un flujo expedito de productos con costos inferiores al de otras opciones. La bahía de Mejillones reúne todas las condiciones para posibilitar una reducción de los montos de la inversión requerida para obras portuarias y extraportuarias, así como para su ulterior operación.

Situado a 69 kilómetros al norte de la ciudad de Antofagasta, el nuevo puerto permitirá la transferencia de enormes volúmenes de carga. Será un gran centro de atención de naves, acopio de productos y distribución de los mismos, proyectándose incluso convertir a Mejillones en un centro de ensamblaje y terminación de bienes y productos.

Al proyectado Complejo Portuario se le ha llamado "Megapuerto", porque será el único sobre las costas del Pacífico de Sudamérica que podrá atender naves de última generación, los "Post-Panamax" (que no podrán transitar a través del Canal de Panamá y que también tendrán dificultades para atravesar el Estrecho de Magallanes, en el extremo sur de Chile), debido a que la bahía tiene profundidad de 20 metros en trazo paralelo a 800 metros de la costa, por lo cual pueden atracar naves de gran calado, con capacidad de carga de hasta 400.000 toneladas.

Los estudios preliminares revelan que las reducciones de costos serán considerables, tanto por el mayor volumen a transportar en cada nave, como por la menor distancia por viajes directos entre Mejillones y los principales puertos del Asia. Esos menores costos podrían llegar hasta un 19% en tiempo y costos de navegación, así como en intereses por inmovilización del capital para mercaderías en tránsito y en stocks. Por ejemplo, el viaje directo a Yokohama, en comparación con el puerto brasileño de Santos, es de 2.300 millas menos, lo que representa 6,6 días menos de viaje, a una velocidad de 14,5 nudos.

2.2.- Transporte

2.2.1.- Terrestre:

2.2.1.1.- Ferroviario

2.2.1.1.1.- Internacional Antofagasta - La Paz (Bolivia)

2.2.1.1.2.- Internacional Antofagasta - Salta (Argentina)

2.2.1.1.3.- Regional (especialmente para el transporte de minerales hacia los puertos de embarque)

2.2.1.2.- Rodoviario (camionero)

2.2.1.2.1.- Internacional Antofagasta-Calama a Jujuy y resto del Centro-Oeste Sudamericano (por el Paso de Jama)

2.2.1.2.2.- Internacional Antofagasta-Baquedano a Salta y resto del Centro-Oeste Sudamericano (por el Paso de Sico)

2.2.1.2.3.- Internacional Antofagasta-Calama a Bolivia (por Ollagüe)

2.2.1.2.4.- Nacional, al resto de Chile por la Carretera Panamericana y a Iquique por la Carretera de la Costa, adicionalmente a la Panamericana

2.2.1.3.- De pasajeros, por tierra:

2.2.1.3.1.- Internacional: dos veces por semana desde Antofagasta y Calama a Jujuy y Salta (NOA)

2.2.1.3.2.- Nacional: varias frecuencias diarios al resto de Chile