

ROL DE LOS TLCs Y EL PATRÓN EXPORTADOR CHILENO

Patricio Meller & Rodrigo Moser

Este documento ha sido preparado para la Conferencia Internacional CAF-CIEPLAN
Análisis de las Relaciones Económicas Chileno-Asiáticas. Lecciones para América Latina
(Santiago, 29 de marzo, 2012)

Contenido

Introducción y Motivación	4
I. Perspectiva de la Estrategia Chilena Basada en TLC	4
A. Lógica Económica de los TLC	4
B. Secuencia de los TLC suscritos por Chile	7
II. Relaciones Comerciales Chile-Asia	10
A. Patrón Comercial Chile-Asia	10
B. Rol del Cobre en Chile	12
C. El Efecto de China en el Mercado Mundial del Cobre.....	14
III. Efecto del TLC Chile-China en las Exportaciones Chilenas	16
A. Efecto del TLC en las Exportaciones Cupríferas	16
B. Efecto TLC en las Exportaciones No Cupríferas.....	18
C. Otros Efectos TLC	22
Conclusiones Tentativas.....	27
Referencias.....	28

<i>Tabla 1: Subset de Acuerdos Comerciales Suscritos por Chile</i>	8
<i>Tabla 2: Chile: Principales Destinos de Exportaciones Asiáticos</i>	10
<i>Tabla 3: Patrón Exportador Chileno</i>	12
<i>Tabla 4: Exportaciones Chilenas de Cobre a China</i>	17
<i>Tabla 5: Exportaciones Chilenas de Cobre a China</i>	17
<i>Tabla 6: Chile: Nº Categorías Exportadas Excl. Cobre, Según Valor</i>	18
<i>Tabla 7: Chile: Categorías Exportadas a China Según Valor</i>	20
<i>Tabla 8: Cuadro Comparativo Expo Shanghai 2010 – Tamaño y Costo Pabellón</i>	26
<i>Figura 1: Evolución de los TLC Chilenos</i>	9
<i>Figura 2: Importaciones (M) Chilenas de Bienes Industriales desde Asia-4</i>	11
<i>Figura 3: Reservas Mundiales de Cobre (2009)</i>	13
<i>Figura 4: Participación Cobre en la Canasta Exportadora Chilena</i>	13
<i>Figura 5: Exportaciones de Cobre</i>	14
<i>Figura 6: China: Importaciones de Cobre</i>	15
<i>Figura 7: China: Importaciones de Cobre</i>	15
<i>Figura 8: Precio Cobre (LME)</i>	16
<i>Figura 9: Chile: Nº Categorías Exportadas Excl. Cobre</i>	19
<i>Figura 10: Chile: Nº Categorías Exportadas Excl. Cobre</i>	19
<i>Figura 11: Distribución de Exportaciones Chilenas a China</i>	21
<i>Figura 12: Nº Viajes de Chilenos a China</i>	22
<i>Figura 13: Nº Viajes de Chinos a Chile</i>	23
<i>Figura 14: Nº Empresas Exportadoras a China</i>	23
<i>Figura 15: Nº Empresas Exportadoras a China</i>	24
<i>Figura 16: Flujo de Nuevas Empresas Chilenas que se Instalan Anualmente en China</i>	24
<i>Figura 17: Evolución Enseñanza Chino Mandarín Programa “Idiomas Abren Puertas”</i>	25

Introducción y Motivación

Chile ha privilegiado la suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC) como estrategia de inserción en la economía mundial. En consecuencia es importante revisar, aunque sea preliminarmente, los logros obtenidos con esta estrategia.

Para este efecto se examina lo que ha sucedido con el patrón exportador chileno. Como es sabido, el cobre tiene una gran importancia en la canasta exportadora. Uno de los objetivos que tiene una larga tradición histórica ha estado asociado a lograr aumentar las exportaciones de productos no vinculados al cobre. Por esto, la incidencia del cobre en la canasta exportadora ha sido utilizada como indicador de la diversificación de las exportaciones.

Luego, parece conveniente analizar el efecto de los TLC sobre: (i) la expansión de las exportaciones, y (ii) lo sucedido con la composición de estas exportaciones.

Dado que China se ha transformado en el principal socio comercial de Chile, se ha privilegiado el examen específico del TLC Chile-China. ¿Qué ha ocurrido con las exportaciones chilenas a China?, ¿Se puede exportar a China algo diferente de cobre?, ¿cuál es el efecto que ha tenido el TLC Chile-China?

En este trabajo no se utiliza el enfoque convencional de medición de bienestar asociado a la creación y desviación de comercio¹. En cambio, se prefiere el uso de varios indicadores casuísticos que sugieren que el TLC Chile-China (suscrito en el año 2005) incluso en este corto período ha tenido varios efectos positivos; esto permite proyectar una relación económica bastante más expansiva en el futuro.

El período cubierto es básicamente la década del 2000 al 2010. En términos generales el análisis muestra que, si bien ha aumentado el cobre como porcentaje de las exportaciones totales a China, sí ha existido una diversificación en las exportaciones chilenas a este país. En efecto ha habido un aumento casi tan espectacular en las exportaciones de productos no-cobre (17 veces en 10 años) como en las exportaciones de cobre (21 veces en 10 años); el incremento de estas últimas ha estado fuertemente influenciada por el aumento en su precio.

I. Perspectiva de la Estrategia Chilena Basada en TLC

A. Lógica Económica de los TLC

El objetivo de inserción de la economía chilena en la economía mundial ha seguido diversas etapas²

¹ Para una aplicación de este enfoque al TLC Chile-MERCOSUR ver Meller & Donoso (1998)

² Para una revisión más extensa y profunda ver Meller (1996) y Butelmann & Meller (1992)

Etapa 1.- La Estrategia de Apertura Externa: Liberalización de Importaciones - La estrategia tradicional ISI (Industrialización basada en la Sustitución de Importaciones) es reemplazada por la apertura de la economía a las importaciones. Esto implica básicamente la reducción de las barreras existentes al ingreso de bienes importados al país. En la década del 70 (post-1973) disminuyen significativamente las tarifas a las importaciones y prácticamente se eliminan las barreras no arancelarias. Esto contribuye a eliminar el complejo y caótico régimen de comercio exterior existente previamente. La implementación de un arancel parejo para todas las importaciones constituye una notable simplificación para la actividad importadora³.

Una economía abierta (al ingreso de las importaciones) alcanza un mayor nivel relativo de bienestar que una economía cerrada o altamente protegida debido a tres elementos distintos: (i) La presencia de las importaciones genera un aumento del grado de competencia en la economía local. Los bienes importados pueden sustituir a los bienes locales, y esto induce presiones por aumentos de eficiencia en las empresas productivas nacionales; (ii) Hay una especialización productiva de acuerdo a las ventajas comparativas según la dotación de recursos existentes; esto se traduce en un aumento de la eficiencia vinculada a un mejor uso de los factores productivos; (iii) Hay una ampliación en el rango de bienes ofrecidos a los consumidores; la sociedad enfrenta una mayor cantidad y variedad de bienes relativamente de mejor calidad y menor costo.

En síntesis, la apertura comercial estimula la competencia y orienta la asignación de recursos hacia donde la economía local es más eficiente. Todo esto se traduce en que la gente consume bienes (de mejor calidad) a menor costo.

Desde el punto de vista conceptual (neoclásico), el “bottom line” de la estrategia de apertura externa consiste en lo siguiente: para que un país se transforme en una economía exportadora, es **condición suficiente** reducir las barreras a las importaciones. Para hacer esto, un país puede prescindir de lo que hace el resto del mundo. La apertura comercial es una estrategia que un país puede implementar **unilateralmente**, de manera análoga a cuando establece la estrategia ISI; en la práctica, lo que se hace es desmontar el régimen comercial utilizado para establecer la estrategia ISI.

Etapa 2 - La Promoción de Exportaciones - De acuerdo a la lógica de la liberalización comercial, la reducción de los aranceles a las importaciones elimina el sesgo existente en la economía local contra las exportaciones. La existencia de tarifas (o barreras) a las importaciones genera desincentivos en contra de la producción de bienes para el mercado externo.

En consecuencia, la liberalización comercial altera los precios relativos y estimula a los productores nacionales a producir bienes exportables. Como los precios relativos internos estarán alineados con los precios relativos internacionales, la producción nacional se orienta a la producción de aquellos bienes en los que el país posee ventajas comparativas. Puesto que el mercado externo es considerablemente mayor que el mercado local, las exportaciones se convertirán eventualmente en el motor de crecimiento de la economía.

El resultado final de la apertura comercial sería, desde el punto de vista conceptual, el incremento automático y espontáneo de las exportaciones. El sector privado responde ante los

³ Sobre las virtudes de una estructura tarifaria con aranceles parejos ver Meller (2010). Sobre los problemas conceptuales enfrentados por Chile en la negociación de los TLC por tener una estructura tarifaria con aranceles parejos ver Meller & Donoso (1998).

nuevos precios relativos alineados con los precios relativos internacionales, y sale a la conquista de los mercados externos.

Pero, ¿por qué la reducción de las tarifas a las importaciones transforma automáticamente a los productores nacionales en exportadores competitivos en los mercados internacionales? ¿Es eso todo lo que requieren los productores nacionales para alcanzar la competitividad internacional?⁴

Etapas 3 – La Suscripción de Tratados de Libre Comercio – Desde comienzos de la década de los 90 comienza a acelerarse el fenómeno de la globalización. La casi totalidad de los países, particularmente los países en desarrollo, comienzan a analizar la estrategia más adecuada de incorporarse al mundo global. Post 1990 los Gobiernos chilenos perciben a los TLC como el mecanismo más adecuado para insertarse en el mundo global.

Las exportaciones se han constituido en el motor de crecimiento de la economía chilena. Para que este motor funcione adecuadamente, se requiere una expansión permanente de la canasta exportadora. Esto demanda que no haya trabas a las exportaciones en los mercados de destino. Por otra parte, se aprecia que persistir en la estrategia de reducción local de aranceles entonces ¿por qué esto generaría un acceso más fácil a los mercados externos?⁵ Entonces, para lograr y asegurar un mejor acceso a nuestras exportaciones, los TLC han pasado a ser el componente central de la política comercial chilena.

Chile suscribe TLC en los 90 con México (1991), Venezuela (1993), Colombia (1993). La lógica empírica de asociación comercial vía TLC observada hasta esa fecha especialmente en los países desarrollados privilegia la lógica geográfica; los TLC se suscriben con los países vecinos, por ej. la CEE (Comunidad Económica Europea) y NAFTA. Chile aplica la lógica geográfica inversa; los primeros TLC son con los países latinoamericanos más distantes, ¿por qué?

Chile es uno de los países que ha firmado más TLC en el mundo. Para que nuestras exportaciones puedan ingresar a los mercados de los otros países se requiere negociar la rebaja de barreras (arancelarias y no arancelarias) e incluso la eliminación de éstas. Los mercados de los otros países no son tan abiertos a las importaciones; hay una gran diferencia entre la retórica y la realidad⁶. Un TLC constituye una especie de club comercial en que los miembros se otorgan mutuamente un acceso preferencial; esto significa que las exportaciones de los países socios ingresan al mercado de los miembros del club (TLC) con barreras (aranceles) menores que las que enfrentan los países que no son miembros del TLC.

Podría decirse que a partir de 1990, la estrategia comercial chilena ha estado orientada a maximizar los TLC. Chile quiere ser miembro del mayor número posible de clubes comerciales. Hay consenso en que lo peor que le puede pasar a un país en un mundo tan competitivo, es quedar excluido de un club comercial. Los países que se quedan solos, tienen perspectivas sombrías. Esto explica la predilección generalizada, especialmente de los países pequeños y en desarrollo, por tratar de ingresar a un club comercial (Devlin & Giordano, 2004).

⁴ Obviamente el nivel del tipo de cambio (real) desempeña un rol fundamental en el estímulo de las exportaciones.

⁵ Además, esta estrategia tiene una cota inferior; nivel cero para los aranceles.

⁶ Ver Meller (2003)

Hay que tener presente que un TLC no es sólo un acuerdo para la reducción recíproca de aranceles y de barreras no arancelarias para la importación de bienes. El TLC también incluye cláusulas que proporcionan un marco y facilitan los movimientos de factores productivos; por ej. inversión extranjera y desplazamiento de mano de obra calificada (profesionales, técnicos y empresarios). Además, incluye mecanismos para la solución de conflictos y condiciones de cumplimiento con estándares internacionales en materias de legislación laboral y ambiental. Todo esto constituye un establecimiento de las reglas de largo plazo en las relaciones entre los socios que suscriben el TLC. En consecuencia, los TLC proporcionan a los productores chilenos un horizonte de largo plazo para sus decisiones de inversión.

Adicionalmente, la firma de un TLC con EEUU o la UE constituye actualmente una especie de sello de garantía de la responsabilidad y seriedad de las autoridades, la institucionalidad y las políticas económicas de un país en vías de desarrollo. Este es el rol que cumplía anteriormente el FMI (Fondo Monetario Internacional), que informaba sobre el nivel de equilibrio o desequilibrio macroeconómico existente en un país y su evolución futura. Pero ahora, puesto que casi la totalidad de los países tiene un comportamiento macroeconómico responsable, esta variable ha perdido su calidad de ser discriminante. El equilibrio macro es una precondition para lograr que el país en cuestión comience a ser considerado por los inversionistas extranjeros.

En el conjunto de países emergentes o en vías de desarrollo, hay más de cien países con características similares, y todos están compitiendo por atraer a los inversionistas extranjeros. Sin embargo, muy pocos de estos países tienen TLC con las mayores economías del mundo. Esto favorece a Chile como un país atractivo para ser elegido para diversos proyectos de inversión extranjera. Además, se genera una retroalimentación positiva. Mientras más TLC firma un país, más atractivo se hace éste (en términos relativos) para nuevos países que tienen incentivos para suscribir un TLC con él. Esto es justamente lo que le ha sucedido a Chile con Corea del Sur, China y Japón. Algo similar le sucede a México.

En breve, los TLC no sólo han convertido a Chile en un país destacado dentro de los países latinoamericanos –bastante visible para los inversionistas extranjeros– sino que también proporcionan una brújula para la evolución futura de la economía. En consecuencia, han posicionado a la economía chilena como “el modelo a imitar” por el resto de los países latinoamericanos.

B. Secuencia de los TLC suscritos por Chile

Inicialmente en el proceso de fomento de las relaciones económicas bilaterales con distintos países, Chile utilizó acuerdos de cooperación económica (ACE), para luego dar paso a tratados de libre comercio (TLC). El siguiente cuadro resume los acuerdos comerciales celebrados por Chile a partir de 1990, según año y tipo de acuerdo.

Tabla 1: Subset de Acuerdos Comerciales Suscritos por Chile
(entre paréntesis año en que entra en vigencia, de no ser inmediato)

Siglo XX			Siglo XXI		
País	Año	Tipo	País	Año	Tipo
Argentina	1991	ACE	EEUU	2003 (2004)	TLC
México	1991	ACE	Corea del Sur	2003 (2004)	TLC
Venezuela	1993	ACE	EU	2002	AA
Colombia	1993	ACE	EFTA ²	2003 (2004)	TLC
Bolivia	1993	ACE	China	2005	TLC
Ecuador	1994	ACE	P-4 ³	2005 (2006)	TLC
MERCOSUR	1996	ACE	India	2006 (2007)	AAP
Canadá	1996 (1997)	TLC	Colombia	2006 (2009)	ALC
Perú	1998	ACE	Perú	2006 (2009)	ALC
México	1999	TLC	Panamá	2006 (2008)	TLC
Centroamérica ¹	1999 (2002)	TLC	Japón	2007	TLC
Cuba	1999 (2008)	ACE	Australia	2009	TLC
			Turquía	2009	TLC
			Malasia	2010 (N/D)	TLC
			Nicaragua	2011 (N/D)	TLC
			Vietnam	2011 (N/D)	TLC

¹ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; ² Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza; ³ Chile, Nueva Zelandia, Singapur y Brunei Darussalam

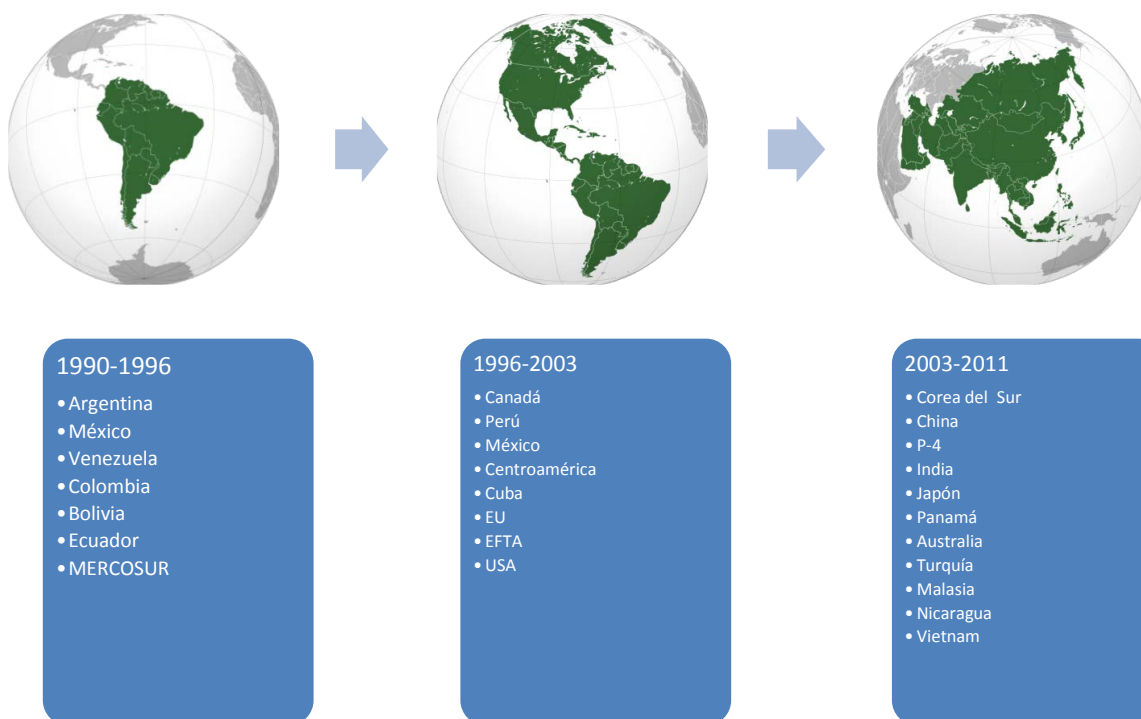
AA: Acuerdo de Asociación; AAP: Acuerdo de Asociación Parcial; ACE: Acuerdo de Complementación Económica; ALC: Acuerdo de Libre Comercio; TLC: Tratado de Libre Comercio
Fuente: DIRECON

El cuadro está deliberadamente dividido entre acuerdos económicos del siglo XX y acuerdos económicos del siglo XXI, con el objeto de poder contrastar el tipo de acuerdos que se realizaban previos al 2000, así como los países con los que se celebraron. Esto permite hacer una racionalización ex-post sobre algo que –presumiblemente–no tenía una estrategia definida en aquel entonces. En la primera fase de los ACE y TLC, la asociación se orientó hacia aquellos países geográfica y culturalmente cercanos. Así, la década de los '90 estuvo dedicada a generar lazos comerciales con los países pertenecientes a América Latina y el Caribe⁷.

En la siguiente década, sin embargo, se puede apreciar que una vez establecidas las relaciones comerciales con los países de la región, la estrategia consistió en generar acuerdos con países que representaran grandes mercados para productos chilenos, sin importar la región. Pero esta estrategia no fue aleatoria:

⁷ Con la excepción de Canadá, país con el cual se firmó el primer TLC suscrito por Chile en 1996.

Figura 1: Evolución de los TLC Chilenos



Considerando los siguientes sub-períodos 1990-1996, 1996-2003, y 2003-2011, se aprecia una cierta lógica (ex-post) en la secuencia de países utilizada por la estrategia chilena para generar acuerdos comerciales. La primera etapa, como se mencionó anteriormente, consistió en firmar acuerdos con naciones “afines culturalmente y en similar etapa de desarrollo”. En esta etapa hubo un efecto “aprendizaje”, i.e., “*learning by doing*”, y un efecto “credencialismo”. Suscribir acuerdos comerciales es un proceso extremadamente complejo, tanto en el ámbito técnico como en lo referido a las negociaciones y diplomacia. Así, es razonable pensar que llegar a consensos es más fácil al negociar con países similares. Bajo esta óptica, los primeros acuerdos comerciales negociados con países latinoamericanos sirvieron a los expertos chilenos para adquirir conocimientos y habilidades útiles a la hora de negociar.

Una vez finalizada esa etapa, se prosiguió con la segunda etapa (1996-2003), etapa de asociación con los países desarrollados occidentales (U.E., EE.UU., EFTA). La experiencia de aprendizaje le habría sido útil a Chile para plantearse de mejor manera al negociar acuerdos con países OCDE, en los que las diferencias culturales y diplomáticas –así como el mayor poder económico de esos países– agregan complejidad a las negociaciones. Estos TLC producen el efecto “credencialismo”: EEUU y la Unión Europea no suscriben un TLC con cualquier país. Por lo tanto, esto proporciona una especie de certificación internacional de buena reputación comercial.

Luego, con la experiencia adquirida y con tan distinguidas credenciales Chile se atreve a buscar asociarse a economías asiáticas, partiendo por aquellas más grandes (Corea del Sur, China, India y Japón), y luego continúa con otras economías de la región y países en desarrollo.

Es así como, a nuestro juicio, Chile (a pesar de su pequeño tamaño) habría aumentado su capital reputacional a nivel mundial

II. Relaciones Comerciales Chile-Asia

A. Patrón Comercial Chile-Asia

Veamos brevemente la evolución del destino de las exportaciones chilenas en las últimas décadas específicamente hacia los países asiáticos. La siguiente tabla muestra la evolución de los principales destinos de exportaciones chilenas para 1990, 2000 y 2010. En 1990 solo Japón constituía el 2° socio comercial más importante para Chile (desde el punto de vista de destino de las exportaciones). Pero en el año 2010, China ha pasado a ser el principal socio comercial de Chile; Japón sigue siendo el 2°, y ahora tenemos a la República de Corea como el 5° socio comercial.

Tabla 2: Chile: Principales Destinos de Exportaciones Asiáticos
(Ranking, % X Totales; 1990, 2000, 2010)

	1990		2000		2010	
	Ranking	% Exp. Totales	Ranking	% Exp. Totales	Ranking	% Exp. Totales
China	30	0.4%	5	5%	1	25%
Japón	2	16.2%	2	14%	2	11%
Corea del Sur	11	3.0%	8	4%	5	6%
India	21	0.7%	24	1%	10	2%

Fuente: UN COMTRADE

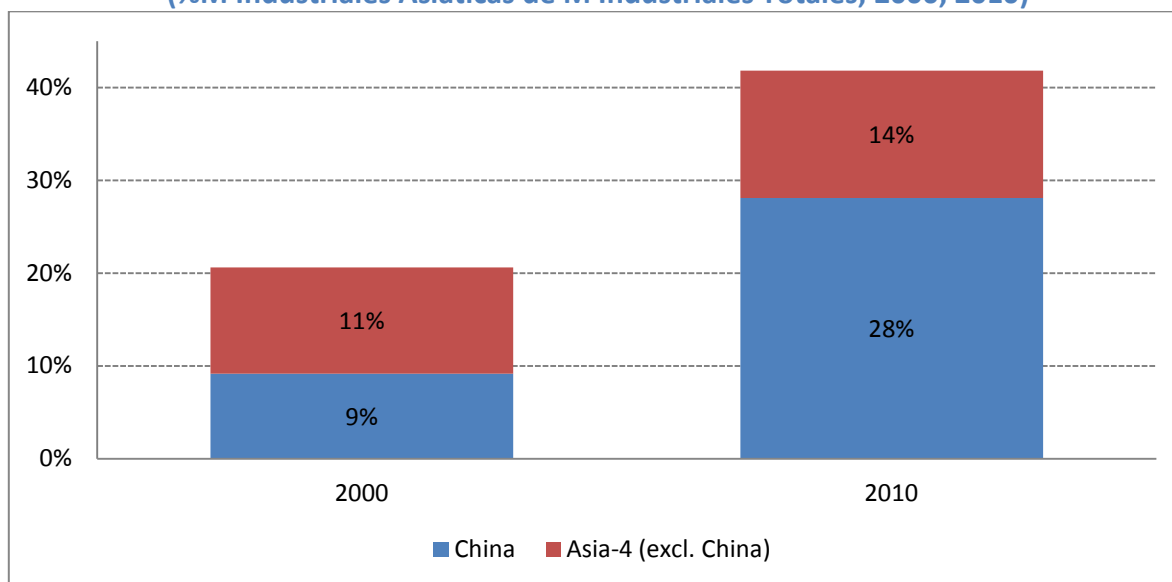
En otras palabras, en el año 2000, los 4 países asiáticos relativamente mayores⁸ representaban el 24% del total exportado por Chile (comparado, por ejemplo, con un 16,5% exportado a EE.UU.). Así, previo a la firma de cualquier TLC con Asia— y, más aún, previo al shock en los términos de intercambio generado por el boom del cobre que comenzó en 2003 —, las principales naciones asiáticas ya eran importantes como destino de exportaciones para Chile, y por lo tanto candidatas ideales para negociar TLCs.

En 2010, los mismos 4 países asiáticos (que ya han firmado acuerdos comerciales con Chile) constituyen el mercado de destino del 44% de las exportaciones chilenas totales. Este aumento se debe principalmente al impresionante crecimiento de las exportaciones destinadas a China; esto está en gran medida —pero no únicamente— relacionado al incremento en las exportaciones de cobre, así como el precio de éste. Este tema será tratado con mayor detalle más adelante en el documento.

⁸ Los 4 países asiáticos son China, Japón, Corea del Sur e India, que en adelante serán denominados ASIA-4.

Veamos ahora brevemente qué ha sucedido con las importaciones chilenas procedentes de los países asiáticos.

Figura 2: Importaciones (M) Chilenas de Bienes Industriales desde Asia-4
(%M Industriales Asiáticas de M Industriales Totales; 2000, 2010)



ASIA-4: China, India, Japón, Corea del Sur.

Fuente: UN COMTRADE

Uno de los efectos interesantes del incremento en el comercio con China en la última década, es que la participación de China en las importaciones de bienes industriales (aquellos en los que China ha adquirido una ventaja comparativa) se ha triplicado en la última década, mientras que la participación del resto de los países de ASIA-4 se ha mantenido relativamente estable. ¿De qué manera afecta esto a Chile? Indirectamente, la literatura plantea que la fuerte disminución en los precios de los bienes industriales debido a la competencia por parte de China produciría un abaratamiento en los insumos productivos para los países importadores de tecnología (Lederman, Olarreaga y Soloaga, 2007), como es el caso de Chile. Así, la firma del TLC con China habría permitido abaratar costos a los productores chilenos, aumentando su competitividad.

Por el lado de las exportaciones, se suele argumentar que la alta concentración de *commodities* en la canasta exportadora a China, así como el alto peso relativo de éste país como destino de exportaciones, ha generado un retroceso en el nivel de diversificación de las exportaciones, poniendo en juego el desarrollo económico a futuro. Sin embargo, un simple análisis del patrón exportador de Chile a los principales destinos según intensidad tecnológica permite, al menos, dudar del impacto del efecto antes señalado:

Tabla 3: Patrón Exportador Chileno
(Composición y Destino de Exportaciones, 2010; U\$MM, %)

	China	ASEAN	USA	EU(27)	Mundo	
	%	%	%	%	Valor [U\$ MM]	%
Commodities	29.7	44.2	37.4	29.3	25,388	35.9
Bienes Industriales						
Basados en RRNN	69.6	53.5	53.5	67.6	38,546	54.6
Baja Tecnología	0.2	0.2	1.6	0.3	1,654	2.3
Mediana Tecnología	0.5	2	3.8	2.3	3,479	4.9
Alta Tecnología	0	0.2	0.6	0.1	476	0.7

Fuente: ECLAC

Al analizar el patrón exportador de 2010 se observa que, independiente del destino de las exportaciones, la fracción correspondiente a bienes con algún nivel de tecnología es bastante baja independientemente del destino. Más aún, el patrón exportador a China es muy similar al patrón exportador a la Unión Europea⁹.

Esto es, Chile basa la gran parte de sus exportaciones en RRNN, en particular en el cobre, que a 2011 representó el 53% de las exportaciones totales.

B. Rol del Cobre en Chile¹⁰

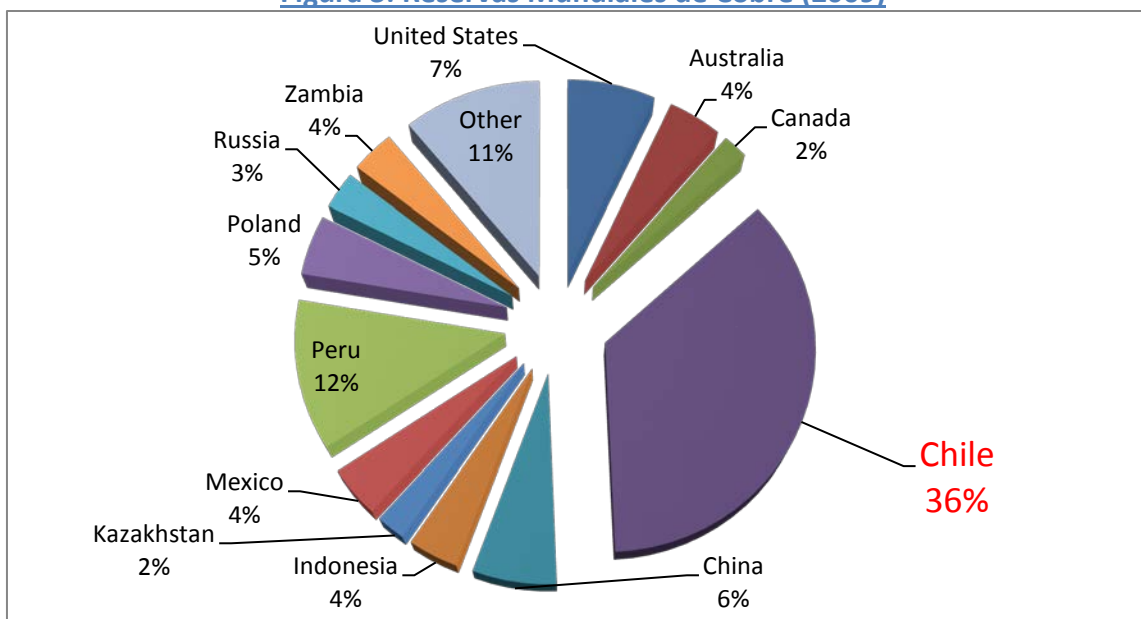
Chile ha tenido ventajas comparativas en la producción de cobre durante más de un siglo. Estas ventajas están asociadas a la existencia de grandes yacimientos explotados por empresas de gran tamaño, lo cual permite enormes economías de escala; además, se agregan minerales con alta ley, cercanía a puertos de embarque y, *know how* minero adquirido durante varias generaciones de profesionales y trabajadores asociados al sector.

Por último, de gran importancia es el hecho de que el 36% de las reservas mundiales de cobre estén en Chile (ver Figura 3).

⁹ Es prácticamente igual, con la excepción de los bienes industriales con mediano nivel de tecnología.

¹⁰ Para un análisis más profundo, ver Meller & Simpasa (2010) y Arellano (2011),

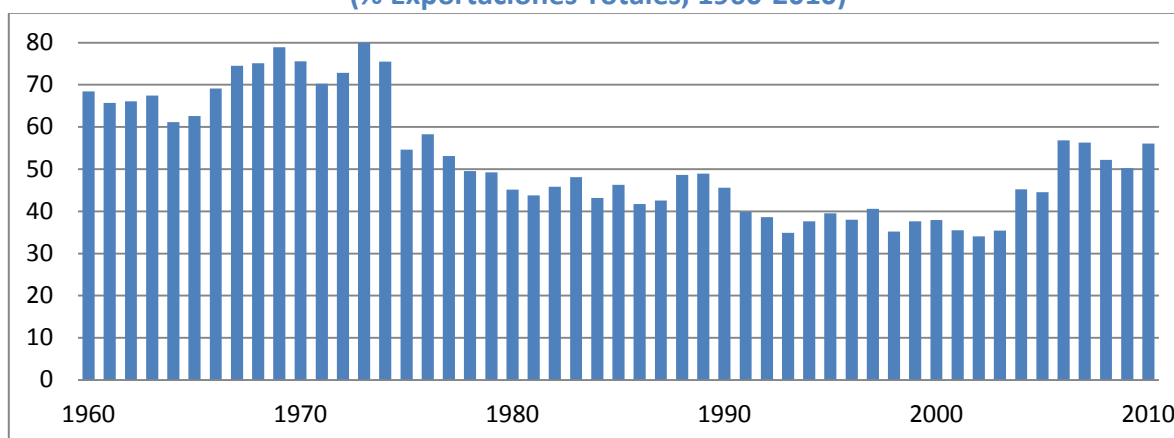
Figura 3: Reservas Mundiales de Cobre (2009)



Fuente: United States Geological Survey

Hay varios canales a través de los cuales el cobre afecta a la economía chilena; uno de éstos es la generación de divisas¹¹. Una perspectiva de 50 años (1960-2010) muestra las variaciones de la participación del cobre en la canasta exportadora chilena (ver [Figura 4](#)): a) en el período 1960-75 el cobre representa (en general) más del 70% de las exportaciones; b) en los 30 años siguientes, esta participación cuprífera declina hasta caer por debajo del 49% (de la canasta exportadora); c) a partir del año 2005 la incidencia de cobre aumenta a cerca del 55% de las exportaciones chilenas.

Figura 4: Participación Cobre en la Canasta Exportadora Chilena (% Exportaciones Totales; 1960-2010)



Fuente: COCHILCO, Banco Central de Chile

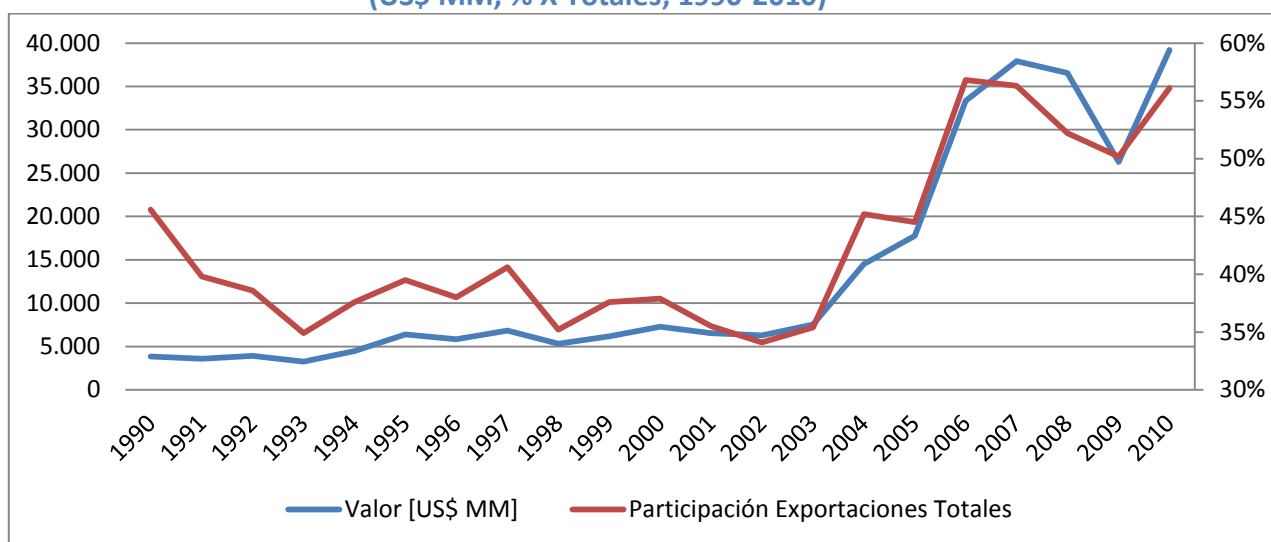
¹¹ Otros canales son la incidencia del cobre en la recaudación fiscal, el efecto sobre los flujos de inversión extranjera y los montos acumulados en los Fondos Soberanos; ver Meller & Simpasa (2010)

Cabe señalar que en Chile las variaciones de la incidencia del cobre en la canasta exportadora se han utilizado como un indicador de la diversificación de las exportaciones. En la literatura económica predominan las hipótesis asociadas a los beneficios generados por el hecho de que un país en vías de desarrollo tenga una canasta exportadora más diversificada (ver Agosín, 2010). Este planteamiento se refuerza para el caso de países en los cuales hay un RRNN que tiene una alta incidencia en las exportaciones.

En consecuencia, a partir de 1975, diversos expertos han destacado la disminución de la participación del cobre en la canasta exportadora como otro de los indicadores exitosos de la economía chilena.

Pero a partir del año 2005 se ha revertido la evolución de este indicador. No obstante ello, y dado los grandes beneficios que produce el alto precio del cobre (para todo Chile y los chilenos), resultaría absurdo cuestionar esta nueva tendencia del indicador asociado a la participación del cobre en las exportaciones totales (ver [Figura 5](#)).

Figura 5: Exportaciones de Cobre (US\$ MM, % X Totales; 1990-2010)



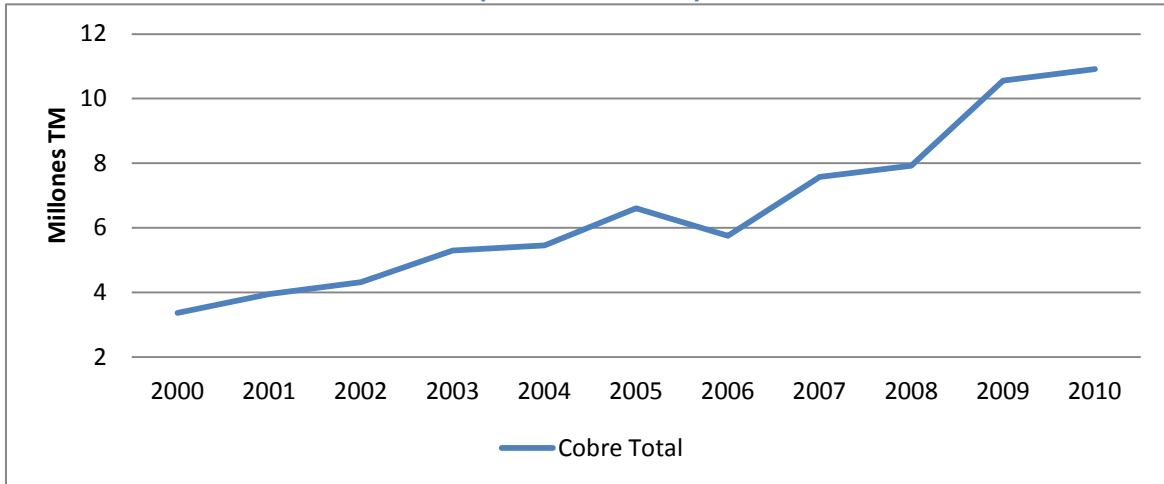
Fuente: COCHILCO, Banco Central de Chile

C. El Efecto de China en el Mercado Mundial del Cobre

Sin lugar a dudas, China ha desempeñado un rol crucial en la evolución que ha tenido el precio mundial del cobre. Como se puede apreciar en los siguientes gráficos, este país ha aumentado de manera importante sus importaciones de cobre. En el período 2000-2010, China ha más que triplicado sus importaciones cuantitativas de cobre, alcanzando 11 millones de TM en el año 2010; es así como China representa el año 2010 más del 30% de las importaciones mundiales de cobre, duplicando la participación que tenía en el año 2000.

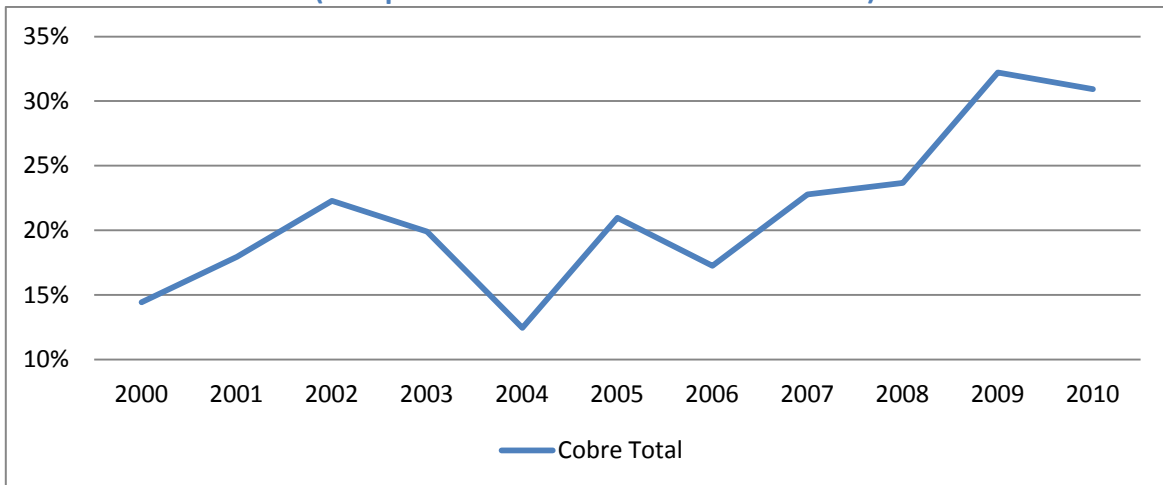
Este gran incremento de las importaciones cupríferas chinas es uno de los factores determinantes del impresionante aumento del precio internacional del cobre (ver [Figura 8](#))

Figura 6: China: Importaciones de Cobre
(Millones de TM)



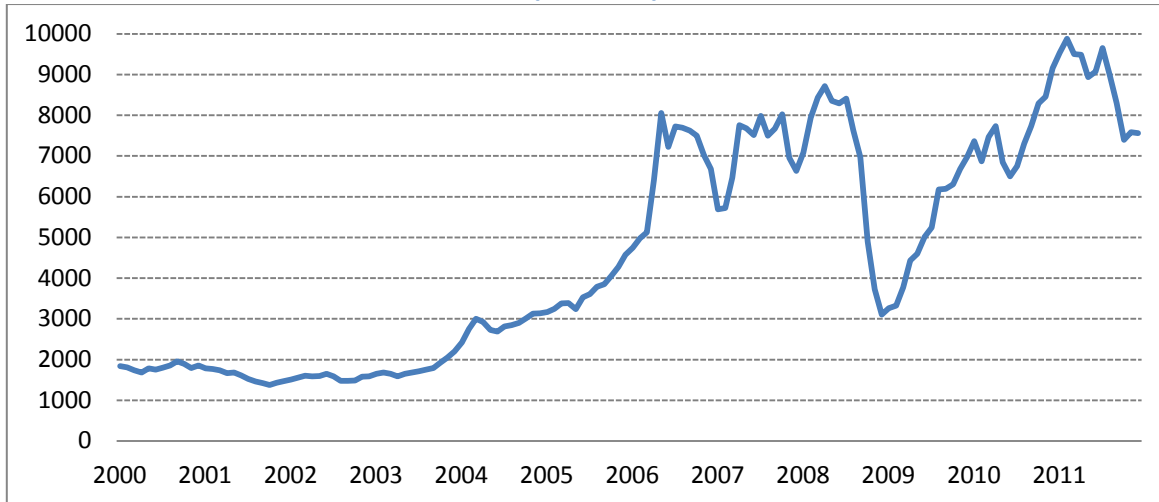
Fuente: UN COMTRADE

Figura 7: China: Importaciones de Cobre
(% Exportaciones Mundiales Cobre en TM)



Fuente: UN COMTRADE

**Figura 8: Precio Cobre (LME)
(US\$/TM)**



Fuente: IMF

En este gráfico se aprecia que a comienzos de la década, durante casi 4.5 años, el precio internacional del cobre se mantuvo casi constante, oscilando debajo de los US\$2,000/TM. A partir del año 2006 el precio del cobre se ha casi cuadruplicado, oscilando en torno de US\$8,000/TM¹². Incluso a partir del año 2011 se ha observado valores en torno a US\$10,000/TM.

Las difíciles interrogantes que preocupan a las autoridades chilenas (y latinoamericanas) están asociadas a la evolución futura del precio del cobre (y de los RRNN en general). ¿Cuánto durará la actual bonanza y los actuales niveles de los precios internacionales de los *commodities*? ¿Cuál es ahora el precio de largo plazo del cobre?¹³

III. Efecto del TLC Chile-China en las Exportaciones Chilenas

Para examinar el efecto del TLC Chile-China, en esta sección distinguiremos las exportaciones de cobre a China del resto de las exportaciones a ese país. Además, hemos recopilado algunos indicadores casuísticos no asociados directamente a las exportaciones, pero que pueden incidir en su evolución. El año 2005, año en que se firma el TLC, constituirá el foco de atención para examinar la existencia de quiebres (discontinuidades) en la tendencia de los indicadores.

A. Efecto del TLC en las Exportaciones Cupríferas

¹² Se excluye el año 2009, debido al efecto transitorio de la crisis financiera internacional.

¹³ Para modelos con diferentes enfoques de proyección del precio del cobre de largo plazo ver 3 artículos de distintos autores en Meller (ed.) (2002).

Se puede observar que entre 2000 y 2010, las exportaciones totales de cobre a China aumentaron desde US\$ 656 MM a US\$ 14283 MM, esto es, se multiplicaron por 22. Más aún, al analizar la canasta exportadora chilena a China, se observa que durante la década además aumentó el cobre como porcentaje de las exportaciones totales a ese país, de un 73% a un 82%.

**Tabla 4: Exportaciones Chilenas de Cobre a China
(U\$ MM; 2000-2010)**

Año	Cátodos de Cobre	Cobre Bruto	Cobre Total
2000	382	273	656
2001	334	282	616
2002	568	184	753
2003	963	387	1,350
2004	1,730	855	2,585
2005	1,956	1,795	3,751
2006	1,746	2,357	4,103
2007	5,143	3,265	8,408
2008	4,628	2,431	7,059
2009	7,211	2,578	9,789
2010	10,491	3,792	14,283

Fuente: UN COMTRADE

**Tabla 5: Exportaciones Chilenas de Cobre a China
(% Exportaciones Totales a China; 2000-2010)**

Año	Cátodos de Cobre	Cobre Bruto	Cobre Total
2000	42%	30%	73%
2001	31%	27%	58%
2002	46%	15%	61%
2003	51%	20%	71%
2004	53%	26%	79%
2005	41%	38%	78%
2006	34%	46%	80%
2007	50%	32%	82%
2008	51%	27%	78%
2009	58%	21%	78%
2010	60%	22%	82%

Fuente: UN COMTRADE

La anterior constituye la argumentación clásica para la tesis de que el comercio con China ha aumentado los niveles de concentración de la canasta exportadora chilena, haciéndola más dependiente de recursos naturales. Sin embargo, un análisis más fino del comportamiento de las exportaciones chilenas a ese país ofrece una interpretación distinta.

En primer lugar, al analizar la composición de las exportaciones de cobre durante la década, se observa que el mayor incremento se verifica en las exportaciones de cátodos de cobre, por sobre cobre bruto. Así, Chile ha podido aumentar la fracción de cobre con valor agregado exportado a China.

En segundo lugar, descomponiendo el incremento en el valor de las exportaciones de cobre en sus componentes de efecto precio y efecto cantidad (Meller y Moser, 2011), se verifica que el 84% del incremento del valor exportado corresponde a variaciones en el precio y una fracción menor a un incremento real en la producción.

Finalmente, a pesar de la importante participación del cobre en la canasta exportadora de Chile, ha habido un incremento considerable en las exportaciones no-cobre en la última década, tanto en monto exportado como en la cantidad de categorías exportadas.

Una interrogante interesante, retórica y especulativa sería: ¿acaso el cobre facilitó la suscripción del TLC Chile-China?

B. Efecto TLC en las Exportaciones No Cupríferas

El hecho de que el cobre es la base de las exportaciones a China está fuera de cuestionamiento. Sin embargo, el análisis suele detenerse ahí, y generalmente el efecto que tuvo la firma del TLC Chile-China no toma en consideración lo que ocurre con el resto de la canasta exportadora. Cuando un producto representa más del 80% de las exportaciones, puede parecer razonable concentrarse sólo en él, pero dado que China representa un cuarto del total de las exportaciones chilenas, ese 20% restante representa el 5% de las exportaciones totales, prácticamente lo mismo que el total exportado a países como Corea del Sur o Brasil¹⁴. Es por ello que resulta fundamental revisar qué ha ocurrido con las exportaciones no-cobre a China para poder examinar el tópico sobre si es que el TLC ha sido exitoso o no, y de qué manera ha afectado los niveles de diversificación de las exportaciones.

Tabla 6: Chile: Nº Categorías Exportadas Excl. Cobre, Según Valor (Exportaciones a China (2 y 3 dígitos); 2000-2010)

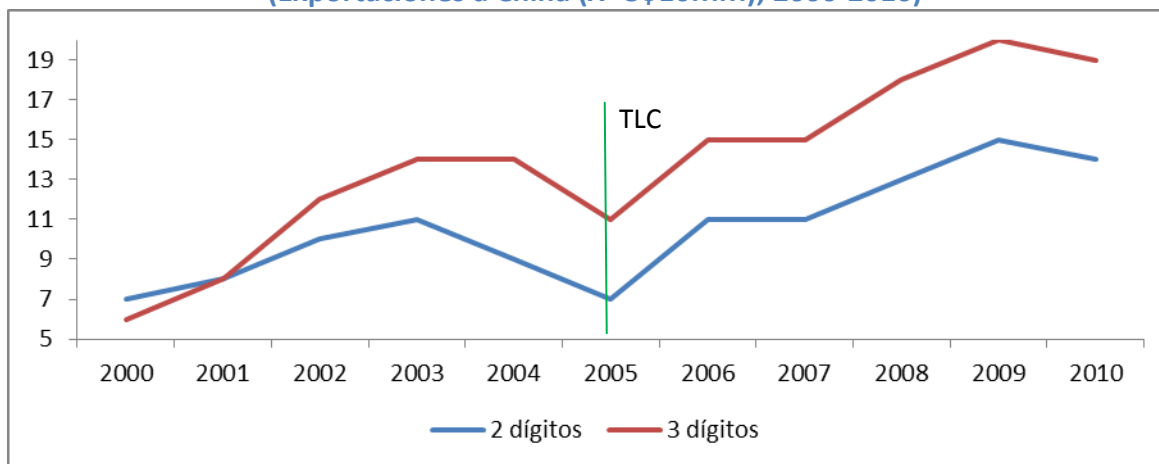
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
X > US\$ 10 MM											
2 dígitos	5	6	8	9	7	5	9	9	11	13	12
3 dígitos	4	6	10	12	12	9	13	13	16	18	17
X > US\$ 100 MM											
2 dígitos	1	1	1	1	1	2	2	3	3	3	3
3 dígitos	1	1	1	1	1	3	4	4	4	5	6

Nota: Las categoría de 2 dígitos excluidas (28 y 68) son más amplias que solo cobre, pero en el caso de Chile representan principalmente exportaciones de cobre.

Fuente: Cálculos del autor utilizando datos de UN COMTRADE.

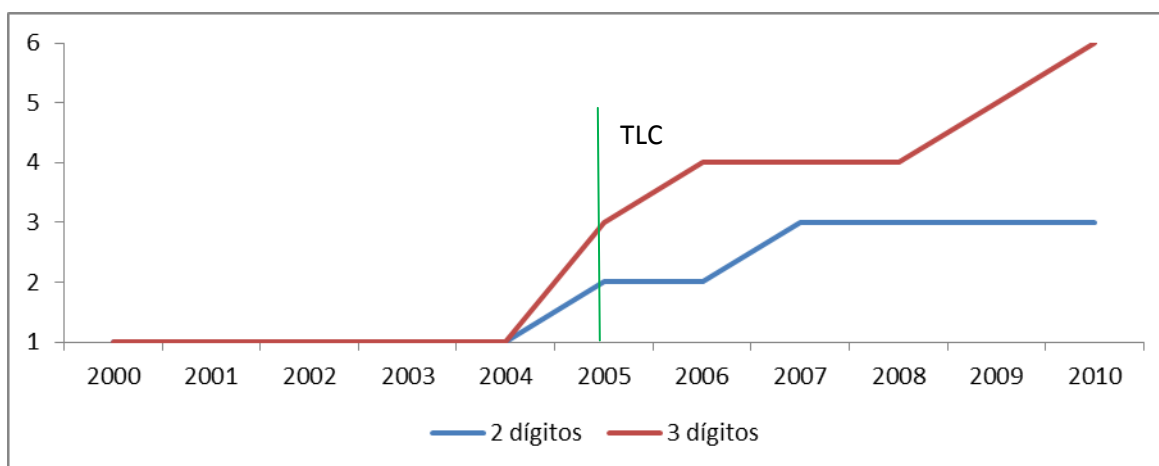
¹⁴ Las exportaciones a Corea del Sur representan el 5.6% del total en 2010, mientras que las de Brasil ascienden al 6% para el mismo período.

**Figura 9: Chile: N° Categorías Exportadas Excl. Cobre
(Exportaciones a China (X>U\$10MM); 2000-2010)**



Fuente: Cálculos del autor en base a información de UN COMTRADE

**Figura 10: Chile: N° Categorías Exportadas Excl. Cobre
(Exportaciones a China (X>U\$100MM); 2000-2010)**



Fuente: Cálculos del autor en base a información de UN COMTRADE.

Los cuadros y gráficos anteriores muestran la evolución del número de categorías exportadas – excluido el cobre– a China entre 2000 y 2010, para distintos montos exportados según categoría. Para calcularlas, se utilizó la clasificación SITC Rev. 3 a 2 y 3 dígitos, y se contaron las empresas que exportaran anualmente más de US\$ 10 y US\$ 100 MM anualmente (dólares corrientes).

De los gráficos se puede observar claramente un aumento en el número de categorías a partir de la firma del TLC, tanto a nivel de 2 dígitos como de 3 dígitos. En el caso de las categorías que exportan más de US\$ 100 MM, el gráfico muestra sólo una categoría distinta de cobre exportada a China entre 2000 y 2004 y a partir de 2005 (año en que entra en vigencia el TLC) se observa inmediatamente un aumento del número de categorías, que se mantiene hasta 2010. En breve, a partir de la firma del TLC aumenta el número de categorías exportadas a China de manera

evidente. Entonces, ¿es posible plantear que China ha impedido la diversificación de la canasta exportadora?

A continuación veremos qué es lo que Chile está exportando a China. Para ello se presenta la tabla que detalla las categorías –que exportan más de US\$ 100 MM – exportadas a China. En ella se observa que el único producto distinto de cobre que se exportaba en 2000 era pulpa de celulosa. Sin embargo, en 2010 se agregan a la lista de exportaciones – por más de US\$ 100MM– mineral de hierro, alimento para animales (como harina de pescado), químicos inorgánicos, y otros minerales brutos y residuos.

Tabla 7: Chile: Categorías Exportadas a China Según Valor
(Participación en Exportaciones a China (3 dígitos SITC Rev.3); X>US\$100MM; 2000,2010)

Exportaciones 2000		
Categoría de Producto	Valor (U\$MM)	Participación
COPPER	382	42%
COPPER ORES AND CONCENTRATES; COPPER MATTES; CEMENT COPPER	273	30%
PULP AND WASTE PAPER	140	16%
TOTAL	796	88%

Exportaciones 2010		
Categoría de Producto	Valor (U\$MM)	Participación
COPPER	10,491	60%
COPPER ORES AND CONCENTRATES; COPPER MATTES; CEMENT COPPER	3,792	22%
IRON ORE AND CONCENTRATES	749	4%
PULP AND WASTE PAPER	679	4%
NONFERROUS BASE METAL WASTE AND SCRAP, N.E.S.	593	3%
FEEDING STUFF FOR ANIMALS (NOT INCLUDING UNMILLED CEREALS)	203	1%
ORES AND CONCENTRATES OF BASE METALS, N.E.S.	153	1%
INORGANIC CHEMICAL ELEMENTS, OXIDES AND HALOGEN SALTS	106	1%
TOTAL	16,766	97%

Finalmente, se presenta un esquema ilustrativo de la composición de las principales exportaciones chilenas a China, para distintos niveles de agregación. De ésta manera, se pretende mostrar qué productos específicos se están exportando, y el nivel de diversidad de productos dentro de cada categoría.

**Figura 11: Distribución de Exportaciones Chilenas a China
(Participación en la Categoría de Exportaciones (SITC Rev.3); 2010)**



Al analizar el cuadro, se observa que tanto las exportaciones de químicos inorgánicos como las de mineral de hierro y residuos metálicos son las únicas categorías que presentan algún grado de diversidad al disminuir el nivel de agregación. Al contrario, las categorías de alimento para animales y metales no-ferrosos corresponden en un 99% a comida elaborada a partir de animales y cobre respectivamente. Por su parte, la categoría de pulpa de celulosa y desechos de papel corresponde en un 90% a pulpa de celulosa semi-blanqueada.

Es posible plantear, entonces, que los efectos de la firma del TLC de Chile con China no son tan obvios como se suele asumir: las exportaciones aumentaron fuertemente, de US\$ 901 MM en 2000 a US\$ 17,355 MM en 2010, un incremento que le ha valido convertirse en el principal socio comercial, concentrando el 25% de las exportaciones totales de Chile. El principal motor de este aumento es sin duda el cobre, que representa más de tres cuartos de las exportaciones a ese país, pero no es el único, y sus alcances se deben analizar con más cautela.

Por una parte, efectivamente ha aumentado el valor exportado (de US\$ 655 MM a US\$ 14,283 MM, equivalente a un aumento de 21 veces) y la participación del cobre en la canasta exportadora a ese país (de un 73% a un 82% en el período 2000 – 2010), pero éste aumento se explica de manera importante (sobre un 80%) por el incremento en el precio mundial de éste (Meller & Moser, 2011).

En segundo lugar, a pesar del espectacular aumento del valor de las exportaciones de cobre, su participación en la canasta se alteró, pero no mucho. Esto es, el resto de las exportaciones hacia ese país aumentaron de manera importante también: las exportaciones no-cobre aumentaron en 17 veces en el período 2000 – 2010, de US\$ 140 MM a US\$ 2,483 MM, lo que significó que la cantidad de categorías exportadas (en cantidades mayores a US\$ 10 MM) aumentara también. Así, en principio sería posible rechazar la hipótesis de que la firma del TLC con China ha hecho a Chile dependiente únicamente del cobre. Más aún, una hipótesis positiva plausible plantearía que Chile se apalancó en su ventaja comparativa en cobre para abrir mercado para el resto de sus productos.

No obstante lo anterior, si bien Chile ha aprovechado el rápido crecimiento de China para incrementar sus exportaciones de varias categorías, éstas siguen estando basadas en RRNN, en varios casos con bajo valor agregado (por ej., mineral de hierro).

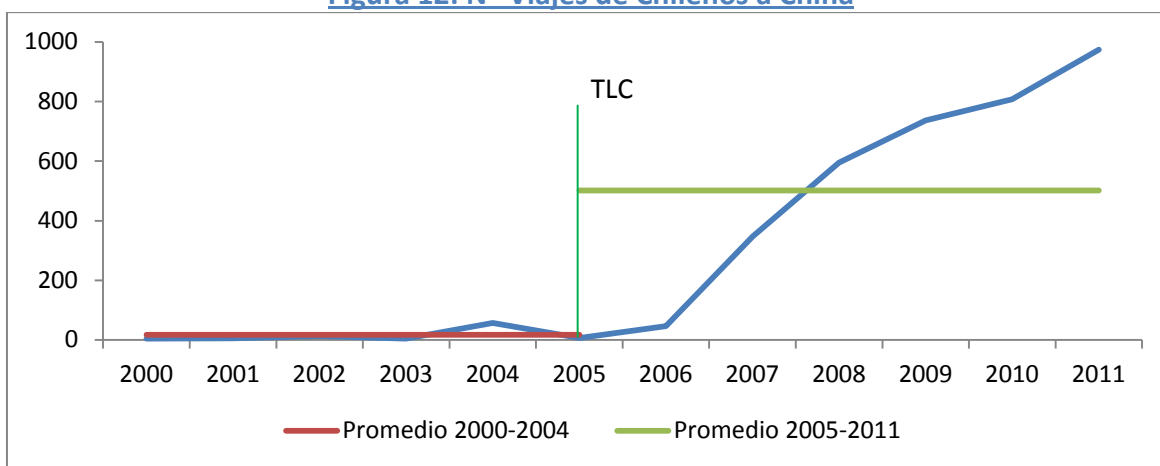
C. Otros Efectos del TLC

Existen una serie de otros efectos más indirectos, inducidos por el TLC, que pueden generar efectos positivos en el mediano plazo. A continuación se ejemplifican algunos indicadores, de modo de exponer otros alcances positivos de la firma del TLC de Chile-China.

Al firmarse tratados de libre comercio (especialmente de la complejidad de los que ha firmado Chile en la última década), se abren nuevos mercados y se generan oportunidades de nuevos negocios antes inexistentes. Estos efectos, evidentemente, no tendrán consecuencias económicas en lo inmediato, pero pueden traer beneficios en el futuro.

Un primer indicador es el número de viajes entre Chile y China. En la [Figura 12](#) se observa un impresionante incremento de los viajes de chilenos a China a partir del año siguiente a la entrada en vigencia del tratado. De hecho, entre 2000 y 2004, en promedio se realizaron 17 viajes anuales con destino China, mientras que en 2007 se registraron 347 viajes, tendencia que sigue en aumento, registrándose 974 viajes a China en 2011. Viendo éstos datos, da la impresión de que, previo a la firma del TLC, China prácticamente no existía para los chilenos (ya sea como destino turístico u oportunidad de negocios), pero con la firma del TLC ésta situación cambió abruptamente. Si bien no todos los viajes tienen como propósito realizar negocios, es posible inferir que el abrupto cambio tiene más que ver con un aumento en las oportunidades de realizar negocios que se crearon con la firma del TLC que con un cambio drástico en las preferencias del turista chileno.

Figura 12: N° Viajes de Chilenos a China

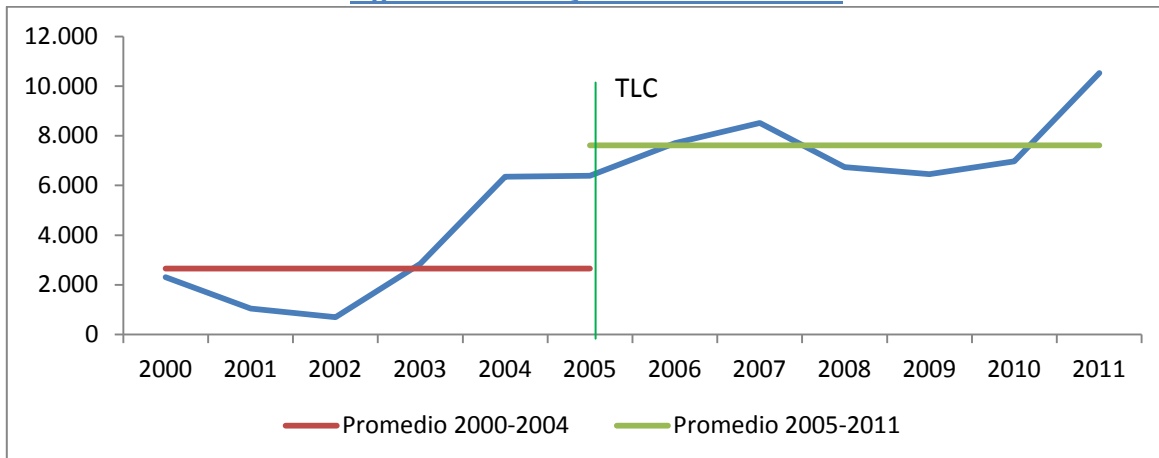


Fuente: SERNATUR

El número de viajeros chinos a Chile es casi 10 veces superior al número de viajeros chilenos a China. Presumiblemente algo tendrá que ver el diferencial absoluto de las respectivas poblaciones. El gráfico de los viajes de chinos a Chile durante el mismo período (2000-2011) arroja las mismas conclusiones, aunque de manera menos dramática que el anterior. Si bien el aumento en los viajes comenzó en 2003 (coincidente con el boom en la demanda del cobre), el promedio 2000-2004 fue

de 2,655, mientras que el promedio post TLC (2005-2011) fue de 7,617, con un máximo de 10,526 viajes en 2011.

Figura 13: N° Viajes de Chinos a Chile

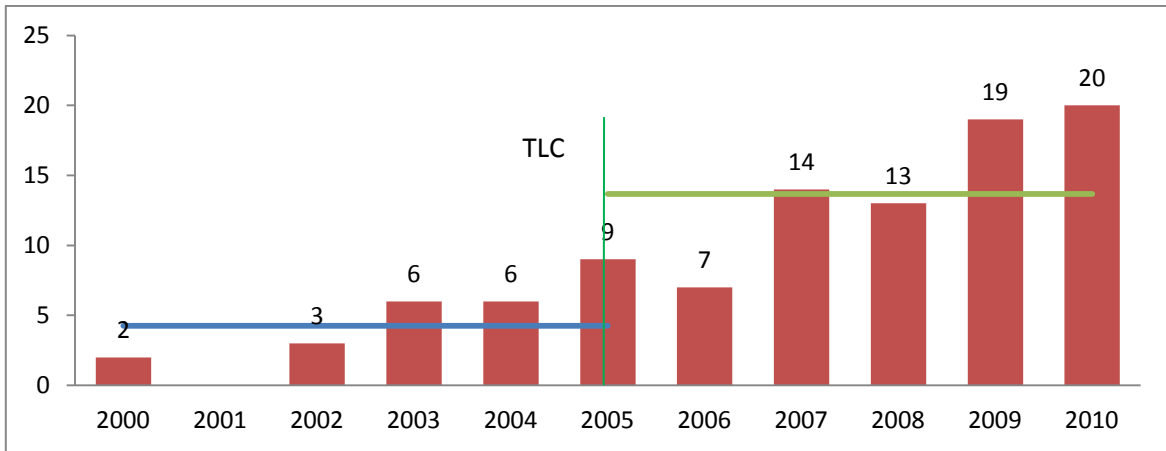


Fuente: SERNATUR

Vínculos Productivos

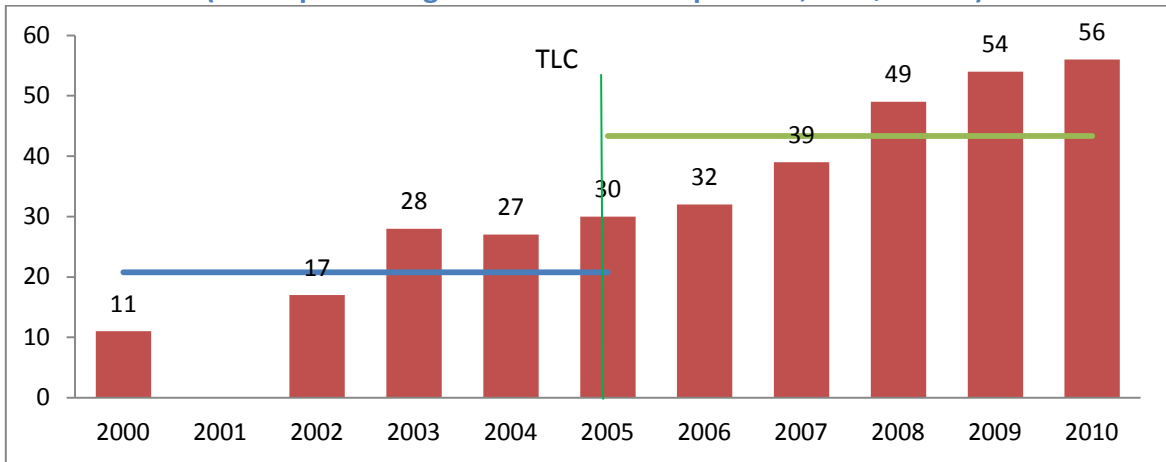
Los efectos del TLC sobre la vinculación productiva se pueden apreciar a través del aumento en el número de empresas que exportan a China. De hecho, en promedio, previo a la firma del TLC menos de 5 empresas exportaban más de US\$ 100 MM anuales, mientras que el mismo año de firma del TLC ese número subió a 9, para llegar a 20 empresas en 2010. aSIMISMO, el número de empresas que exportan más de US\$ 10 MM anuales luego de la firma del TLC aumenta, para pasar de 21 empresas promedio (previo a la firma) a 43 empresas promedio.

**Figura 14: N° Empresas Exportadoras a China
(N° Empresas Según Monto Anual Exportado; X>U\$100MM)**



Fuente: DIRECON

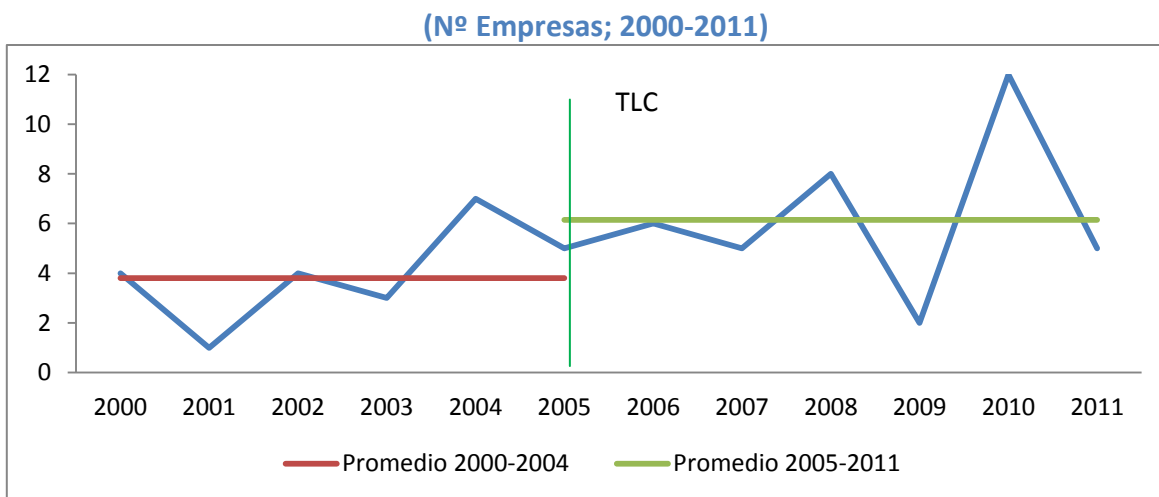
Figura 15: Nº Empresas Exportadoras a China
(Nº Empresas Según Monto Anual Exportado; X>U\$10MM)



Fuente: DIRECON

De manera similar, aunque con bastante volatilidad, ha aumentado la cantidad de firmas que deciden abrir oficina en China. Esto es de particular relevancia, ya que permitiría a empresas chilenas ofrecer productos al mercado chino de forma más directa, especialmente aquellos destinados a la nueva clase media que ha aparecido en las ciudades más prósperas, y que implican un mercado objetivo muy grande para productos con mayor valor agregado (por ej., vino y salmón).

Figura 16: Flujo de Nuevas Empresas Chilenas que se Instalan Anualmente en China

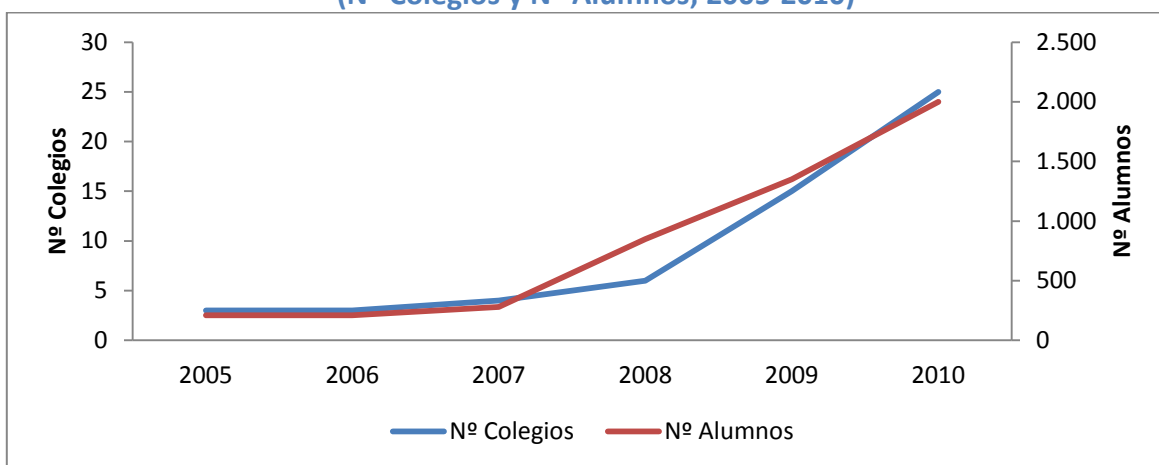


Fuente: DIRECON, Departamento de Inversiones Extranjeras.

Programa “Idiomas Abren Puertas”

Dentro de los alcances del TLC firmado con China, se estableció que el gobierno chileno se compromete a enseñar el idioma Chino Mandarín como segunda lengua extranjera en establecimientos municipales y particulares subvencionados. El proyecto comenzó en 2005 con 3 colegios, y ya ha aumentado notablemente su cobertura para alcanzar a sobre 2000 alumnos en 2010. Así, ya se está comenzando a generar una nueva generación mucho más cercana culturalmente a China, y por tanto con mayores posibilidades de generar oportunidades de negocios.

Figura 17: Evolución Enseñanza Chino Mandarín Programa “Idiomas Abren Puertas” (Nº Colegios y Nº Alumnos; 2005-2010)



Fuente: MINEDUC

Finalmente, se presenta información respecto de lo gastado por Chile para promocionarse en la Expo Shanghai 2010. Siendo Chile un país tan pequeño, llama la atención que tanto el tamaño del pabellón como el costo de éste esté dentro de los más altos de América Latina, superado sólo por Brasil y México.

Tabla 8: Cuadro Comparativo Expo Shanghai 2010 – Tamaño y Costo Pabellón
(m², U\$MM; 2010)

Tamaño Pabellón		Costo Pabellón	
	m2		U\$ MM
Argentina	2,000	Argentina	5
Brasil	2,000	Brasil	30
Chile	3,000	Chile	25
México	4,000	Perú	2.5
Perú	1,000	México	27
Venezuela	3,000		
		EE.UU.	60
		España	94

Fuente: en.expo2010.cn,
ar.chineseembassy.org,
INFOMEX

Fuente: La Tercera (02/05/2010),
eleconomista.es (17/05/2010),
www.foreignpolicy.com

Conclusiones Tentativas

En términos generales, se puede concluir que el motor detrás del espectacular aumento en las exportaciones chilenas a China – US\$ 901 MM a US\$ 17,355 MM en 10 años – es el cobre, que pasó de representar un 73% de las exportaciones a ese país en 2000, a concentrar un 82% en 2010. Sin embargo, este aumento en las exportaciones de cobre a China no ha representado necesariamente un retroceso en los niveles de diversificación de la canasta exportadora chilena.

De hecho, incluso obviando el efecto del aumento del precio en la participación relativa del cobre en la canasta exportadora, el restante 18% de las exportaciones a ese país muestra un importante nivel de diversificación: en 2000, sólo 6 categorías¹⁵ (a 2 dígitos) distinta de cobre exportaba más de US\$ 100 MM a China, mientras que el año 2010 ese número aumentó a 6. Más aún, al observar la evolución de estas categorías se observa que el aumento en el número de categorías exportadas se produce en 2005, precisamente el año que se firma el TLC. El efecto del TLC sobre las exportaciones a 3 dígitos (y para montos exportados mayores a US\$ 10MM) es similar.

Es importante destacar que, para que el cobre no represente una fracción mayor de la canasta exportadora, las exportaciones no-cobre debieron aumentar su valor en 17 veces durante la década analizada.

Finalmente, existen otros indicadores (nº viajes Chile-China, nº empresas exportadoras a China y que instalan oficina en China, etc.) que permiten proponer que el TLC suscrito entre ambos países no sólo tuvo efectos positivos en el corto plazo, sino que seguirá teniéndolos en el futuro.

¹⁵ De la clasificación SITC Rev. 3.

Referencias Bibliográficas

Arellano, José Pablo (2011), “El cobre como palanca de desarrollo para Chile”, Documento de Trabajo, CIEPLAN, Santiago

Butelmann, Andrea & Meller, Patricio (eds.) (1992), **Estrategia Comercial Chilena en la Década del 90. Elementos para el Debate**, Ediciones CIEPLAN, Santiago.

Lederman, Daniel, Olarreaga, Marcelo & Soloaga, Isidro (2007), **The Growth of China and India in the World Trade: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean** en Lederman, Daniel, Olarreaga, Marcelo y G. Perry, Guillermo (eds.) (2009) op. cit. pp. 101-120.

Lederman, Daniel, Olarreaga, Marcelo y G. Perry, Guillermo (eds.) (2009), **“China’s and India’s Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?”** World Bank: Latin American Development Forums. Washington, D.C.

Meller, Patricio & Moser, Rodrigo (2011), “Análisis de la concentración-diversificación de las exportaciones latinoamericanas”, documento preparado para la Conferencia Internacional CAF-CIEPLAN **Análisis de las Relaciones Económicas Chileno-Asiáticas. Lecciones para América Latina** (Santiago, 29 de Marzo, 2012)

Meller, Patricio & Simpasa, Anthony M. (2010), “Role of Copper in the Chilean & Zambian Economies: Main Economic and Policy Issues”, paper for Brookings network **Effects of Commodity Dependence- Latin American & Africa Inter-regional Research Project**, Washington D.C.

Meller, Patricio & Donoso, Rodrigo (eds.) (1998), **La Industria Chilena y Mercosur**, Departamento de Ingeniería Industrial, editor, Universidad de Chile - Dolmen Economía y Gestión, Santiago.

Meller, Patricio (2010), “Recursos naturales y la integración chilena a la economía mundial”, en Ricardo Lagos, ed. **Cien Años de Luces y Sombras**, Taurus, Santiago, (83-128), Tomo II.

Meller, Patricio (2003), “A developing country view on liberalization of tariffs and trade barriers”, Presentation at the OECD Global Forum on Trade “Moving forward on Market Access in the DOHA Development Agenda”, June 5-6, Paris

Meller, Patricio (ed.) (2002), **Dilemas y Debates en Torno al Cobre**, Dolmen, Santiago.

Meller, Patricio (1996), **Un Siglo de Economía Política Chilena: (1890-1990)**, Editorial Andrés Bello, Santiago.