

## El modelo comercial chileno

*Marcelo Santoro – Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Palermo*

En el 2006, las exportaciones efectuadas por algunos países latinoamericanos aumentaron 20% respecto al año anterior repitiendo su *performance* de años anteriores (2003-2005) gracias a la fuerte y prolongada alza de los precios de algunos *commodities* que constituyen su principal eje exportador. Citemos, por ejemplo, el aumento de los precios de la soja, el cobre y el petróleo que permitieron a la Argentina, Chile y Venezuela respectivamente lograr sólidos superávits externos y fiscales alcanzando una estabilidad macroeconómica nunca antes vista en los últimas décadas.

Un dato relevante y curiosamente llamativo lo constituye la cifra de exportaciones chilenas, que en 2006 fueron iguales a USD 58.9 mil millones (+45% en comparación al año anterior) superando a la de las exportaciones argentinas en USD. 12.539,60 millones (Argentina exportó USD. 46.456,00 millones). Este dato, que a priori, puede ser sólo una mera circunstancia transitoria por el constante aumento del precio del cobre (principal motor de las exportaciones chilenas, ya que sin considerar el cobre, las exportaciones chilenas crecieron un 15,2%) y la celulosa refleja, sin embargo, un fenómeno muy particular a destacar: la política comercial chilena orientada a aumentar el acceso a mercados para productos chilenos (vinos, salmón, frutas frescas y últimamente hasta carne de ganado de la raza wagyu que se exporta principalmente a Canadá, Japón, Corea del Sur) en base a la firma de acuerdos de liberalización del comercio.

En efecto, desde hace años Chile ha firmado Tratados de libre comercio (TLC); acuerdos de complementación económica en el marco de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), de asociación económica, de alcance parcial, de protección de inversiones, por doble tributación, aerocomerciales, etc.. Es importante destacar que las exportaciones totales a países con los que Chile tiene acuerdos aumentaron en el 2006 aproximadamente 60% y le permitió aprovechar el favorable contexto internacional signado por el elevado crecimiento de economías de Asia continental (India y China), la recuperación económica de Japón y Alemania, y el sostenido crecimiento español y americano.

Un ejemplo concreto del posicionamiento que la nación trasandina pretende tener en Sudamérica como puerta de entrada y salida de mercaderías hacia Oriente lo constituye el Acuerdo estratégico transpacífico de asociación económica firmado con Nueva Zelanda, Brunei y Singapur (también conocido como Grupo de los 4 o P-4). El mismo, firmado en 2005 y en vigencia desde Noviembre del 2006, pretende tender un puente de comercio e inversión entre Sudamérica y Asia-Pacífico estableciendo un corredor oceánico para comerciar productos sudamericanos en Asia a través de Chile.

Otro Acuerdo de asociación económica muy importante es el firmado con la Unión Europea que entró en vigor en febrero de 2003. El mismo logró, sólo en su primer año de vigencia, el incremento de las ventas chilenas a dicho destino en un 18%, gracias a permitir el acceso a mercados no tradicionales para Chile (Portugal, Grecia y Finlandia) y a mejorar el acceso a los tradicionales (España, Italia, Alemania, Holanda y Reino Unido).

En lo que respecta a Tratados de Libre Comercio (TLC) que, sin duda, han permitido mejorar el perfil de las exportaciones chilenas, se pueden mencionar los firmados con los siguientes países: Canadá (en vigencia desde Julio de 1997), México (1998), Costa Rica (dentro de un TLC general entre Chile y Centroamérica, que rige desde febrero de 2002), El Salvador (ídem al anterior, rige desde junio de 2002), Estados Unidos (desde enero de 2004), Corea del Sur (abril de 2004), Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus

siglas en inglés, constituida por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza , diciembre de 2004) y China (desde el 1° de octubre de 2006).

Asimismo, ha suscrito TLCs con Panamá, Colombia, Perú y Honduras y se encuentran en negociación similares con Guatemala y Nicaragua. Con India, Chile ha firmado un acuerdo de alcance parcial en 2006 (al que le falta tramitación parlamentaria), y con el MERCOSUR ha negociado el Acuerdo de Complementación Económica dentro del marco de la ALADI (el número 35).

Pero aún hay más: a fines de abril de 2007, concluyó la segunda Ronda de negociaciones con China en materia de servicios e inversiones para profundizar el Tratado de libre Comercio vigente entre ambos países con el firme compromiso de continuar las conversaciones en la primera semana de julio en Beijing. A su vez se reunieron en Santiago los grupos técnicos de Chile y Australia con miras a la próxima negociación de un TLC entre los dos países. Acceso a mercados y servicios e inversiones fueron los principales temas de análisis llegándose a fuertes coincidencias que se estarían plasmando a fines de junio en Canberra.

La firma de este conjunto de acuerdos sinérgicos destinados a convertir a Chile en el trader de Sudamérica no es fortuita. Obedece a la estrategia llevada a cabo por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, que cuenta con una oficina dedicada a mejorar la integración comercial con diversas naciones consideradas de interés estratégico: la Direcon (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales).

Esta telaraña de acuerdos le permite a Chile posicionarse como líder en negociaciones comerciales regionales y efectuar políticas promocionales altamente calificadas que tienen un gran impacto (en términos del número de empresas que a raíz de las mismas encaran un proyecto exportador). Muchas de estas nuevas empresas que se establecen en Chile son filiales de empresas sudamericanas (denominadas "translatinas", sobre todo de origen brasileño). Asimismo, acompaña esta acción una clara directiva de profesionalizar sus ejecutivos en las áreas atinentes al comercio internacional y una clara acción de su organismo de promoción de exportaciones (ProChile).

En el Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC), Chile es percibido como plataforma de radicación de empresas para incursionar en los mercados sudamericanos. Por ejemplo, Corea del Sur (cuyo primer Tratado de Libre Comercio fue firmado justamente con Chile) utilizará a Santiago como punto de entrada para las compañías coreanas interesadas en comerciar con otros países de la zona, evitando así el regionalismo y el proteccionismo que pudieran tener en el ingreso a otros países sudamericanos. Además, contempla un mayor intercambio de expertos y de cooperación tecnológica con países de la zona, buscando al mismo tiempo expandir las exportaciones y potenciar la tecnología coreana. A su vez, Chile tiene mejor acceso al sofisticado mercado coreano (en 1996 Corea fue aceptada como socia de la OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico -, organización que agrupa a los países más desarrollados del mundo y que rankea a la economía coreana como la undécima del mundo). Cabe destacar que pocas semanas atrás Chile fue invitado a formar parte de la OCDE.

La percepción en la región sobre la importancia de Chile como socio lo demuestra la serie de Acuerdos de cooperación bilateral suscritos a fines de abril de 2007 por los presidentes Michelle Bachelet de Chile y Luiz Inácio "Lula" da Silva del Brasil. Uno de los más importantes convenios bilaterales a destacar es el relativo al desarrollo de biocombustibles en el país trasandino (impulsado en la región por los Estados Unidos).

Los acuerdos comerciales tienen un fuerte efecto sobre la inversión y la radicación de empresas extranjeras. De acuerdo al último informe de la CEPAL - Comisión Económica

para América Latina y el Caribe – Chile fue el tercer receptor de Inversión Extranjera Directa en 2006 (recibió USD. 8.053 millones), detrás de México y Brasil, superando a Colombia y la Argentina.

Claramente, el paradigma comercial chileno viene dando sus frutos, y constituye un ejemplo para los demás países de la región.

**Center for Business Research and Studies  
Graduate School of Business  
Universidad de Palermo**

Av. Madero 942, 8º piso  
C1106ACV – Buenos Aires, Argentina  
Tel. (5411) 5199-1399  
[www.palermo.edu/gsb](http://www.palermo.edu/gsb)

**Director:**

Daniel Seva  
[dseva@palermo.edu](mailto:dseva@palermo.edu)

**Coordinadores de investigación:**

**Finanzas y economía:**

Conrado Martínez  
[cmarti1@palermo.edu](mailto:cmarti1@palermo.edu)

Rubén Ramallo  
[rramal@palermo.edu](mailto:rramal@palermo.edu)

**Marketing:**

Diego Regueiro  
[dregue@palermo.edu](mailto:dregue@palermo.edu)

**Management:**

Guillermo Edelberg  
[gedelb@palermo.edu](mailto:gedelb@palermo.edu)

**Recursos Humanos:**

Emilia Montero  
[emonte@palermo.edu](mailto:emonte@palermo.edu)

Guillermo Occhipinti  
[gocchi@palermo.edu](mailto:gocchi@palermo.edu)