

LA POLÍTICA COMERCIAL CHILENA Y EL FUTURO DEL LIBRE COMERCIO EN EL CONTINENTE AMERICANO

Rodrigo FUENTES

SUMARIO: I. *Unilateralismo versus bilateralismo*. II. *La política comercial de los setenta: unilateralismo*. III. *La política comercial y la crisis de los ochenta*. IV. *La política comercial de los noventa*. V. *Los efectos sobre el sector exportador*. VI. *Conclusiones*.

Desde un punto de vista teórico cada vez existe relativamente más consenso de que el libre comercio es benéfico, en términos netos, para una economía pequeña. El libre comercio lleva a eliminar las “búsquedas de rentas” (*rent seeking*), aumenta la eficiencia en la asignación de los recursos, estimula el crecimiento económico, etcétera. Sin embargo, al analizar las estadísticas para distintos países se observa que aún se encuentran bastante lejos de una situación de libre comercio.

Las principales razones para esta observación radican en que, en primer lugar, no todos los agentes en una economía se benefician de la apertura al libre comercio. En segundo lugar, conjuntamente con lo anterior, al interior de la economía existen grupos de poder político y económico capaces de conseguir políticas puntuales que les favorezcan. Finalmente, algunas veces la autoridad económica tiene como objetivo que un sector desarrolle ventajas competitivas o intenta corregir alguna falencia de mercado utilizando para ello la política comercial.

América Latina tiene una larga tradición de políticas proteccionistas basadas en algunos de los argumentos presentados previamente, que no han hecho más que llevar a esta economía a un deterioro en su competitividad y a un atraso tecnológico importante. Sin embargo, enfrentando la década de los noventa, las economías latinoam-

americanas se encuentran empeñadas en crear zonas de libre comercio con el objeto de obtener los beneficios que éste proporciona, basándose en un principio de reciprocidad, es decir, la eliminación de barreras al comercio entre dos países son tratadas bilateralmente.

Esta exposición tiene por objeto resumir la evolución de la política comercial chilena en los últimos 20 años y cómo ésta ha contribuido hacia una mayor integración comercial con el resto del mundo. También se discuten las implicaciones que tienen estas políticas para el futuro del libre comercio en América y qué es lo que queda por hacer en la economía chilena. Varias de las ideas aquí expresadas han sido previamente analizadas.¹

Esta presentación se divide en seis secciones. En la primera se hace una discusión de dos opciones de políticas distintas que han sido seguidas por Chile: unilateralismo y bilateralismo. En la segunda parte se revisa la política de los setenta y en la tercera la crisis de los ochenta y los cambios en la política comercial que esto trajo como consecuencia. En el cuarto capítulo se analiza la política de la década de los noventa. En la quinta sección se revisan los impactos de estas políticas sobre el sector exportador, para finalizar con una quinta sección de conclusiones.

I. UNILATERALISMO *VERSUS* BILATERALISMO

En esta sección se definen brevemente ambos conceptos y se hace referencia a las potenciales ventajas y desventajas que tiene cada uno de estos tipos de política. No pretende ser una discusión exhaustiva, sino mas bien poner en perspectiva las dos líneas de política seguidas por Chile en los últimos 20 años.

Llamamos unilateralismo a una política comercial que consiste en que un país realiza una reducción unilateral de sus aranceles y

1 Véase Fuentes, J. R., "Beneficios y costos para Chile de adherirse al NAFTA", *NAFTA y la empresa chilena*, organizada por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile; "Sector externo", *Comentarios sobre la situación económica*, Departamento de Economía, Universidad de Chile, diciembre de 1995, pp. 39-49; "Política económica y el escenario externo que se avecina", *Comentario sobre la situación económica*, Departamento de Economía, Universidad de Chile, diciembre de 1996, pp. 19-31.

de otras barreras al comercio, sin pedir ninguna compensación o política similar desde otros países. Por otra parte el bilateralismo apunta a la elaboración de acuerdos de reducción bilateral de las barreras comerciales entre dos países.²

Las ventajas del unilateralismo es que se implementa más rápido y no requiere de una renegociación con otros países. Asociadas a esta reducción de las barreras al comercio aparecen como elemento importante las ganancias en eficiencia, que tienen su fuente en que la mayor apertura mueve distorsiones de precios y se genera una mayor competencia interna, lo que lleva a las empresas a reducir la ineficiencia X. Otra ventaja importante es la absorción de nueva tecnología, a través de las importaciones de bienes de capital, que genera un aumento en la competitividad del país. Finalmente, pero no menos importante, la apertura unilateral reduce los incentivos para las actividades de *rent seeking* que mencionábamos anteriormente, en la medida de que se hagan en forma pareja.

Algunas de las ventajas mencionadas en el párrafo anterior también están disponibles para el caso de los acuerdos bilaterales, con la salvedad de que la liberalización comercial a través de dichos acuerdos comerciales tienden a llevarse en forma más gradual en el tiempo, sin contar con todo lo que demora la negociación correspondiente.

Algunas desventajas del unilateralismo respecto al bilateralismo son: el unilateralismo no abre nuevos mercados, ya que no afecta la política comercial de otros países; si algunos países firman un acuerdo de libre comercio, se producirán desviaciones de comercio en contra del país que queda fuera de ese acuerdo, es decir bienes que previo al acuerdo eran importados desde ese país ahora se importarían desde los países socios; algunos de estos acuerdos colocan como cláusula que no se puede modificar la política comercial con terceros, o más aún se fijan barreras al comercio comunes para terceros países (en el caso de uniones aduaneras).

La principal desventaja del bilateralismo respecto del unilateralismo, aparte de que el primero requiere de una negociación, que mu-

² Véase Vousden, N., *The economics of trade protection*, Cambridge, University Press, 1990.

chas veces puede ser lenta, con otro país, radica en la existencia de eventuales desviaciones de comercio post-acuerdo.³ El concepto de desviación de comercio se refiere a las importaciones que antes se realizaban desde un determinado país y ahora se realizan del país al cual se le otorgó la preferencia arancelaria. Esto trae como consecuencia una pérdida de bienestar para Chile pues se le transfieren recursos a un país más ineficiente, recursos que antes recibía el Estado.

Por otra parte, la literatura reciente⁴ ha presentado evidencia de que acuerdos comerciales preferenciales pueden llevar a un país a empeorar su bienestar, cuando los costos de transporte con el resto del mundo son distintos de cero. Es decir, a medida que se incrementan las preferencias arancelarias que se le otorgan a los países de la región (caso de México, Colombia, Venezuela y más recientemente el Mercosur), el bienestar de Chile puede verse disminuido en el caso de que la desviación de comercio supere el efecto positivo de creación de comercio. Más aún, el bienestar de Chile podría aún ser menor que el previo a la firma del acuerdo.

Todo estos antecedentes toman como referencia la existencia de socios naturales, definidos como aquellos con los cuales se tiene la mayor parte del intercambio comercial. En el caso de Chile parecen no existir socios comerciales naturales. El Cuadro 1 muestra la participación que tiene el intercambio comercial de Chile con distintos grupos de países como porcentaje del total en 1994.⁵ Allí se puede apreciar que los principales socios comerciales por el lado de las exportaciones son Estados Unidos y Japón quienes compran sólo el 17% de las exportaciones totales. Si se toma por grupo de países se puede apreciar que Asia Pacífico y la Unión Europea son más importantes para Chile que las agrupaciones MERCOSUR y NAFTA. Esto no es lo mismo por el lado de las importaciones en que Chile compra mayoritariamente desde el NAFTA (27,8%), y montos similares (18% a 19%), desde las otras agrupaciones.

3 Véase Lipsey, R., "The theory of customs unions: A general survey", *The Economic Journal*, 1960, núm. 70, pp. 496-513.

4 Véase Frankel, J., E. Stein y S. Wei, "Regional trading arrangements: Natural or supernatural?", *American Economic Review*, 1996, núm. 86, pp. 52-56.

5 Se tomó el año 1994 por considerarse más normal que 1995, en el cual los términos de intercambio fueron extremadamente elevados.

La evidencia mostrada en esta tabla sugiere que las preferencias regionales que se están otorgando a los países de la región a través de los acuerdos comerciales pueden generar desviaciones de comercio importantes, las cuales llevarían a deteriorar el bienestar.

CUADRO 1
INTERCAMBIO COMERCIAL DE CHILE. 1994
(distribución porcentual)

	Exportaciones	Importaciones
NAFTA	19,7	27,8
- Estados Unidos	17,3	23,2
- Canadá	0,6	2,3
- México	1,8	2,3
Unión Europea	23,3	19,1
MERCOSUR	11,7	18,1
- Argentina	5,5	8,3
- Brasil	5,2	8,7
- Paraguay	0,5	0,5
- Uruguay	0,5	0,4
Asia Pacífico	32,0	18,8
- Japón	17,0	8,8
- Corea del Sur	5,0	2,9
- Taiwan	4,6	1,4

Fuente: Banco Central de Chile.

II. LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS SETENTA: UNILATERALISMO

El gobierno militar, que tomó el poder en septiembre de 1973, decidió implementar una serie de reformas económicas destinadas a permitir que el mercado fuese el asignador de los recursos.⁶ Las principales medidas fueron la liberalización de precios, liberalización financiera, brusca reducción del déficit fiscal, etcétera. Tal vez de todas

6 Véase Edwards, A. y S. Edwards, *Monetarism and Liberalization: The Chilean Experiment*, Chicago, Illinois, University of Chicago Press, 1991.

las reformas la más drástica fue la reforma comercial. Esta reforma apuntaba no tan solo a reducir las barreras al comercio internacional, sino que además a reducir las diferencias de protección entre sectores con el objeto de eliminar o reducir actividades de *rent seeking*.

Entre las principales restricciones que prevalecían en 1973 se puede mencionar una estructura arancelaria altamente dispersa (con un rango entre 0% a 750%), un promedio de 105% y una moda de 90%; existían 8 tipos de cambios diferentes; alrededor del 60% de las importaciones estaban afectas a depósitos previos de hasta 10.000%.

Para 1976 todas las barreras no arancelarias al comercio habían sido eliminadas. La dismantelación del sistema arancelario fue bastante abrupta, de forma tal que para junio de 1979, cuando la reforma termina, los aranceles a las importaciones alcanzaron al 10% para todos los productos, excepto los automóviles. En el cuadro 2 aparecen las fechas en que fueron reducidos los aranceles a las importaciones.

CUADRO 2
 LIBERALIZACIONES ARANCELARIAS: 1973-1979
 (tasas sobre el valor cif)

Fechas	Arancel máximo		Arancel modal		Arancel promedio
	Tasa	% del total de ítem	Tasa	% del total de ítem	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
31-12-73	220	8,0	90	12,4	94,0
1-3-74	200	8,2	80	12,4	90,0
27-3-74	160	17,1	70	13,0	80,0
5-6-74	140	14,4	60	13,0	67,0
16-1-75	120	8,2	55	13,0	52,0
13-8-75	90	1,6	40	20,3	44,0
9-2-76	80	0,5	35	24,0	38,0
7-6-76	65	0,5	30	21,2	33,0
23-12-76	65	0,5	20	26,2	27,0
8-1-77	55	0,5	20	24,7	24,0
2-5-77	45	0,6	20	25,8	22,4
29-8-77	35	1,6	20	26,3	19,8
3-12-77	25	22,9	15	37,0	15,7
6-78	20	21,6	10	51,6	13,9
6-79	10	99,5	10	99,5	10,1

Fuente: Ffrench-Davis, 1981.

III. LA POLÍTICA COMERCIAL Y LA CRISIS DE LOS OCHENTA

Juntamente con la finalización de la reforma comercial en 1979, el gobierno, siguiendo como principal objetivo reducir la inflación, decidió fijar el tipo de cambio nominal. En conjunto con esta medida, la apertura financiera que empezara en 1977 y la inflexibilidad a la baja de la tasa de inflación, debido a la indexación salarial principalmente, llevó a una disminución del tipo de cambio real de 24,3% entre 1979 y 1981.⁷

Esta situación condujo a la economía a serios problemas de balanza de pagos, lo que llevó a la autoridad a devaluar el peso chileno en 1992 y a modificar su política comercial. Las modificaciones realizadas fueron: incremento de los aranceles a 20% en 1983 y a 35% en 1984 (siempre en forma pareja); sobretasas arancelarias para artículos electrodomésticos y automóviles, con lo cual se terminó en parte con la idea de aranceles parejos, bandas de precio (trigo, azúcar y semillas oleaginosas).

En 1985 se realiza una nueva reforma en que los aranceles se reducen a 20%, en 1988 a 15%. En 1986 se implementan mecanismos de *drawback* y el sistema de reintegro simplificado para las exportaciones no tradicionales. Este sistema consiste en que los exportadores reciben un reembolso equivalente a un porcentaje fijo del valor exportado, siempre y cuando la partida arancelaria no exceda un valor máximo. En ese tiempo era del 10%, hoy existen tres tramos en que se reembolsan el 10%, 5% y 3%.

IV. LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS NOVENTA

La llegada de los noventa coincide con la instauración de elecciones abiertas en que se elige un presidente civil. La llegada del nuevo gobierno en materia de política comercial, inicia el periodo del bilateralismo.⁸ Pero antes, en junio de 1991 se reducen los aranceles una vez más del 15% al 11%.

7 Véase Fernández, A. y J. R. Fuentes, "El manejo de la política cambiaria con abundancia de divisas", *Estudios Públicos*, primavera de 1995, núm. 60, pp. 83-115.

8 Para una descripción de la política comercial implementada a principios de los noventa véase Saez, S., J. Salazar y R. Vicuña, "Antecedentes y resultados de la estrategia comercial de Aylwin", *Colección de Estudios Cieplan*, 1995, núm. 41, pp. 41-66.

Este periodo, en lo que se refiere a las cuentas externas, se caracteriza por un importante influjo de capital lo que ha inducido a una apreciación real del peso bastante grande pero muy por debajo de la del periodo 1979-1981.⁹ Estos capitales son mayoritariamente de largo plazo (inversión extranjera), lo que unido a una diversificación de las exportaciones por producto y destino, y a un incremento importante en el ahorro público y privado, desde mediados de los ochenta, ha contribuido a darle una mayor solidez a la economía chilena respecto a sus cuentas externas y a la estabilidad macroeconómica.

En cuanto al panorama internacional que enfrentaba la economía chilena a principios de la década se observaban una serie de transformaciones políticas y económicas. Respecto a las primeras se puede mencionar la ruptura del sistema socialista como una alternativa al bloque occidental, lo que ha conducido a profundas reformas en las economías de Europa Oriental. Aparte de esto, una serie de reformas se han ido implementando en los países latinoamericanos que les han permitido salir de la crisis de la deuda y estabilizar sus economías.

Junto con lo mencionado anteriormente, se observaba un movimiento desde el multilateralismo hacia el regionalismo, como una forma de alcanzar acuerdos de libre comercio más rápidamente de lo que se estaba haciendo en el marco del GATT. La conformación de bloques comerciales traería como consecuencia que Chile se viera enfrentado a una creciente discriminación en contra de sus productos al quedar excluidos de dichos acuerdos. El punto importante de esto es que Chile no puede quedar fuera del fuerte crecimiento del intercambio mundial que se prevé que continuará en esta década.

Tomando en cuenta esta situación es que a partir de 1991 se busca la firma de diferentes acuerdos comerciales, empezando ese mismo año uno con México. En 1993 lo siguen Colombia y Venezuela, y en 1996 el Mercosur y Canadá.¹⁰ También se ha firmado una carta de intenciones con la Comunidad Europea de llegar a un acuerdo de libre comercio en el futuro. Sin duda que uno de los objetivos pendientes es firmar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos,

9 Véase Fernández y Fuentes, *op. cit.*, *supra*.

10 Al momento de la conferencia el acuerdo con Canadá aún no se había firmado.

algo que se espera poder realizar en los próximos años, y los países del Asia Pacífico.

La firma de estos acuerdos era vista por el gobierno de Aylwin¹¹ como una forma de alcanzar, entre otros, los siguientes objetivos:

- a) Profundizar la apertura de la economía chilena.
- b) Lograr la reciprocidad que no se obtiene con el unilateralismo.
- c) Evitar quedar en desventaja en los principales mercados de destino por no ser miembros de los bloques que se están formando.
- d) Mejorar el poder negociador económico internacional de Chile.

Cabe hacer notar que los productos chilenos en la actualidad, salvo algunas excepciones, no enfrentan aranceles muy elevados en sus países de destino. Esto se puede apreciar en el Anexo 1 (cuadros A.1-A.4). Sin embargo, hay que tener en cuenta que con la firma de los acuerdos se intenta evitar eventuales cambios en la política externa de esos países a futuro. Por otra parte, en los cuadros del anexo aparecen las barreras que enfrentan los productos que hoy se exportan hacia esos países. Después de la eliminación de dichas barreras otros productos podrían ser los exportados por Chile, debido a que las restricciones al comercio que se enfrentan no son parejas para todos los productos.

Por ejemplo, si bien las barreras que se enfrentan en los Estados Unidos y en la Unión Europea no son muy altas (cuadros A.1 y A.2) hay productos que no se exportan debido al escalonamiento arancelario existente. Es decir, bienes con mayor grado de elaboración enfrentan un nivel de protección creciente.

Para reforzar el punto anterior note que el arancel que tiene los Estados Unidos (cuadro A.1) para productos de la agricultura y pesca, o cobre y hierro (alrededor de 1%) comparado con el arancel de los textiles y vestuarios (20% y 17%, respectivamente). En el caso de la Unión Europea (cuadro A.2) sucede algo similar al comparar el rango de aranceles aplicados a la fruta fresca con los aplicados a la agroindustria. Esta situación también es válida para Asia Pacífico (cuadro A.4) pero con diferencias no tan marcadas entre los tipos de producto (con la excepción de China).

11 Según Sáez, Salazar y Vicuña, *op. cit.*, *supra*.

V. LOS EFECTOS SOBRE EL SECTOR EXPORTADOR

En esta sección se resume brevemente cual ha sido el impacto que han tenido todas estas reformas en las exportaciones chilenas. En primer lugar hay que destacar que la evolución de las políticas comerciales, descrita en las secciones previas, ha sido el principal factor de esta diversificación del intercambio. Por ejemplo en 1970 Chile exportaba a 31 países, mientras que en 1994 lo hacía a 152 países.¹² En segundo lugar, cabe señalar que en 1974 las exportaciones sobre el Producto Interno Bruto (PIB) eran de 14%, mientras que en 1994 éstas alcanzaron al 36%, mostrando que las exportaciones crecieron a tasas superiores a la del resto de las economías. Este aumento ha sido muy dispar al mirarlo a través de los distintos sectores, como se puede apreciar en el Cuadro 3.

CUADRO 3
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES

		1970	1974	1979	1984	1990	1994
I	Agropecuarios, silvícolas y del mar	3,0	2,5	4,0	11,7	11,4	10,9
	Agropecuarios	2,7	2,2	5,9	10,2	10,4	9,7
	Silvícolas	0,1	0,1	0,1	0	0,7	1,0
	Del mar	0,1	0,2	1,0	1,4	0,2	0,2
II.	Mineros	85,5	83,9	59,9	59,2	55,3	43,9
	Cobre	75,5	76,8	47,8	43,3	45,6	36,0
	Otros	10,0	7,1	12,1	15,9	9,7	7,8
III.	Industriales	11,6	13,5	33,1	29,1	33,1	44,9
	Alimentos y bebidas	2,8	2,5	8,0	11,5	14,7	18,7
	Maderas	0,8	0,6	4,4	3,2	4,3	5,0
	Papel, celulosa, productos gráficos	3,0	5,3	6,3	7,1	4,9	7,9
	Prod. químicos y deriv. del petróleo	1,0	2,0	3,4	3,4	4,7	6,3
	Industrias metálicas básicas	2,1	1,4	8,1	1,7	1,1	0,7
	Prod. metálicos, maq y equipos eléctricos	0,7	0,5	1,6	0,5	1,0	2,5
	Material de transporte	0,5	0,2	0,7	1,2	0,7	1,7
	Otros productos industriales	0,8	1,0	0,6	0,5	1,7	2,1
	Exportaciones totales (millones de US\$)	1.111,7	2.152,5	3.763,4	3.657,2	8.580,3	11.645,1

12 Ffrench-Davis, R. y R. Saez, "Comercio y desarrollo industrial en Chile", *Colección de Estudios Cieplan*, 1995, núm. 41, pp. 67-96.

En 1974 el cobre, principal producto de exportación chileno, alcanzó el 76,8% de las exportaciones totales, mientras que hoy alcanza una cifra en torno al 40%.¹³ Por otra parte, en ese periodo de 20 años se observa cómo los productos agropecuarios, silvícolas y del mar, y los industriales han incrementado su participación. Dentro del primer grupo se debe destacar el boom exportador de la producción hortofrutícola y de la madera. Entre los industriales también hay que destacar precisamente los productos de subsectores asociados a la agricultura y al sector silvícola como son los alimentos, bebidas, productos de madera, celulosa y papel.

Este resultado sectorial no es sorprendente puesto que Chile posee ventajas comparativas en bienes intensivos en recursos naturales debido a la dotación natural de éstos. Por esta razón es que al eliminarse las distorsiones al comercio y dejar que los precios relativos dirijan la asignación de los recursos, era de esperar que aumentasen las exportaciones de bienes en los cuales Chile tiene ventajas comparativas. El resultado para la industria manufacturera sienta sus bases en el aumento en eficiencia que experimentarían las empresas de ese sector durante la reforma comercial de los setenta y la posterior apreciación cambiaria.¹⁴

En resumen, se puede afirmar que el modelo de apertura comercial unilateral ha tenido un impacto positivo e importante en el crecimiento de las exportaciones chilenas. A diferencia de otros modelos que se citan como ejemplo de promoción de exportaciones, el que ha operado en Chile ha sido el de libre comercio, en que los incentivos a las exportaciones son prácticamente inexistentes y los niveles de protección a las industrias substituidoras de importación son relativamente bajos. Esto ha llevado a que la economía chilena exporte bienes de acuerdo a las ventajas comparativas que posee y a una mayor diversificación de exportaciones e importaciones, lo cual a la larga ha redundado en un aumento del bienestar del país. Los resultados de los acuerdos bilaterales se verán en los próximos años.

13 El año 1994 aparece como substancialmente más bajo que esa cifra debido a la fuerte disminución en el precio del cobre ese año.

14 Véase Fuentes, J. R., "Openness and Economic Efficiency: Evidence from the Chilean Manufacturing Industry", *Estudios de Economía*, 1995, núm. 22, pp. 357-387.

VI. CONCLUSIONES

La política comercial chilena ha seguido distintos patrones en los últimos 30 años. De seguir una estrategia de crecimiento hacia adentro, paso a una abrupta apertura al comercio exterior, siguiendo una política neutral, para llegar a una política de acuerdos bilaterales en los últimos años.

Si bien todos estos pasos han ido en la dirección correcta, es decir apuntan hacia el primero mejor que sería un Acuerdo de Libre Comercio con todo el mundo, ha llegado el momento de reflexionar acerca de la situación actual y lo que viene por delante. En la práctica, Chile ya no tiene aranceles parejos; hay discriminación por producto y origen de los mismos. Todo esto lleva a generar distorsiones en el comercio y en la asignación de los recursos. Una de las distorsiones importantes es la creación de desviaciones de comercio que llevan a empeorar el bienestar de los agentes.

Por esta razón se deben acelerar las negociaciones y los acuerdos con otros países, lo cual no quita que eso se complemente con una rebaja adicional de aranceles en forma unilateral. Mientras menores sean las barreras con la parte del mundo con la que no tenemos acuerdo de comercio libre menores serán las distorsiones y las desviaciones de comercio. De esta forma el unilateralismo puede acelerar este proceso y no debiese ser descartado por las autoridades económicas de Chile.

Por otra parte, Chile ha mostrado ser el caso típico en que al dejar que el mercado asigne los recursos, la apertura al libre comercio ha llevado a que se exploten las ventajas comparativas, en este caso principalmente bienes asociados a sus recursos naturales. Sin embargo, el comercio de bienes menos homogéneos, como son los manufacturados, ha ido aumentando, especialmente con los países de América Latina. Queda allí un potencial importante qué explotar y que podría cambiar los patrones de comercio en la región en la medida que se goce un comercio más libre.

ANEXO

CUADRO A.1

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS Y BARRERAS ARANCELARIAS EN ESTADOS UNIDOS

Sector	Exportaciones	Participación	Arancel SGP
	(miles US\$ 1990)	%	
Agricultura y pesca	378.078	26,5	1,07
Cobre y hierro	433.514	30,4	1,0
Petróleo y gas	0	0,0	0,0
Carbón	0	0,0	0,0
Otros minerales y piedras	149.760	10,5	0,07
Alimentos, bebidas y tabaco	223.116	15,6	3,85
Textiles	11.702	0,8	20,15
Vestuario	26.047	1,8	17,39
Cuero y calzado	17.803	1,2	8,97
Maderas, excl. muebles	30.971	2,2	0,95
Muebles, excl. metálicos	11.719	0,8	3,25
Papel y celulosa	7.283	0,5	0,95
Imprenta y editoriales	1.664	0,1	1,98
Sustancias y productos químicos	40.487	2,8	3,59
Petróleo y derivados	5.127	0,4	0,09
Productos de caucho	6.037	0,4	4,0
Productos plásticos	718	0,1	3,91
Barro, loza y vidrio	15.251	1,1	9,87
Básicas hierro y acero	2.257	0,2	0,96
Metales no ferrosos	14.205	1,0	0,0
Productos metálicos	10.760	0,8	1,18
Maquinaria no eléctrica	6.776	0,5	3,44
Maquinaria y aparatos eléctricos	2.255	0,2	4,74
Material de transporte	27.573	1,9	1,4
Equipo profesional y oftalmológico	326	0,0	5,77
Otras industrias	3.836	0,3	3,06
Total	1.427.265	100,0	1,7

Fuente: Valdés, R., "Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial: aplicación al ALC entre Chile y Estados Unidos", en A. Butelmann y P. Meller (eds.), *Estrategia comercial para la década del 90: elementos para el debate*, CIEPLAN.

CUADRO A.2

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES CHILENAS Y BARRERAS ARANCELARIAS EN LA UNIÓN EUROPEA

Sector	Arancel NMF %			Arancel SGP %			Participación %
	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	
Cobre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	48,3
Minería metálica	0,5	0,0	4,9	0,2	0,0	4,9	11,0
Celulosa	0,1	0,0	12,0	0,0	0,0	0,0	8,9
Fruta fresca	13,1	0,0	52,1	12,7	0,0	52,1	6,8
Productos del mar	14,3	0,0	30,0	11,4	0,0	25,0	5,1
Productos químicos	10,4	0,0	13,5	5,7	0,0	9,5	4,2
Harina y Ac. de pescado	1,7	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	3,9
Agroindustria	14,7	0,0	489,2	9,1	0,0	489,2	2,9
Agropecuaria	14,2	0,0	176,6	14,0	0,0	176,6	2,1
Minería no metálica	1,5	0,0	6,2	0,0	0,0	0,0	1,5
Bebidas y alcoholes	16,9	14,5	24,0	16,9	14,0	20,0	1,4
Industria metalmeccánica	5,1	0,0	15,0	2,6	0,0	7,0	1,3
Maderas	3,6	0,0	10,0	2,3	0,0	7,0	1,2
Textiles y vestuario	9,5	0,0	14,0	7,6	0,0	12,0	0,6
Muebles	5,6	5,6	7,0	0,1	0,0	4,9	0,0
Cuero y calzado	7,7	3,5	20,0	5,0	0,0	14,0	0,0
Imprenta y editoriales	1,6	0,0	12,0	0,4	0,0	4,55	0,0

Fuente: Álvarez, R., “Beneficios y costos de un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea”, *Documento de trabajo*, Departamento de Economía, Universidad de Chile, núm. 143.

CUADRO A.3

BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS A LAS EXPORTACIONES CHILENAS EN ASIA PACÍFICO

País	Arancel promedio	Barreras no arancelarias		Arancel hipotético
		% de las partidas	% del valor	
Asia Pacífico	2,9	28,3	15,7	5,9
Japón	1,7	31,1	18,9	2,3
Corea del Sur	5,7	21,9	1,3	11,9
Taiwan	1,4	41,5	19,4	8,1
China	5,0	25,9	30,0	17,7

Fuente: Clark, X., "El comercio de Chile con el Asia Pacífico y las barreras comerciales que enfrentan las exportaciones chilenas", CEILÁN, mimeo, julio, 1995.

CUADRO A.4

SECTORES EXPORTADORES CHILENOS Y ARANCEL PROMEDIO EN ASIA PACÍFICO

Sector	Japón	Corea del Sur	Taiwan	China
Recursos naturales	0,2	5,7	0,5	4,2
Forestal	0,1	2,0	0,0	13,0
Pecuario	0,0	-	-	15,0
Minero	0,0	6,5	0,0	4,1
Pesca	7,5	20,0	12,7	-
Hortofrutícola	6,6	3,7	49,7	-
Recursos naturales procesados	3,6	5,3	3,0	4,2
Forestal	0,6	4,6	1,2	3,0
Pecuario	12,0	22,0	0,0	10,0
Minero	3,6	4,9	1,9	-
Pesca	4,8	10,6	4,0	13,3
Hortofrutícola	11,3	21,5	30,1	-
Otros productos industriales	1,2	10,2	5,0	16,6
Metalmecánico	0,6	11,0	8,6	38,7
Químico	1,2	10,2	5,0	12,5
Textil	0,6	2,1	1,7	23,0

Fuente: *Ibidem*.