

Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados  
Unidos:  
Un Análisis de sus Efectos en las  
Exportaciones Chilenas a Estados Unidos  
Auspicia:

Por: Melissa Rekas  
Departamento de Estudios





Tratado de Libre Comercio entre Chile y  
Estados Unidos:  
Un Análisis de sus Efectos en las Exportaciones  
Chilenas a Estados Unidos

Melissa Rekas  
Departamento de Estudios – AmCham Chile

Octubre 2003

Auspicia:





## Indice de Contenidos

<u>Sección</u>	<u>Página</u>
1. Introducción.....	4
2. Principales productos exportados por Chile a Estados Unidos durante 2001.....	11
3. Análisis por sector.....	14
4. Principales exportaciones de productos no primarios .....	18
5. Productos chilenos previamente excluidos del SGP.....	21
6. Aranceles más altos sobre las exportaciones principales dentro de subsectores.....	23
7. Discriminación arancelaria en los productos de mayor valor agregado.....	24
8. Exportaciones de más rápido crecimiento.....	27
9. Nuevas exportaciones en 2001.....	34
10. Nuevos nichos de mercado.....	39
11. Productos sujetos a los aranceles más altos .....	41



## 1. Introducción

### *El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos*

El tratado de libre comercio entre Chile y Estados Unidos (TLC) representa una etapa vital y sin precedentes en el camino hacia una apertura completa y total de los negocios, del comercio y de la inversión, entre las dos naciones. Las negociaciones concluidas el 11 de diciembre de 2002 en Washington, D.C., culminaron un largo proceso de sugerencias, investigación y negociaciones que comenzó en 1990, cuando por vez primera el entonces Presidente George H. W. Bush mencionó la posibilidad de un acuerdo de libre comercio con Chile, lo cual fue reiterado en 1992, tras su anuncio de un plan de desarrollo en el largo plazo del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Esto fue igualmente considerado por el Presidente Clinton durante los ocho años que duró su mandato, pero nunca se logró una culminación debido a que a su gobierno no obtuvo el "Fast Track" (vía rápida) o lo que actualmente es denominado "Trade Promotion Authority" (autoridad para negociar acuerdos comerciales).

En 2001, las negociaciones para el acuerdo de libre comercio obtuvieron una decisiva muestra de apoyo por parte del gobierno del Presidente George W. Bush. La aprobación del Trade Promotion Authority por parte del Congreso estadounidense en agosto 2002 dio paso a las tres últimas rondas de negociación del TLC, las que concluyeron exitosamente en diciembre 2002. El acuerdo fue firmado el 6 de junio de 2003 por el U.S. Trade Representative (Representante de Comercio de Estados Unidos) Robert B. Zoellick y por la ministro de Relaciones Exteriores Soledad Alvear, y fue aprobado por el Congreso estadounidense a fines de julio y por el Congreso chileno en octubre del mismo año.

Desde 1974, Chile ha perseguido una política de expansión de su economía y de liberalización. La década que pasó estuvo marcada por un fuerte crecimiento de las exportaciones y, en años recientes, la economía chilena ha demostrado su fortaleza al capear las tormentas producidas por un decrecimiento económico global y por las crisis financieras de países vecinos.

La política macroeconómica chilena está basada sobre tres pilares fundamentales: un tipo de cambio flexible, una política monetaria que persigue el control de la inflación, y una estricta disciplina fiscal. Durante este periodo la política comercial de Chile ha sido calificada como de "regionalismo abierto", denominación que recibió gracias a su combinación de reducción unilateral de aranceles y de acuerdos comerciales bilaterales y regionales. Durante los años noventa Chile llegó a acuerdos de cooperación económica con Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, y firmó tratados de libre comercio con Canadá, México, Costa Rica, El Salvador<sup>1</sup> y los países del Mercosur -Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Chile ha fortalecido las relaciones con la Comunidad Andina, y es miembro de la ALADI y de la APEC. Durante 2002, Chile no sólo terminó negociaciones de un tratado de libre comercio con Estados Unidos, sino también con la Unión Europea y con Corea del Sur. El pacto con la Unión Europea entró en vigencia el 1o. de febrero 2003, y en marzo 2003 Chile celebró el fin de las negociaciones con la EFTA (European Free Trade Area o Área de Libre Comercio de Europa). Con respecto de la liberalización arancelaria unilateral, el arancel general de Chile que recae sobre todos los bienes importados, ha sido sistemáticamente reducido durante los últimos 30 años. El más reciente calendario de reducción de aranceles se extiende desde 1999 a 2003, periodo durante

---

<sup>1</sup> Los acuerdos de libre comercio con Costa Rica y El Salvador forman parte del TLC entre Chile y Centroamérica, pacto cuyas negociaciones fueron completadas pero que aún no entra en vigencia con Guatemala, Honduras o Nicaragua.

el cual el arancel general de 10% fue rebajado un punto porcentual por año, hasta llegar a 6% el 1o. de enero 2003.

Durante la década pasada, los vínculos económicos entre Estados Unidos y Chile se han fortalecido, tanto en materias comerciales como en la inversión. Entre 1991 y 2001, las importaciones estadounidenses desde Chile crecieron a una tasa de 165%, con lo cual llegaron a un total de US\$3,8 mil millones durante 2001. Las exportaciones de Estados Unidos a Chile sumaron US\$2,8 mil millones ese mismo año. Estados Unidos también es el mayor socio comercial individual (aunque hay que precisar que, en años recientes, el intercambio con el bloque de la Unión Europea ha levemente sobrepasado el comercio con Estados Unidos), y su mayor inversionista extranjero (responsable de más de 30% de la inversión extranjera directa materializada durante el periodo 1974-2001). Actualmente, el intercambio de bienes entre ambos países se caracteriza por el intercambio de bienes de alta tecnología producidos en Estados Unidos contra materias primas chilenas basadas sobre recursos naturales; el acuerdo comercial ayudará a la diversificación de las exportaciones chilenas al abrir potenciales nichos de mercados y al expandir las oportunidades que existen en Estados Unidos para las manufacturas chilenas y para bienes de mayor valor agregado.

Como socios de negocios, Estados Unidos y Chile tienen mucho que ofrecerse mutuamente, toda vez que comparten valores como la transparencia y una gestión seria. Para Estados Unidos, Chile representa un prometedor punto de apoyo en Latinoamérica, tanto en lo económico como en lo político. Las principales empresas estadounidenses -muchas de las cuales están operando en Chile- han hecho público su apoyo a un acuerdo de libre comercio, y elogian a Chile por ser una ubicación de lujo para establecer centros regionales, a la vez que expresan su confianza en la estabilidad económica y política del país. La Coalición para el Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos (U.S.-Chile Free Trade Coalition), de la que forman parte compañías de Estados Unidos que obtendrán beneficios concretos del pacto entre Estados Unidos y Chile, fue lanzada en enero de 2003 con más de 250 compañías participantes. Es importante darse cuenta que la estrategia chilena de adoptar acuerdos bilaterales de libre comercio ha provocado una mayor competencia para las empresas estadounidenses, que han perdido una considerable porción del mercado de las importaciones chilenas, hecho demostrable al comparar su parte del mercado en 1995 -el 25%- versus el 16% en 2002. Esto ha supuesto un costo de oportunidad de US\$4,9 mil millones. El TLC con Chile también podría transformarse en el escenario para futuros acuerdos con otros países latinoamericanos y, asimismo, para la posible creación del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas).

Chile también cosechará beneficios del acuerdo con Estados Unidos. Durante años, Chile se ha presentado como una nación que está lista para negociar un acuerdo de libre comercio equilibrado con Estados Unidos, y que es capaz de ello. Como la expansión de sus exportaciones es una parte clave de su plan económico nacional, este pacto representa una opción extremadamente atractiva. Al firmar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, Chile está afirmando aún más su liderazgo económico. El TLC provee el potencial para dar realce tanto a las economías de Chile como de Estados Unidos. Ambas naciones esperan confiadamente que su acuerdo de libre comercio pueda servir de firme pilar para el crecimiento y la buena salud política, social y económica de la región.

#### *Texto del tratado*

El tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Chile es un pacto global y moderno. En cuanto al comercio de bienes, los aranceles sobre todos los productos serán reducidos a cero dentro del plazo que rige desde el comienzo de la vigencia del pacto hasta el año 12. Como

consecuencia de esto, los productores serán capaces de adoptar decisiones de largo plazo y muy bien informadas, pudiendo así aprovechar las economías de escala y todos los demás beneficios que reglas del juego estables y de largo plazo pueden traer aparejadas. Hasta ahora, muchos exportadores chilenos se han apoyado en el Sistema General de Preferencias (SGP) para entrar sus productos sin aranceles a Estados Unidos. Sin embargo, éste es un beneficio sujeto a renovación por parte del Congreso y esto puede variar año a año según el producto y/o el país. De ahí que el acuerdo de libre comercio da estabilidad en el largo plazo incluso a aquellos productos que sí poseen la condición de no estar sujetos a aranceles. El acuerdo es moderno en cuanto que incluye las telecomunicaciones, los servicios, los servicios financieros, el comercio electrónico y las compras electrónicas gubernamentales, al igual que las inversiones; todo ello proporcionará enormes oportunidades de crecimiento. Es el primer acuerdo de libre comercio negociado por Estados Unidos que incluye al comercio electrónico, comprende asimismo un novedoso tratamiento de la propiedad intelectual y considera temas laborales y medioambientales de forma que no se transformen en barreras para-arancelarias – esto pues cada país debe respetar sus propias leyes en estas áreas.

Las reglas de transparencia incluidas en el acuerdo (tanto en capítulo sobre transparencia como en artículos específicos pertenecientes a otros capítulos) abaratan el costo de hacer negocios. La mayor parte de las normas estará disponible en Internet, con lo cual se facilita el acceso a la información y disminuye su costo. El acuerdo también establece procedimientos claros para la transparencia de las decisiones de regulación. Esto es especialmente importante para las pequeñas y medianas empresas que buscan expandir sus mercados. Reglas de origen y procedimientos aduaneros bien definidos facilitan el comercio todavía más. Los mecanismos para resolver disputas consideran soluciones más rápidas y más eficientes en cuanto a sus costos de lo que existía antes.

#### *El efecto para los exportadores de Chile*

El tratado de libre comercio constituye, a la vez, una oportunidad y un desafío para Chile. Es una oportunidad en términos de que abre nuevos mercados para sus productos y servicios, especialmente para aquellos cuyo acceso a Estados Unidos ha sido tradicionalmente difícil debido a los altos aranceles; por ejemplo, los productos lácteos, textiles, carnes, y productos terminados, incluyendo puertas y otros productos de madera, zapatos de cuero, porcelana, vidrios, y muchos más. En materia de servicios, Chile puede consolidar todavía más su experiencia y liderazgo en las áreas de la ingeniería en minas, en temas medioambientales, energía, en las industrias forestal y del salmón, y en la construcción anti-sísmica, para mencionar tan sólo algunos ejemplos.

Las industrias exportadoras tradicionales, como las de la fruta, el vino, la minería, forestales, pesca y de mariscos, al igual que las industrias menos desarrolladas, como las de productos orgánicos, las carnes, textiles, productos lácteos y de cuero, tienen la posibilidad de conseguir grandes beneficios como resultado de este acuerdo. En las primeras industrias mencionadas, Chile puede consolidar su liderazgo y mejorar aún más sus técnicas productivas por medio del empleo de tecnología. En el segundo tipo de industrias, para sacar el mejor provecho de las nuevas oportunidades, el país debería, entre otras cosas, incrementar su capacidad productiva e incorporar técnicas de producción más eficientes.

El acuerdo representa una oportunidad para desplegar una mayor actividad económica y lograr un mayor empleo, por medio del incremento de las exportaciones y de la diversificación de las industrias, y gracias a una mayor inversión estadounidense en Chile. El sector exportador se desarrollará gracias a los nuevos nichos de mercado existentes en Estados Unidos, y merced a la expansión chilena de las industrias exportadoras ya existentes. Todo esto incrementará el

empleo en las empresas y sus utilidades y, así además dará pie a un mayor ingreso tributario para financiar programas gubernamentales.

Las oportunidades que ofrece este acuerdo en el área de seguros, de servicios financieros, de entrega inmediata, y de otros servicios también aumentará la participación de firmas estadounidenses de estos sectores en Chile, con lo cual crecerá el empleo y dará mayores posibilidades de desarrollo profesional a la fuerza laboral de Chile.

Como consecuencia del acuerdo, Chile también conseguirá un importante beneficio financiero gracias a la reducción de su riesgo-país. Esto rebajará el costo de financiamiento para todos los actores de su economía, incluyendo a las pequeñas y medianas empresas. Chile ha demostrado que tiene una economía sólida, capaz de resistir los shocks que han recientemente afectado a Brasil y Argentina, y su pacto comercial con la mayor economía del mundo refuerza simultáneamente su posición como un líder regional y la confianza que se tiene en su estructura financiera y en sus instituciones.

Uno de los desafíos que enfrenta Chile consiste en mejorar la eficiencia y la calidad en sus productos y servicios destinados a la exportación y en aquellos que habrán de competir con las importaciones desde Estados Unidos. En un mundo globalizado, las empresas deben adaptar sus sistemas gerenciales de modo de ser más eficientes, y así ser más capaces de competir a niveles internacionales. Esto beneficiará directamente a los consumidores, que accederán a productos más baratos de mejor calidad. También beneficiará a las industrias, las que aprovecharán una creciente eficiencia. Igualmente representan desafíos el aumento de la inversión en investigación y desarrollo, en innovación tecnológica, en capacitación y el aprendizaje del idioma inglés.

Asimismo, un menor costo en las importaciones sugiere buenas noticias para las industrias cuyos procesos productivos dependen de bienes de capital o de materiales importados. Los costos de producción disminuirán, con lo cual crecerá la competitividad del producto final.

Los productores chilenos deberían aprontarse para aprovechar los beneficios del acuerdo de libre comercio desde su entrada en vigencia. Incluso si su producto no recibe status de arancel cero hasta varios años más, la atención de las empresas y de los consumidores estadounidenses estará más enfocada que antes; la entrada en vigencia del acuerdo con Chile dará al país, como nunca antes, un status único en las mentes de los ciudadanos estadounidenses y esto seguirá así mientras el acuerdo constituya una novedad. Los productores podrán aprovechar este momento para así contactar clientes y distribuidores, para hacer marketing de sus productos, para contactar la comunidad de negocios de Estados Unidos y buscar futuros intereses comunes, y para muchos otros propósitos.

Este estudio analiza el efecto que el acuerdo de libre comercio tendrá para los exportadores chilenos, para lo cual se recogieron datos de la United States International Trade Comisión (ITC). Los exportadores chilenos habrían de beneficiarse en distintos aspectos: directamente, por medio de la reducción de los aranceles, e indirectamente gracias a su mayor exposición en el mercado, una mayor inversión y un número creciente de negocios entre ambos países. Desde su entrada en vigencia, el acuerdo eliminará, en forma inmediata, barreras arancelarias sobre 95% de los productos de consumo e industriales que lleguen a Estados Unidos, mientras que la mayor parte de los aranceles que quedarán vigentes será eliminada al año cuarto, y todo el comercio bilateral estará libre del pago de derechos al año 12 de la entrada en vigencia de este pacto. Los aranceles sobre 86% de los productos agrícolas y sobre 97% de los productos industriales caerán a cero de inmediato.

Se ha puesto mucho énfasis sobre las principales exportaciones de Chile a Estados Unidos y al mundo. Este estudio busca definir el efecto que el acuerdo de libre comercio tendrá sobre estas exportaciones, sobre estos importantes sectores, y sobre las exportaciones catalogadas según diversas categorías –manufacturas, exportaciones de más rápido crecimiento, productos de mayor valor agregado que han sufrido discriminación arancelaria, y productos con los más altos aranceles, por sólo mencionar a algunos temas.

Las conclusiones más sobresalientes muestran que, toda vez que se trata de los dos sectores sujetos a los aranceles más altos, las industrias textil y láctea serán las que más se beneficiarán directamente de la reducción arancelaria. Varios subsectores textiles y lácteos también constituyen nuevos nichos de mercados (ver secciones 10 y 11).

Durante 2001, las exportaciones de más rápido crecimiento a los Estados Unidos estuvieron principalmente compuestas por productos manufacturados o procesados pertenecientes a los sectores de las exportaciones chilenas tradicionales. Esto proporciona futura estabilidad para estos sectores e inyecta esperanza de una creciente diversificación de las exportaciones hacia bienes de mayor valor agregado. Ejemplos de éstos incluyen a los siguientes productos: naftas, metanol, tableros aglomerados y puertas de madera, en la categoría de los US\$10 millones y más; cobre refinado, clavos y artículos similares de hierro o acero, y jugo de fruta, en la categoría de los US\$5 a 10 millones; madera chapada y contrachapada (“plywood”), chaquetas para hombres y niños, y frutillas congeladas, en la categoría de los US\$1 a US\$5 millones; y parqués de madera, plata semi-manufacturada, y cajas de cartón corrugado en la categoría de los US\$100 mil a US\$1 millón (ver sección 8).

Las exportaciones tradicionales, como los cátodos de cobre y el vino, también deberían beneficiarse mucho del acuerdo, puesto que la reducción arancelaria de 1% o 2% a 0% sobre un gran volumen se traduce en una ganancia de varios millones de dólares y en una mejor posición competitiva en el mercado de las importaciones. (ver sección 2)

Si se efectúa un análisis de sectores exportadores en general, éste demuestra que las actuales tasas arancelarias tienden a ser más altas en ciertos sectores que en otros, con lo cual queda claro dónde podrían tender a ser mayores los efectos del tratado. Este análisis también demuestra la importancia relativa de estos sectores para la economía chilena, como asimismo la participación de Chile en las importaciones de Estados Unidos, que en algunos casos es sorprendentemente alta (ver sección 3).

Los principales productos no primarios, o bienes procesados, que Chile vende a Estados Unidos no pagan aranceles extremadamente altos; sin embargo, el hecho de que reciban el status de encontrarse en el rango de arancel de 0% es un importante paso en el desarrollo de la industria chilena de productos de mayor valor agregado (ver sección 4).

En varios de los productos que reciben el trato especial otorgado por el SGP (exención de arancel) al entrar a Estados Unidos desde una diversidad de países, los productos chilenos están excluidos de ese beneficio; sus productos, por lo tanto, son mucho menos competitivos en el mercado estadounidense. Este fue el caso, en 2001, para las papas de cebolla (bulbos para plantar cebollas), alcachofas “Globe”, plata, aleaciones basadas sobre cobre-zinc y varios otros productos derivados de la minería. El acuerdo de libre comercio pondrá a estos productos en un mismo pie de igualdad con respecto a productos provenientes de otras naciones (ver sección 5).

Los cátodos de cobre, la madera chapada o contrachapada (“plywood”), el renio no elaborado y los tomates, entre otros productos, pagan un arancel más alto que productos similares y se

exportan en mayor cantidad que esos productos, lo cual sugiere que la cantidad que se exportará a Estados Unidos tras la eliminación de ese arancel podría aumentar significativamente (ver sección 6).

Otro importante impacto del acuerdo de libre comercio para los chilenos, será que el escalamiento arancelario (la discriminación de tarifas para los bienes de mayor valor agregado) desaparecerá. Esto es importante para las industrias de frutas y vegetales preparados o procesados (especialmente vinos y jugos de fruta), para el cobre y otros productos mineros, para productos derivados de la pesca, y para productos de madera (ver sección 7).

Una categoría final que entrega ciertas pistas acerca de futuros desarrollos en las exportaciones de Chile a Estados Unidos está compuesta por los productos que fueron exportados a este mercado por vez primera en 2001. Muchos de estos bienes son manufacturas de los sectores textil y de metales. Arriba de la lista figuraban bolas para molinos de hierro o de acero, pantalones para hombres y niños, chaquetas y trajes de vestir, impresos, y hierro y concentrados (ver sección 9).

Si bien algunos sectores pueden aprovechar este acuerdo más que otros, éste traerá consigo beneficios concretos para todos los sectores de la economía en Chile y en Estados Unidos.

#### *Metodología, Limitaciones e Investigación Futura*

El presente análisis se basó sobre estadísticas de comercio entre Estados Unidos y Chile del año 2001 y de años anteriores, proporcionadas por la United States International Trade Commission. La información correspondiente al año 2002 no estaba disponible al momento de efectuar la mayor parte del análisis estadístico. Datos del Servicio Chileno de Aduanas también fueron recopilados en la sección 10 sobre nichos de mercado, para determinar el porcentaje de exportaciones chilenas enviadas a Estados Unidos y a otros países. Todos los antecedentes se refieren al año 2001, salvo que se especifique otra cosa. Las tasas arancelarias fueron calculadas sobre la base de lo que actualmente se pagó al internar bienes en Estados Unidos: aranceles pagados por un producto, divididos por su valor CIF. Debido a este hecho, las tarifas arancelarias podrían variar levemente en relación con la base de datos arancelaria de la ITC, que publica la estructura de tarifa arancelaria para todas las importaciones de Estados Unidos.

Los productos están definidos por los números del Sistema Harmonizado de Aranceles (Harmonized Tariff Schedule o HTS, en inglés). Todos los códigos de importaciones y exportaciones empleados por Estados Unidos están basados sobre el Sistema Harmonizado de Aranceles. El HTS asigna códigos de 2, 4, y 6 dígitos a categorías generales, y agrega más detalles con una codificación de 8 y 10 dígitos. La indicación “nesi” o “nesoi” que aparece en descripciones de productos se refiere a productos “not elsewhere specified or included” (“no especificado o incluido en otro lugar”) del Sistema Harmonizado de Aranceles.

Este estudio analiza las posibilidades que ofrece el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile para los exportadores chilenos, sobre la base de aranceles, valores de las exportaciones, y competencia desde otros países que exportan a Estados Unidos. Al identificar los potenciales beneficios derivados del tratado para sectores y productos, no se consideraron variables externas como la calidad de los bienes, el establecimiento de una presencia en el mercado que lleve a una situación de marketing genérico de un país que provoque que los consumidores prefieran comprar los bienes provenientes de un país por sobre los de otro, y otras características de mercado. En relación con los costos de transporte, se asume que éstos seguirán constantes haya o no acuerdo de libre comercio y, por lo tanto, no tendrán ningún efecto sobre los beneficios del acuerdo. No obstante ello, es posible que los costos de

transporte pudiesen bajar, con lo cual mejoran los beneficios del acuerdo gracias a un mayor desarrollo de servicios de entrega rápida, y de la mayor competencia en este sector debido a un mayor volumen de bienes transados. Finalmente, la mayoría del análisis estadístico fue efectuado antes de que se publicara el calendario de reducción de aranceles del acuerdo, por lo cual este estudio examina el potencial efecto del TLC desde la perspectiva de que todos los aranceles y cuotas serán reducidos a cero al final del año 12 desde la entrada en vigencia del pacto, pero no considera los beneficios desde la desgravación inmediata ni desde cada una de las fases de la reducción arancelaria.

Varias definiciones fueron adoptadas en secciones relacionadas con nuevas exportaciones; al ser la información aduanera de Estados Unidos tan precisa, generalmente hay algún rastro de alguna actividad de exportación pasada. También hubo que adoptar ciertos criterios para aquellas exportaciones de mayor crecimiento. Esto implicó que entre los productos de mayor crecimiento desde 2000 y 2001 se incluyeron sólo aquellos que reportaron un “crecimiento consistente” desde 1997 a 2001: los niveles a los que llegaron en 2001 fueron mayores que los demostrados en años anteriores. Esto permitió hacerse cargo de eventuales errores causados por el hecho de que algún producto hubiese tenido un “mal año” durante 2000 y en 2001 hubiese recuperado niveles previos. En este estudio se buscó dar un trato uniforme a este tipo de situaciones. Otra posible limitación final está nuevamente relacionada con características de mercado: es difícil medir cuánto aumentarán inevitablemente su eficiencia los productores estadounidenses enfrentados a una nueva competencia, y cómo esto afectará las ventas chilenas.

Se sugiere hacer más estudios en el área de la investigación de mercado en relación con los diversos productos y sectores identificados con un alto potencial de crecimiento después de la implementación del acuerdo de libre comercio. Esto implicaría un estudio detallado de las condiciones de mercado en Estados Unidos -tanto para los bienes producidos internamente como para los importados-, y las condiciones de producción en Chile, identificando en qué áreas la producción chilena sería cuantitativamente insuficiente para cumplir con la potencial demanda del mercado estadounidense. También, supone explorar en qué áreas la calidad de los productos chilenos debe ser perfeccionada para adecuarse a los gustos de los consumidores o a las normas de importación, de modo de beneficiarse de la demanda potencial. Un segundo estudio posible podría examinar los potenciales beneficios creados para los productos y sectores chilenos a raíz de las sinergias provenientes de los nuevos acuerdos de libre comercio adoptados con la Unión Europea y con Corea del Sur (éste último cuando entre en vigencia) además del tratado con Estados Unidos; es decir, el verdadero beneficio que obtienen ciertos productos y que no es revelado con tan sólo estudiar el único acuerdo con Estados Unidos. El impulso provocado por los tres acuerdos combinados puede causar un mucho más amplio impacto.

### *Agradecimientos*

La autora agradece a Michael Chiswick-Patterson por su excelente labor de asistencia en la investigación, a Kathleen Barclay y Jaime Bazán por su útil retroalimentación, y a Carolina Gómez por sus servicios de traducción.

## 2. Principales productos exportados por Chile a Estados Unidos durante 2001

Las principales exportaciones de Chile a Estados Unidos tienen una exitosa participación en ese mercado. Los 10 productos más exportados a Estados Unidos representan 51% del total de las exportaciones de Chile a ese país. De esos 10 productos, Chile lidera las importaciones de cinco de ellos. Sin embargo, el tratado de libre comercio sí servirá para estimular aún más el crecimiento de las exportaciones de estos productos. El siguiente análisis examina el potencial de crecimiento de los productos en la tabla que figura abajo, la que se divide en grupos basados sobre la actual posición de los exportadores chilenos en el mercado estadounidense.

Descripción del producto y código HTS	CIF en dólares	Participación en exportaciones chilenas a EE.UU.	Participación de Chile en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por Chile	Competidor(es) principal(es)	Participación de competidor(es) principal(es) en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por competidor(es) principal(es)
Filetes y demas carne de pescado (nesi), frescos o refrigerados (HTS 03041040) (1)	\$384.506.262	10,15%	54,27%	0,00%	Canadá	22,18%	0,00%
Uvas frescas si entran a EE.UU. entre el 1 de julio y el 14 de febrero próximo, inclusivo (HTS 08061060) (1)	\$251.635.450	6,64%	88,04%	0,27%	México	6,90%	0,00%
Cátodos de cobre refinados y secciones de cátodos (HTS 74031100) (3)	\$251.360.749	6,63%	16,47%	0,98%	Perú, Canadá	30,58% ; 28,62%	0,06% ; 0,00001%
Madera de pino perfilada longitudinalmente en cualquiera de sus caras pero no en los extremos (HTS 44091040) (1)	\$184.496.244	4,87%	41,43%	0,00%	Brasil	24,06%	0,00%
Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico (HTS 74020000) (2)	\$164.576.417	4,34%	25,51%	0,00%	Canadá	36,46%	0,00%
Metanol (alcohol metílico), que no sea para producir gas natural ni para uso directo como combustible (HTS 29051120) (4)	\$149.681.556	3,95%	15,75%	0,001%	Trinidad y Tobago, Venezuela	33,17% ; 18,05%	0,00% ; 0,02%
Madera de conífera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, de espesor superior a 6 mm (HTS 44071000) (2)	\$148.718.312	3,92%	2,18%	0,00%	Canadá, Nueva Zelanda	87,60% ; 2,35%	0,00% ; 0,00%
Vino, aparte de Tokay (no gasificado) con no más de 14% alcohol, en recipientes con capacidad no superior a 2L (HTS 22042150) (5)	\$147.033.568	3,88%	7,83%	2,18%	Italia, Francia, Australia	31,21% ; 30,53% ; 18,44%	1,66% ; 0,93% ; 1,23%
Uvas frescas si entran a EE.UU. entre el 15 de febrero y el 31 de marzo próximo, inclusive (HTS 08061020) (1)	\$144.673.888	3,82%	98,73%	0,22%	Argentina	0,86%	0,22%
Filetes congelados de pescado agua dulce no comprendidos en otro lugar (HTS 03042060) (1)	\$97.721.351	2,58%	13,92%	0,00%	China	12,83%	0,00%

(1) Chile es el principal proveedor de estos productos a Estados Unidos. El crecimiento de sus exportaciones depende de la capacidad de producción de Chile y de la habilidad de los productos chilenos para diferenciarse aún más de aquellos producidos por los competidores, a lo que ayudará, en ciertos casos, la reducción arancelaria derivada del acuerdo. La creciente demanda desde Estados Unidos y, asimismo, los crecientes negocios e inversiones entre ambos países, deberían traer consigo un incremento de las exportaciones chilenas.

El tratado de libre comercio provocará una mayor competitividad de la uva fresca que entre a Estados Unidos entre el 1º de julio y el 14 de febrero y entre el 15 de febrero y el 31 de marzo<sup>2</sup>. En relación con el primer grupo, el acuerdo disminuirá el arancel de Chile hasta dejarlo igual al de su principal competidor (México) y, en relación con el segundo grupo, el acuerdo dejará el arancel de Chile por debajo del de su competidor principal (Argentina). Chile ya controla gran parte de ese primer mercado, y casi 100% del segundo. El crecimiento en la demanda estadounidense por uvas, y la competencia con productores nacionales tendrá un gran impacto sobre las exportaciones chilenas de esos productos, los que ya figuran en el primer lugar en cuanto a participación de mercado.

(2) Chile no es el primer proveedor de este producto a Estados Unidos; sin embargo, Chile y su(s) principal(es) competidor(es) ingresan estos productos con arancel cero. El crecimiento en las exportaciones de este producto dependerá de la habilidad de los productores chilenos en cuanto a distinguirse de sus competidores, por la vía de menores costos, de marketing, y de otros medios. El TLC también ayudará en la diferenciación de productos, en la medida que los negocios y las inversiones entre Chile y Estados Unidos en general crezcan y que los importadores estadounidenses estén más al tanto del TLC con Chile.

(3) *Cátodos de cobre refinado y secciones de cátodos*: El arancel que paga Chile por este producto es superior al que pagan sus principales competidores, pero su monto se acerca a la tasa de "nación más favorecida", de 1%. Este producto está entre los que pueden ser elegidos para recibir trato de SGP; sin embargo, Chile es uno de los cuatro países excluidos de este trato de arancel de 0%, al igual que su principal competidor, Perú (los otros países excluidos son Kazajstán y Rusia). La reducción de este arancel a 0% beneficiaría a Chile y estimularía el crecimiento exportador, según se expresa en la sección 6. Este producto también es examinado en la sección 5, que trata acerca de los productos excluidos del SGP.

(4) *Metanol (alcohol metílico), que no sea para producir gas natural o para uso directo como combustible*: Una rebaja de la tasa arancelaria a 0% dejará la tasa chilena en un tramo más bajo que el del principal proveedor de este producto a Estados Unidos, lo que permitiría una más fuerte competencia. Sin embargo, los costos de transporte también juegan un rol en el comercio de este producto. Los dos países con mayores participaciones de mercado que Chile, Trinidad y Tobago, y Venezuela, tienen un más cercano acceso a Estados Unidos vía el mar Caribe y gracias a la proximidad de ambos con el canal de Panamá. El transporte de las exportaciones chilenas implica recorrer una mayor distancia.

(5) *Vino, fuera del Tokay (no gasificado), con no más de 14% de alcohol, en recipientes de capacidad no superior a dos litros*: Este producto representa 99,24% de las exportaciones de vino chileno. Al existir actualmente un arancel de 2,18% -lo que debe ser comparado con los aranceles de entre 0,93% y 1,66% que paga la competencia- un acuerdo que rebaje el arancel al cual está afecto Chile permitirá a las exportaciones de vino chileno a Estados Unidos un margen para crecer. Las marcas chilenas también enfrentan un desafío en cuanto a su habilidad para competir con el vino italiano y francés, debido a la posición de estos países tradicionalmente líderes en la exportación de vino. Los aranceles actuales sobre el vino chileno se sitúan entre 0,28% (para 0,03% de las exportaciones de vino) y 17,17% (para 0,43% de las exportaciones de vino).

Es muy posible que aumenten las exportaciones de estos 10 productos principales que figuran en la lista citada, pero ello depende de más factores que la sola reducción de los aranceles. Por

---

<sup>2</sup> Existen varias categorías de uvas frescas, porque, debido a la estacionalidad de la producción, Aduanas de EE.UU. aplica aranceles diferentes en distintas épocas del año.

vez primera, productos como los cátodos de cobre refinado, el metanol y el vino, tendrán la oportunidad de competir en el mercado estadounidense desde una posición de igualdad o de ventaja, si se los compara con los de otros exportadores a ese mercado. No obstante ello, el éxito de los productos chilenos en penetrar el mercado también implica que los productores chilenos prueben su capacidad de crecer y su habilidad en mejorar el perfil de sus productos – como la uva fresca, los cátodos de cobre y el vino- en relación con los de sus competidores, sea esto gracias a una estrategia productiva que lleve a menores precios, a campañas de marketing, u otros medios.

### 3. Análisis por sector

Si bien los aranceles que Estados Unidos aplica sobre las importaciones desde Chile son generalmente bajos, en varios sectores han constituido verdaderas barreras al ingreso de productos o a su expansión. El tratado de libre comercio permitirá a estos sectores un acceso al mercado estadounidense como nunca antes han tenido. Los beneficios del acuerdo también alcanzarán a los sectores tradicionales de la economía exportadora de Chile que ya tienen aranceles bajos. Esto ocurrirá al elevar sus perfiles y al estimular el crecimiento de los bienes manufacturados que figuran en esos sectores, entre otras consecuencias del acuerdo. Sobre 90% de las exportaciones chilenas a Estados Unidos puede ser clasificado en uno de 11 sectores; por ende, un análisis por sector permite revelar tendencias generales que resultarán del acuerdo. Estos sectores están delineados en la tabla siguiente.

Sector	CIF en dólares	Participación en exportaciones chilenas a EE.UU.	Participación de Chile en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por Chile
Fruta	\$ 895.378.259	26,63%	11,92%	0,94%
Pescado y mariscos	\$ 588.234.241	15,52%	5,49%	0,03%
Madera	\$ 572.761.833	15,11%	2,02%	0,00%
Cobre	\$ 485.942.194	12,82%	10,47%	0,51%
Productos mineros no cupríferos	\$ 325.219.377	8,58%	0,67%	0,03%
Combustibles y químicos	\$ 278.420.420	7,35%	0,18%	0,30%
Vino	\$ 148.166.752	3,91%	6,37%	2,25%
Cereales (maíz)	\$ 91.624.893	2,42%	62,87%	0,00%
Vegetales	\$ 21.793.058	0,58%	0,81%	1,50%
Lácteos	\$ 5.138.328	0,14%	16,27%	15,17%
Bebidas, bebidas alcohólicas (que no sea vino) y vinagre	\$ 348.747	0,01%	0,0086%	0,00%

Poco menos de 25% de las exportaciones de Chile a Estados Unidos está compuesto por fruta, situación que se produce por las ventajas que reporta el hemisferio Sur -por la existencia de épocas de cosecha contrapuestas- y gracias a las diversas zonas climáticas que presenta Chile. Chile ya lidera el mercado de las importaciones de fruta fresca, pasando a México en US\$38 millones y con una participación de mercado que supera a ese país en 0,82%. Sin embargo, en relación con alimentos preparados de fruta y vegetales,<sup>3</sup> Chile ocupa el noveno lugar, muy lejos de Canadá y México. Como el arancel promedio que este sector pagó en 2001 se acerca a 1%, la rebaja de esta tasa a 0% provocada por el acuerdo de libre comercio fortalece la consolidación de la posición chilena en cuanto líder de mercado en fruta fresca, así como su competitividad en productos procesados (ver sección 7). Un derivado de la fruta, el vino, enfrenta una mucho mayor competencia en las tiendas y restaurantes estadounidenses, pero también tiene un futuro prometedor gracias al TLC. Las actuales tasas arancelarias se ubican en un promedio de 2,25%, y la próxima condición de arancel de 0% proporcionará una ventaja en materia de precios respecto de Francia, Italia y Australia, países que hoy constriñen a Chile a 6% del mercado de las importaciones estadounidenses de vino (ver principal producto dentro de este sector en la sección 2).

El cobre y los combustibles derivados de minerales/los químicos orgánicos –que juntos constituyen aproximadamente 20% del valor de los bienes enviados a Estados Unidos- más bien tenderán a beneficiarse del acuerdo, pero habrá un impacto menos directo que el recibido

<sup>3</sup> Los alimentos preparados de frutas y vegetales incluyen las frutas y los vegetales congelados, en conserva o secos; mermeladas y jugos.

por la fruta y el vino. Los productos de cobre enfrentan un promedio arancelario ponderado de 0,51%; sin embargo, y pese a que la reducción a 0% no pareciera muy importante, las cantidades considerables relacionadas con la industria para cuyo fin estos productos son comprados y vendidos los torna especialmente sensibles, incluso frente a pequeñas variaciones arancelarias. Los derivados del cobre representan 10% de las importaciones estadounidenses en ese sector, lo que demuestra que se sitúan en un cuarto puesto tras Canadá (25%), México (16%) y Perú (11%). No es sorprendente, sin embargo, que los tres países con la mayor participación de mercado paguen menores aranceles que Chile, pues la importancia del país como productor de cobre y de otros productos mineros es reconocida globalmente. En los combustibles derivados de minerales/los químicos orgánicos -un sector exportador relativamente importante para Chile-, este país posee una participación de tan sólo 0,18% en las importaciones estadounidenses. Si esto se desglosa, se ve que Chile tiene una participación de 0,1% en cuanto a las importaciones estadounidenses de combustibles minerales, mientras que el país que lidera éstas -Canadá- luce una cifra de 29%. Chile posee 0,46% de participación en las importaciones desde Estados Unidos de químicos orgánicos, mientras que Irlanda presenta una participación de 32%. Es importante destacar que, no obstante que Chile tiene una baja participación de mercado en estas áreas, algunos productos chilenos ya dominan ciertos subsectores en cada una de las dos categorías. Esto sugiere que, a pesar de que las empresas chilenas controlan un pequeño porcentaje del mercado estadounidense en esos dos sectores, en realidad conforman un sector de verdadero crecimiento potencial (a modo de ejemplo, ver la situación de los cátodos de cobre y del metanol en la sección 2).

Los tres últimos grandes sectores de la actividad exportadora de Chile están compuestos por pescados, madera y productos mineros no cupríferos. En estas áreas, los aranceles de Estados Unidos ya son muy bajos o son iguales a 0%: el pescado y los productos mineros no cupríferos pagan un arancel promedio ponderado de 0,03%, y la madera tiene una situación arancelaria de 0% (si bien hay aranceles más altos para algunos productos específicos). Dado que estos tres sectores son responsables de casi 40% de las exportaciones de Chile a Estados Unidos, y que algunos productos considerados individualmente pagan aranceles más altos, la ventaja de precio que los bienes chilenos conseguirán gracias al TLC es pequeña, pero, a pesar de ello, muy importante. Esta relativa pequeña participación del mercado estadounidense plantea la posibilidad de un positivo impacto para la marca "Chile" y para los negocios entre ambos países. Si esto se combina con ganancias en la productividad del país, puede provocar una diferencia en los resultados finales, y se podría lograr que crezca la pequeña proporción del consumo estadounidense de estos productos. Este se sitúa en 5,5% para los productos de pescado, apenas por sobre 2% para los productos de madera, y en menos de 1% para los productos de la minería no cuprífera. Incluso con una pequeña participación absoluta de mercado, Chile ya representa para Estados Unidos la cuarta mayor fuente de productos derivados del mar con poca elaboración, con una participación de mercado de 7%. Sin embargo, esta posición destacada deja de ser tal al considerar los productos preparados de pescados y de mariscos, ítem en lo cual Chile ocupa el vigésimo puesto, con una participación de mercado de 0,63% (ver sección 7 para un análisis de la discriminación arancelaria en relación con los productos de mayor valor agregado). Los productos de madera están divididos en tres subsectores: madera y artículos de madera, pulpa de madera y otro material de celulosa, y muebles de madera. Estos productos tienen una participación en las importaciones estadounidenses de 3,2%; 0,4% y 0,5%, respectivamente. En cuanto a productos de la minería no cuprífera -un sector compuesto por siete subsectores-, detentan mayor participación de mercado los siguientes productos: los minerales metalíferos, 3,8%; los metales base, 1,8%; y los químicos inorgánicos y compuestos de metales preciosos, 1,3%.

Los beneficios del acuerdo de libre comercio se extenderán hacia todos los sectores, no solamente hacia las áreas principales. Dos sectores más pequeños –cereales y lácteos- son casos interesantes de mencionar. Chile sólo exporta dos productos de cereal –maíz y maíz para siembra- a Estados Unidos, pero éstos se adjudicaron más de 60% de la participación de un pequeño mercado importador de Estados Unidos. Considerando el reducido tamaño de este mercado importador y la gran producción de cereales en Estados Unidos, puede concluirse que los productores locales proveen a casi toda la demanda estadounidense; por ende, los productores chilenos compiten más directamente con los productores locales que en ningún otro sector. Aquí, la oportunidad radica en aumentar el tamaño del pequeño mercado importador, y ante el nuevo escenario, producto del TLC, de un arancel reducido desde 0,002% a 0%, las compañías chilenas tendrán más posibilidades de lograr esto. En este sector se produce un interesante fenómeno para los productores chilenos: a pesar de que tan sólo vendieron dos productos en un mercado relativamente pequeño para Estados Unidos, estas exportaciones representaron 2,4% de todas las exportaciones chilenas a ese país, y casi US\$100 millones en ingresos. Esto sirve para demostrar que las oportunidades que se encuentren en este sector aportarán mayores beneficios a los productores chilenos de los que pudiere parecer a simple vista.

Similar es la situación en la que se encuentran los exportadores de leche chilenos, los cuales enfrentan la misma posibilidad de hacer crecer un mercado ya existente, aunque muy pequeño, de leche endulzada y concentrada, y que es principalmente abastecido por los productores locales. Durante 2001, Chile envió US\$5 millones en leche azucarada, concentrada o condensada y crema (nata) a Estados Unidos, lo que equivalió a la mitad del total de las importaciones de estos productos específicos y a 16% de todas las importaciones estadounidenses de leche concentrada y/o endulzada. Esta posibilidad de expansión es muy real, si se considera que los aranceles estadounidenses aplicados sobre estos productos presentan una tasa de 15% (promedio ponderado) que provoca distorsiones en el mercado. Es interesante ver que, en 2001, Estados Unidos no importó desde Chile ningún tipo de leche que no fuera concentrada y/o endulzada, y tan sólo estas importaciones supusieron US\$14,7 millones. El potencial de futuro crecimiento para Chile es evidente.

Los vegetales tienen poca incidencia, tanto en las exportaciones hacia Estados Unidos como en las importaciones de Estados Unidos. Sin embargo, el arancel de 1,5% es significativo y su reducción a 0% tendrá como resultado para este sector un mayor crecimiento. Los principales productos vegetales que Chile exporta a Estados Unidos son: cebollas (US\$4,5 millones); achicoria (US\$3,5 millones); espárragos frescos o congelados transportados por vía aérea e ingresados entre el 15 de septiembre y el 15 de noviembre (US\$2,8 millones); ajo (US\$2,5 millones); tomates secos (US\$1,1 millón) y otros vegetales secos, incluyendo mezclas (US\$3,1 millones).

El sector de las bebidas, bebidas alcohólicas (que no sea vino) y vinagre es el menos desarrollado de los sectores exportadores comentados en este análisis. Pese a la situación de estar este sector sujeto a un arancel de 0%, los productores chilenos registraron ventas en Estados Unidos por cerca de US\$350 mil, principalmente de pisco (US\$102.061); aguas que contienen edulcorante o sabores artificiales (US\$80.037), y licores y cordiales (US\$68.075). De todas formas, estos productos obtendrán ganancias gracias los beneficios indirectos que reporta el TLC, ya que el arancel promedio es de 0%.

El tratado entre Estados Unidos y Chile tendrá efectos positivos que se percibirán en todas áreas de la economía chilena, desde el masivo sector del vino, la pesca (mayormente salmón), y los sectores cupríferos, hasta el pequeño grupo de los exportadores de lácteos que antes eran poco competitivos por causa de los elevados aranceles estadounidenses. Los beneficios

del TLC ya han comenzado a sentirse por parte de los productores chilenos y no harán sino aumentar con el paso del tiempo, al bajar los aranceles en forma consistente y al ganar más poder de mercado la marca "Chile".

#### 4. Principales exportaciones de productos no primarios

Los 10 productos más exportados a Estados Unidos desde Chile en 2001 se dividieron en forma equitativa entre productos primarios y productos manufacturados o semi-manufacturados. Aun cuando los productos pertenecientes a la primera categoría fueron los que impulsaron el crecimiento de una economía chilena basada sobre exportaciones durante las dos últimas décadas, la diversificación de la economía en la producción de bienes manufacturados de mayor valor agregado es un paso requerido para situar al país en las filas de las naciones industrializadas. Los beneficios económicos que aportan las industrias de producción de bienes manufacturados y de mayor valor agregado son variados.

Si bien puede anticiparse que los productos primarios también serán beneficiados por el TLC y seguirán siendo durante los próximos años el componente clave de la economía exportadora de Chile, las nuevas oportunidades de incrementar las exportaciones de productos no primarios son especialmente importantes. La siguiente tabla presenta las tasas arancelarias vigentes durante 2001 y los principales competidores para las 10 principales exportaciones de productos chilenos no primarios a Estados Unidos.

Descripción del producto y código HTS	CIF en dólares	Arancel pagado por Chile	Participación en exportaciones chilenas a EE.UU.	Lugar en exportaciones chilenas a EE.UU.	Participación de Chile en importaciones estadounidenses	Competidor(es) principal(es)	Participación de competidor(es) principal(es) en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por competidor(es) principal(es)
Cátodos de cobre refinados y secciones de cátodos HTS 74031100)	\$251.360.749	0,98%	6,63%	3	16,47%	Perú, Canadá	30,58% ; 28,62%	0,06% ; 0,00001%
Madera de pino perfilada longitudinalmente en cualquiera de sus caras pero no en los extremos (HTS 44091040)	\$184.496.244	0,00%	4,87%	4	41,43%	Brasil	24,06%	0,00%
Metanol (alcohol metílico), que no sea para producir gas natural ni para uso directo como combustible (HTS 29051120)	\$149.681.556	0,0011%	3,95%	6	15,75%	Trinidad y Tobago, Venezuela	33,17% ; 18,05%	0,00% ; 0,02%
Madera de conífera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, de espesor superior a 6 mm (HTS 44071000)	\$148.718.312	0,00%	3,92%	7	2,19%	Canadá, Nueva Zelanda	87,60% ; 2,35%	0,00% ; 0,00%
Vino, aparte de Tokay (no gasificado) con no más de 14% alcohol, en recipientes con capacidad no superior a 2L (HTS 22042150)	\$147.033.568	2,18%	3,88%	8	7,83%	Italia, Francia, Australia	31,21% ; 30,53% ; 18,44%	1,66% ; 0,93% ; 1,23%
Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto (74031900)	\$46.704.886	0,01%	1,23%	19	63,93%	Japón	18,24%	0,95%
Aceites combustibles destilados y residuales (incluyendo mezclas), derivado de mineral bituminoso, probado bajo 25 grados API (27100005)	\$41.666.965	0,24%	1,10%	21	3,79%	Arabia Saudita, Venezuela	12,85% ; 11,96%	0,13% ; 0,15%
Puertas de madera, no incluyendo puertas vidriera (HTS 44182080)	\$33.500.025	0,02%	0,88%	24	7,73%	Canadá, Brasil	44,60% ; 11,71%	0,66% ; 2,19%
Combustible para motores de aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso (HTS 27100015)	\$32.732.542	1,65%	0,86%	25	0,43%	Canadá, Venezuela	25,01% ; 14,49%	0,02% ; 0,19%
Nafta de aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso (HTS 27100025)	\$32.628.614	0,41%	0,86%	26	1,40%	Venezuela, Rusia	13,03% ; 9,99%	0,15% ; 0,13%

En el transcurso del plazo de 12 años durante el cual los aranceles estadounidenses a las exportaciones chilenas sean progresivamente eliminados, ciertos productos chilenos podrán ser más competitivos en el mercado estadounidense. Actualmente, el combustible para motores

(HTS 27100015)<sup>4</sup> está sujeto a una tasa arancelaria de 1,65%, mientras que el producido por los principales países competidores –Canadá y Venezuela- tiene una tasa de ingreso considerablemente menor: 0,02% y 0,19%, respectivamente. En la medida que el arancel para este producto quede en 0%, Chile tendrá la posibilidad de efectuar la comercialización de este bien desde una posición cada vez más ventajosa. La misma situación enfrentan las naftas (HTS 27100025)<sup>4</sup>, actualmente sujetas a una tasa de 0,41%. Los principales competidores de Chile en Estados Unidos para este producto son Venezuela y Rusia, que tienen aranceles de 0,15% y 0,13%, respectivamente. En cuanto ocurra una reducción de más del doble de los aranceles a los cuales están sujetos los competidores de Chile, la cancha de juego será más pareja, y rápidamente Chile podrá mostrar una ventaja. Las estadísticas comerciales para el aceite combustible destilado y residual (HTS code 27100005)<sup>4</sup> muestran una situación similar a la que enfrentan las naftas: la de un mercado fragmentado, esta vez liderado por Saudi Arabia y Venezuela, y en el cual Chile enfrenta aranceles de aproximadamente el doble de aquél al cual están obligados estos dos líderes. Con el TLC, los productores chilenos tendrán próximamente una ventaja sobre sus principales competidores.

Dos otros bienes chilenos que ocupan una destacada posición merecen ser mencionados por los mismos motivos. En cuanto a la participación de mercado de los cátodos de cobre refinado, el producto cuyas exportaciones ocupan el tercer lugar en ventas de las exportaciones a Estados Unidos, Chile está muy a la zaga de Perú (30% de participación de mercado) y Canadá (28%), pues ostenta 16,5% del mercado. Sin embargo, las exportaciones chilenas pagaron un arancel de casi 1% en 2001, mientras que los productos peruanos y canadienses ingresaron con un arancel de 0,06% y con status de exento de arancel, respectivamente. El TLC recortará las tasas a que están sujetas las exportaciones chilenas de este producto, con lo cual las empresas chilenas, que ya tienen una presencia establecida en Estados Unidos, podrán utilizar esta ventaja trasladada a precios para incrementar su participación de mercado. En el caso del vino chileno, y como ocurre con el cobre, para ingresar a Estados Unidos éste paga tasas arancelarias promedio superiores a las cuales están obligadas las compañías de sus principales competidores –Francia e Italia. La reducción contemplada por el TLC de la tasa de 2,18% ayudará a las empresas chilenas a disputar parte de la participación de mercado de 62% que los dos gigantes europeos actualmente controlan (ver análisis más pormenorizado en sección 2).

Respecto de artículos no-trabajados de cobre refinado, Chile es el principal proveedor en el mercado de importaciones estadounidenses y paga un arancel más bajo que el segundo país en el mercado, Japón. El TLC debería fortalecer la posición de Chile como líder del mercado.

La sección 2 contiene igualmente un detalle de lo que sucede con las molduras estándar de madera de conífera (44091040), metanol (29051120), y con la madera de conífera aserrada o desbastada longitudinalmente (44071000).

El último producto de este estudio está conformado por las puertas de madera otras que las de tipo vidriadas, un bien manufacturado que tiene importancia como tal en el gran sector forestal de Chile. Este es uno de los productos de madera que enfrenta una de las más altas tasas arancelarias, y la reducción de ésta a cero ayudará a diversificar las exportaciones forestales hacia las de bienes con mayor valor agregado (ver sección 7).

---

<sup>4</sup> Si bien puede que Chile no sea muy reconocido como exportador de combustible para motores de aceites de petróleo y productos similares, estos productos corresponden a excedentes que la Empresa Nacional de Petróleo (ENAP) obtiene después de abastecer al mercado local con gasolina, combustibles industriales y butano, los que son refinados del petróleo crudo importado.

Para las exportaciones chilenas de productos no primarios, la era del TLC entre Chile y Estados Unidos promete grandes oportunidades de crecimiento, un proceso clave para la economía chilena.

Para más detalles de los efectos del TLC sobre las exportaciones de los cinco más importantes productos no primarios a Estados Unidos, ver sección 2.

## 5. Productos chilenos previamente excluidos del SGP

El TLC entre Estados Unidos y Chile estipula que todos los bienes serán comercializados entre ambos países libres de arancel, lo cual se extenderá al 100% de los productos a cabo del año 12 desde la entrada en vigencia del tratado. Esto tiene un importante efecto para aquellos productos que no estaban favorecidos por el Sistema General de Preferencias Arancelarias de Estados Unidos, un mecanismo por el cual Estados Unidos otorga la "condición de arancel de 0%" para el ingreso de productos específicos que provengan desde más de 120 países. Sin embargo, los países pueden enfrentar la exclusión de este trato preferencial para ciertos productos, sobre la base de criterios específicos. La aplicación del beneficio proporcionado por el SGP a países y productos está sujeta a la aprobación periódica del Congreso estadounidense.

La tabla siguiente presenta los productos chilenos excluidos del trato contemplado por el SGP durante 2001. Los productores chilenos han tenido éxito en la consolidación de su participación de mercado, no obstante su desventaja en cuanto a los cátodos de cobre. Sin embargo, las alcachofas "Globe" y las aleaciones a base de plata y de cobre-cinc enfrentan aranceles de entre 1% y 8,4% que restringen su acceso al mercado.

Código HTS	Descripción del producto	CIF en dólares	Participación en exportaciones chilenas a EE.UU.	Participación de Chile en importaciones de EE.UU.	Arancel pagado por Chile	Arancel NMF (ad-valorem en %)	Importaciones totales EE.UU.
74031100	Cátodos de cobre refinado y secciones de cátodos	\$ 251.360.749	6,63%	16,47%	0,98%	1,0%	\$ 1.525.882.164
07091000	Alcachofas variedad "Globe", frescas o refrigeradas	\$ 101.361	0,003%	8,78%	8,36%	11,3%	\$ 1.154.901
71069250	Plata (incluyendo la plata dorada y la platinada), semilabrada	\$ 508.212	0,013%	2,32%	3,0%	3,0%	\$ 21.873.169
74032100	Aleaciones de cobre, a base de cobre-cinc (latón)	\$ 16.022	0,0004%	0,17%	0,95%	1,0%	\$ 9.195.817

**Productos para los cuales Chile está excluido del SGP y no exportó a EE.UU., y que EE.UU. sí importó (en el 2001)**

07031020	Chalotas, frescas o refrigeradas	\$ 0	0,00%	0,00%	N/A	USD 0.83 por kilo=1.5%	\$ 4.559.765
28433000	Compuestos de oro	\$ 0	0,00%	0,00%	N/A	5,0%	\$ 6.608.388
74032200	Aleaciones de cobre, a base de cobre-estaño (bronce)	\$ 0	0,00%	0,00%	N/A	1,0%	\$ 1.964.329
74032300	Aleaciones de cobre a base de cobre-níquel (cuproníquel) o de cobre-níquel-cinc (alpaca)	\$ 0	0,00%	0,00%	N/A	1,0%	\$ 276.986
74032900	Las demás aleaciones de cobre	\$ 0	0,00%	0,00%	N/A	1,0%	\$ 5.607.613

**Productos para el cual Chile está excluido del SGP y EE.UU. no importó (en el 2001)**

74031200	Cobre refinado, barras para alambón	\$ 0	0,00%	0,00%	N/A	1,0%	\$ 0
----------	-------------------------------------	------	-------	-------	-----	------	------

Cinco productos declarados no elegibles no fueron exportados en absoluto desde Chile a Estados Unidos en 2001, pese a que este país sí los importó desde otros lugares. Cuatro de estos productos pertenecen al sector minero (compuestos de oro y aleaciones de cobre varias), el que está entre los sectores que lideran la industria exportadora de Chile. Si bien la demanda de Estados Unidos por estos productos fue relativamente pequeña (ver columna "Importaciones totales EE.UU. "), estos bienes representan una nueva oportunidad para Chile cuando reciban la condición de libre de arancel. Otro producto minero (barras para alambre de cobre refinado) también excluido del SGP no fue importado por Estados Unidos durante 2001, pero podría igualmente transformarse para Chile en una oportunidad de expandir sus exportaciones mineras.

La reducción de estos aranceles a 0% gracias al acuerdo de libre comercio, permitirá un escenario con reglas del juego más equitativas para los productores chilenos enfrentados a los productores de otras naciones que exportan a Estados Unidos. Esto proporcionará oportunidades de crecimiento, especialmente para el poderoso sector minero de Chile. También proveerá estabilidad de largo plazo, porque la condición de estar exento de arancel será permanente, es decir, no estará más esto sujeto a la aprobación periódica del Congreso de Estados Unidos.

## 6. Aranceles más altos sobre las exportaciones principales dentro de subsectores

Al dividir los sectores analizados en la sección 3 en subsectores, y si se considera la importancia relativa de los productos ubicados en estos subsectores en relación con su trato arancelario, surge un interesante patrón para ciertos productos. En algunos casos, las principales exportaciones chilenas de bienes que forman parte de un subsector –aquellas en las cuales los productores chilenos tienen las mayores ventajas comparativas al exportar a Estados Unidos- enfrentan tasas superiores a las de productos similares. Ocurriría una amplificación del estimulante efecto del acuerdo de libre comercio para estos productos, los cuales ya han probado ser más competitivos que productos similares en Estados Unidos, a pesar de estar obligados al pago de un arancel más alto.

Para ilustrar lo anterior, se puede tomar el caso de las exportaciones chilenas de cobre. Los productos más exportados son los cátodos de cobre refinado y secciones de cátodos (HTS 74031100, CIF US\$ 251.360.749). Fue la tercera exportación -en ventas- de Chile a Estados Unidos, y pagó un arancel de 0,98% en 2001. El arancel promedio pagado por los productos de cobre refinado en general fue de 0,78%. La ventaja comparativa de Chile en la producción de cátodos de cobre refinado se verá amplificada por la reducción arancelaria que contempla el acuerdo de libre comercio, lo cual debería traducirse en una tasa de crecimiento superior a la provocada por la simple reducción del porcentaje arancelario.

Este patrón de “amplificación” que se verificará cuando los aranceles queden reducidos a cero, se repite para las principales exportaciones de Chile en los rubros de combustibles minerales; tableros de madera aglomerada y madera enchapada; metales base; ventanas y madera de carpintería, y vegetales, según se muestra en la tabla siguiente.

Subsector	Arancel pagado en subsector	Producto específico y código HTS	Valor CIF de producto	Lugar de producto en exportaciones chilenas a EE.UU.	Arancel pagado en producto
Cobre refinado	0,78%	Cátodos de cobre refinado y secciones de cátodos (HTS 74031100)	\$251.360.749	3	0,98%
Combustibles minerales	0,71%	Combustible para motores de aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso (HTS 27100015)	\$32.732.542	25	1,65%
Tableros de fibra de madera y madera contrachapada	0,003%	Madera contrachapada o chapada ("plywood"), igual o inferior a 6mm de espesor, que tenga, por lo menos, una hoja externa de madera de conífera que no sea cubierta (HTS 44121940)	\$21.767.751	31	0,11%
Metales base	0,11%	Renio en bruto y en polvo (HTS 81129150)	\$16.572.853	38	0,13%
Ventanas y madera de carpintería	0,007%	Obras y piezas de carpintería de madera, incluidos los tableros celulares (HTS 44189040)	\$15.460.818	41	0,408%
Preparaciones de vegetales	3,38%	Tomates secos, enteros (HTS 07109078)	\$1.103.436	172	8,31%
		Otros vegetales congelados y reducidos en tamaño, aunque estén cocidos en agua o vapor (HTS 07108097)	\$982.487	185	13,52%

## 7. Discriminación arancelaria en productos de mayor valor agregado

En algunos casos, los aranceles fijados para las importaciones estadounidenses son mayores para los bienes que tienen un contenido de mayor valor agregado (esto también es conocido como “escalamiento arancelario”). El tratado de libre comercio estimulará el crecimiento de las exportaciones de estos productos, los que actualmente enfrentan una discriminación arancelaria al provenir de Chile. Este crecimiento ocurrirá al reducir los aranceles para todos los bienes a 0%, con lo cual se pondrá fin a la discriminación tarifaria en función de aquellos bienes que presenten un contenido de mayor valor agregado. Según se menciona en la sección 4, el crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados y de aquellos productos con mayor valor agregado es clave para diversificación de las exportaciones de Chile y para el desarrollo de su economía.

La fruta significa casi 25% de las exportaciones de Chile a Estados Unidos, gracias a las temporadas de cosechas durante estaciones contrapuestas, y a su calidad. Los aranceles impuestos a la fruta chilena varían según se trate de productos sin procesar —es decir, de un menor valor agregado- o procesados. En el primer caso, el de la fruta fresca y nueces, durante 2001 estos productos enfrentaron un arancel promedio ponderado de 0,84%, mientras que los productos procesados de mayor valor agregado tuvieron que vencer una barrera de 2,7% para ingresar a Estados Unidos. Se ve esta diferenciación claramente en el caso de las uvas: las uvas frescas pagan 0,22%, 0,27% o 0%, según el mes cuando ingresan, mientras que las pasas (uvas secas) pagan 1,81%; el vino, 2,18%; y el jugo de uva, 14,41%.

Los vegetales y el pescado/mariscos constituyen los otros principales alimentos exportados por Chile a Estados Unidos, y conforman más de 15% del valor total en dólares de lo que Chile envía hacia el Norte. En el caso de los productos vegetales, la tasa promedio pagada por una exportación de un producto procesado equivale a cuatro veces la que corresponde a la de los vegetales frescos y congelados (2,17% contra 0,52%). Un ejemplo esclarecedor es el de los tomates, sujetos a aranceles de entre 1% a 10%, según sea su grado de elaboración (ver tabla siguiente). En cuanto a pescados y mariscos, la tasa promedio pagada por los productos exportados que impliquen preparación o preservación, es de cinco veces más de lo que deben pagar los productos frescos, congelados, secos, ahumados o salados. Si bien el la tasa arancelaria pagado es bajo (0,15% contra 0,03%, respectivamente), las grandes cantidades en que son exportados estos productos a Estados Unidos aumentan la diferencia entre los productos frescos y aquellos que incorporan un mayor valor agregado. Con tan sólo examinar qué ocurre con productos específicos, por ejemplo, salmón en conserva o palitos de pescado, se puede constatar que existen altos aranceles de hasta 8% para algunos productos procesados de este tipo.

El escalamiento arancelario también está presente en productos de cobre, de metales y químicos. El cobre no refinado entra libre de aranceles a Estados Unidos, mientras que el cobre manufacturado —refinado- paga hasta 1% en impuestos. Los metales y las piedras preciosas utilizadas en joyería o decoración pagan hasta diez veces más impuestos que cuando no presentan, o tienen poca, elaboración; las herramientas, los cuchillos y otros artículos elaborados a base de metales pagan hasta dos veces lo que pagan los productos a base de metales sin procesar; y los combustibles para motores a base de minerales, aceites o de petróleo pagan cerca de 1%, mientras que los químicos orgánicos pagan poco más que nada.

Los productos derivados de la madera están, igualmente, expuestos a un patrón de escalamiento arancelario casi por etapas. Mientras que la madera sin elaboración o con poca elaboración entra a Estados Unidos libre de arancel, éste sube en la medida que los productos

respectivos requieran de más y más elaboración, y pasan por tramos de 0,002% y 0,007% hasta 0,022% y 0,050%.

La siguiente tabla sirve para ilustrar mejor la discriminación arancelaria que afrontan los bienes con mayor valor agregado. Como el presente análisis sólo versa sobre aquellos productos que Chile exportó a Estados Unidos, no se ha estudiado el escalamiento arancelario aplicado sobre otros productos. Podría ocurrir perfectamente que se encuentren ejemplos más extremos de escalamiento arancelario, y que ello impida a los productores chilenos de exportar ciertos productos a Estados Unidos.

Código HTS	Producto o categoría	Arancel pagado por Chile
	<b>Fruta y vegetales</b>	
08 (HTS-2)	Fruta y cueces comestibles	0,84%
070 (HTS-3)	Vegetales frescas o refrigeradas	0,53%
20 (HTS-2)	Preparaciones de fruta, vegetales y nueces	2,17%
	<b>Ejemplos de fruta y vegetales</b>	
08061020/40/60	Uvas frescas (arancel promedio sobre uvas frescas importadas en diferentes periodos del año)	0,16%
08062010/20	Pasas	1,81%
22042150	Vino	2,18%
20096000	Jugo de uva	14,41%
07020020/60	Tomates, frescos o refrigerados (arancel promedio sobre tomates importados en diferentes periodos del año)	0,97%
07108040	Tomates congelados, si entran entre 1 marzo y 14 julio, o 1 septiembre y 14 noviembre	3,41%
07129078	Tomates secos, enteros	8,31%
20029080	Tomates preparados o preservados con algo que no sea vinagre ni aceite	10,08%
	<b>Pescado y mariscos</b>	
03 (HTS-2)	Pescado y mariscos refrigerados, secos, ahumados o salados	0,03%
16 (HTS-2)	Pescado y mariscos preparados o preservados	0,15%
	<b>Ejemplos de pescado y mariscos</b>	
03021200	Salmones del Pacífico, Atlántico y Danubio, frescos o refrigerados	0,00%
16041120	Salmón preparado o preservado, pero no en cubos ni en aceite	5,81%
16041940/50	Nuggets y filetes o otras porciones de pescado, apanados	7,72%
	<b>Cobre, productos de metal, productos químicos</b>	
74020000	Cobre no-refinado	0,00%
74 (HTS-2), productos seleccionados	Productos de cobre refinado	0,01%
74031100	Cátodos de cobre refinados y secciones de cátodos	0,98%
7103-7112 (HTS-4)	Metales y piedras preciosas sin elaboración, o con poca elaboración	0,02%
7113-7117 (HTS-4)	Metales y piedras preciosas para joyas o decoración	0,23%
71069150	Plata no trabajada	0,00%
71069250	Plata semi-manufacturada	3,00%
81 (HTS-2)	Metales base	0,11%
83 (HTS-2)	Herramientas, cuchillos, etc., de metales base	0,24%
8110/8113	Antimonio, galio, hafnio, indio, niobio, renio, talio y artículos de estos metales	0,00%
82130090	Tijeras y sus hojas, de metal base	7,57%
82042000	Cubos de ajuste intercambiables, incluso con mango	8,75%
29 (HTS-2)	Químicos orgánicos	0,002%
27 (HTS-2)	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, etc.	0,712%
	<b>Productos de madera</b>	
4403 (HTS-2)	Madera sin elaboración o con poca elaboración	0,000%
4412-4418 (HTS-4), productos seleccionados	Paneles, cajas, y artículos semejantes	0,002%
44189040	Piezas de carpintería	0,007%
44182080	Puertas de madera	0,022%
4419-4421 (HTS-4)	Ornamentos, artículos para la cocina, y otros artículos semejantes	0,050%

## **8. Exportaciones de más rápido crecimiento**

No obstante el hecho de que el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Chile sirva para aumentar y diversificar aún más el comercio bilateral, durante la última década las empresas chilenas han estado incrementando en forma constante sus exportaciones a Estados Unidos. De acuerdo con las estadísticas del Servicio Nacional de Aduanas chileno, el valor total de los bienes enviados a Estados Unidos se ha casi duplicado desde 1995, creciendo a un promedio anual de 10,3% entre el periodo que va entre 1991 y 2001. Durante 2001, las importaciones estadounidenses desde Chile crecieron en 2,5%, alcanzando los US\$3,79 mil millones. Una mirada a las exportaciones de más rápido crecimiento durante 2001 revela mayores detalles acerca de los productos que podrían tener un significativo crecimiento en el futuro, especialmente si se considera una situación de libertad arancelaria.

### **a. Las exportaciones de más rápido crecimiento por sobre US\$10 millones.**

Para los propósitos del presente análisis, se define como “exportaciones de más rápido crecimiento” a aquellas exportaciones de Chile a Estados Unidos que presenten un valor CIF superior a US\$10 millones durante 2001, un incremento superior a 50% entre 2000 y 2001 y crecimiento constante durante el periodo que va entre 1998 y 2001. Así, el análisis detalla 11 productos, que se encuentran en la categoría de aquellos 52 productos más exportados a Estados Unidos. La clasificación de aquellas exportaciones de más rápido crecimiento con menores valores CIF es examinada en esta misma sección, más adelante.

Al estudiar las exportaciones de más rápido crecimiento durante 2001, sobresalen varias características comunes. La mayoría de las exportaciones de más rápido crecimiento pagó aranceles muy bajos o ningún arancel durante 2001 (exceptuando los combustibles para motores, que pagaron 1,65%), y se encuentran más bien en la categoría de los productos levemente manufacturados o elaborados, esto como opuesto a aquellas exportaciones de productos chilenos primarios tradicionales provenientes de los sectores mineros, agrícolas y pesqueros. Estas exportaciones de más rápido crecimiento todavía están concentradas en los sectores tradicionales mineros y forestales; sin embargo, el tipo de producto cambió. Estas características demuestran varios puntos: ciertas exportaciones que puedan haberse pasado por alto en un análisis de las principales exportaciones de Chile a Estados Unidos pueden transformarse en muy significativas en términos de crecimiento y, por lo tanto, de potencial futuro; los bienes manufacturados en aquellos sectores en los cuales Chile está demostrando un liderazgo están experimentando un crecimiento y deberían seguir contribuyendo enormemente a la economía exportadora de Chile en el futuro; y en este sentido, la libertad arancelaria es un importante impulso para el crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados o semi-manufacturados. El acuerdo de libre comercio se traducirá en un importante paso hacia el éxito de las exportaciones no tradicionales de bienes que son chilenos y que están ubicados en los sectores tradicionales en los cuales las ventajas competitivas de Chile han sido ya probadas (ver secciones 4 y 7 para el análisis de la diversificación de exportaciones en relación con bienes manufacturados).

Dos productos sobresalen por su falta de correspondencia con la descripción efectuada más arriba: las cerezas frescas y los lavabos de porcelana, los lavatorios, tinas de baño, etc. La preeminencia de las cerezas frescas puede atribuirse al éxito que tiene Chile en la exportación de fruta frescas, y los artefactos de baño en porcelana representan un caso interesante de producto manufacturado no tradicional proveniente de un sector no tradicional cuyas exportaciones, se espera, seguirán creciendo en el futuro y jugarán un importante rol en la diversificación de los envíos chilenos.

Chile también goza de una relativamente amplia participación de mercado en cuanto a estos productos, pues en los tres casos casi provee el 100% de la demanda de importación de Estados Unidos. Este es un hecho muy interesante, dado que el promedio de los productos chilenos tiene una participación de menos de 1% del mercado estadounidense. Para muchos otros productos de este sector, Chile está entre los cuatro primeros proveedores de Estados Unidos. Por esta razón, para los productores chilenos el crecimiento de las exportaciones está relacionado con el crecimiento que experimente la demanda estadounidense, pero no está limitado por ello, puesto que los exportadores chilenos han sido capaces de incrementar su participación de mercado y crecer a tasas superiores que las del mercado estadounidense de importación de estos productos (ver más abajo).

Descripción del producto y código HTS	CIF 2000 en dólares	CIF 2001 en dólares	Crecimiento 2000-2001 (porcentaje)	Arancel pagado por Chile en 2001	Participación en exportaciones chilenas a EE.UU. en 2001	Participación de Chile en importaciones estadounidenses en 2001	Competidor(es) principal(es) 2001	Participación de competidor(es) principal(es) en importaciones estadounidenses en 2001	Arancel pagado por competidor(es) principal(es) en 2001
Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las pirritas de hierro tostadas (cenizas de pirritas), sin aglomerar (26011100)	\$4.163.046	\$23.024.462	453%	0,00%	0,61%	18,92%	Brasil	63,57%	0,00%
Madera contrachapada o chapada ("plywood"), igual o inferior de 6mm de espesor, que tenga, por lo menos, una hoja externa de madera de conífera que no sea cubierta (44121940)	\$8.171.833	\$21.767.751	166%	0,01%	0,57%	17,47%	Canadá	57,41%	0,01%
Nafta de aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso (27100025)	\$14.003.721	\$32.628.614	133%	0,41%	0,86%	1,54%	México	19,97%	0,07%
Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, bañeras, bidés, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios, y aparatos fijos semejantes, de cerámica, para usos sanitarios (69101000)	\$6.860.037	\$14.783.095	116%	0,00%	0,39%	8,21%	China, Tailandia	17,1% ; 14,3%	4,84% ; 0,36%
Metanol (alcohol metílico), que no sea para producir gas natural ni para uso directo como combustible (29051120)	\$69.831.063	\$149.681.556	114%	0,00%	3,95%	15,75%	Trinidad y Tobago	33,17%	0,00%
Sal y cloruro de sodio puro, incluso en disolución acuosa o con adición de aglomerados o agentes que garantizan una buena fluidez; agua de mar (25010000)	\$38.819.968	\$73.026.869	88%	0,00%	1,93%	28,40%	Canadá	37,15%	0,00%
Cerezas, frescas (08092000)	\$9.665.352	\$17.961.754	86%	0,00%	0,47%	95,21%	Canadá	4,04%	0,00%
Tableros de fibra de densidad superior a 0,35 g/cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 0,5 g/cm <sup>3</sup> , con trabajo mecánico o recubrimiento de superficie (44113900)	\$13.984.148	\$25.179.785	80%	0,00%	0,66%	98,58%	Indonesia	0,78%	0,00%
Renio en bruto y en polvo (81129150)	\$10.091.153	\$16.572.853	64%	0,13%	0,44%	90,04%	Kazajistán	2,52%	0,21%
Puertas de madera, no incluyendo puertas vidriera (44182080)	\$21.067.843	\$33.500.025	59%	0,02%	0,88%	7,80%	Canadá	44,99%	0,01%
Combustible para motores, de aceites de petróleo o material bituminoso, excepto los crudos, o preparaciones de más de 70% de aceites de petróleo (27100015)	\$21.110.540	\$32.732.542	55%	1,65%	0,86%	0,46%	Canadá, Venezuela	26,6% ; 15,4%	0,1% ; 1,56%

En tres de los productos en este análisis, el acuerdo de libre comercio empujará las tasas arancelarias respectivas hacia por debajo de las que presentan los competidores internacionales de Chile, con lo cual hay espacio para, incluso, crecer más. En cuanto a las naftas, Chile actualmente enfrenta una tarifa de 0,41% y ostenta una participación de mercado de 1,54%. El principal exportador de este producto a Estados Unidos es México, país que

presenta una participación de mercado de 20% y que paga sólo 0,07% por concepto de aranceles. Si bien su arancel es bajo, los productos chilenos pagan seis veces más en impuestos que los mexicanos, una desventaja que la implementación del TLC eliminará. Chile también tuvo importantes avances en la exportación de naftas a Estados Unidos; a pesar de que el mercado de importaciones se contrajo en 5% durante 2001, las exportaciones de Chile a Estados Unidos -y su participación de mercado- se duplicaron y más (la participación de mercado fue de 0,6% en 2000, y de 1,4% en 2001). En relación con los productos asignados en la partida "puertas de madera otras que las puertas vidriadas", Chile presenta una participación de mercado de 7,8%, con lo cual subió en 2,2% respecto del porcentaje que mostraba en 2000. Nuevamente, las exportaciones chilenas consiguieron aumentar su parte del mercado, junto con crecer casi en cinco veces respecto del valor en el cual el mercado estadounidense de importaciones creció, y Chile terminó el año como la cuarta fuente más grande de importaciones de ese país. El principal competidor en este producto es Canadá, el que controla casi la mitad del mercado y que paga un arancel de 0,01% -la mitad del de Chile. El combustible para motores derivado de aceites de petróleo y de minerales bituminosos también aumentó en importancia durante el periodo situado entre 2000 y 2001, y enfrenta el arancel más alto de los 11 productos que forman parte de este análisis. Fuera de Canadá, México e Israel -que ya gozan del beneficio de haber suscrito acuerdos de libre comercio con Estados Unidos-, otros países exportadores de estos bienes a Estados Unidos están obligados a pagar un arancel de 1,65% similar al de Chile (el promedio es de 1,57%). Si se consideran cifras de exportaciones a Estados Unidos que crecieron en 55%, porcentaje que se debe comparar con un crecimiento del total del mercado de importaciones en 6%, se desprende que los productores chilenos de este bien tuvieron importantes ganancias durante 2001. Aun cuando la participación de mercado de este producto es la menor de todos los que se analizan aquí, ésta aumentó en 31% -de 0,30 a 0,43%. Como ocurre con muchos otros productos, en este caso el TLC proporcionará a Chile una ventaja única.

Tres productos que forman parte del presente análisis y en los cuales Chile presenta casi 100% de participación de mercado son las cerezas, un tipo específico de tableros de fibra trabajados mecánicamente o con la superficie revestida, y el renio en bruto. De éstos, sólo el renio enfrenta un impuesto de importación, de 0,13%. Chile también fue el principal proveedor extranjero de estos productos durante 2000, y en 2001 el crecimiento se produjo en parte por causa de un aumento de la demanda estadounidense por la importación de estos productos. Sin embargo, en relación con los tableros de fibra y el renio, el crecimiento de las importaciones estadounidenses desde Chile fue mayor que el crecimiento total de las importaciones estadounidenses; los productos chilenos ganaron mayor participación de mercado. Más aun, estos ítem tienen en común que hay para ellos un relativamente pequeño mercado estadounidense de importación en términos de valores CIF (esto significa que, o bien que el abastecimiento de éstos proviene principalmente de productores locales o bien que la demanda total de éstos es baja), y que existe un pequeño número de países que los exporta a Estados Unidos. En 2001, esta nación importó US\$18,9 millones en cerezas frescas, desde seis países; US\$25,5 millones de este específico tipo de tablero de fibra, desde diez países; y US\$18,4 millones de renio bruto, desde ocho países. La mayoría de los países que exportan renio bruto a Estados Unidos paga un arancel de 3% (exceptuado México, que paga 0%), por lo que Chile ya goza de una ventaja arancelaria en este mercado. Para los dos productos restantes, todos los países gozan del status de estar libres de arancel.

En cuanto a la mayoría de las otras exportaciones mencionadas aquí, los productores chilenos fueron más competitivos y expandieron su participación de mercado durante 2001. Su crecimiento no se basó solo sobre el crecimiento del mercado de importaciones de Estados Unidos, lo cual es una buena noticia.

El crecimiento experimentado por los minerales de hierro no aglomerado y de concentrados, que muestra la tabla citada más arriba, se debió directamente a la consolidación de la participación de mercado de Chile, una participación de mercado que en 2000 estaba en manos de Brasil, Canadá y Argentina. A pesar de que Brasil todavía es el proveedor número uno de Estados Unidos, durante 2001 su participación de mercado se contrajo en 21% y Chile se transformó en el segundo mayor proveedor de estos ítem. Chile consiguió un extremadamente alto crecimiento en las exportaciones de este producto, no obstante existir una contracción de 5% en el mercado de importaciones estadounidense. Ningún país que envió este producto a Estados Unidos durante 2001 pagó aranceles.

Según consta de la tabla en comento, los productores chilenos de madera enchapada también aumentaron su participación de mercado; las importaciones de Estados Unidos crecieron 79,4%, mientras que las importaciones desde Chile crecieron 166%. Chile es actualmente el tercer mayor proveedor de Estados Unidos para este producto.

Chile ya cuenta con una importante ventaja al tener arancel cero en relación con los lavabos de porcelana, lavatorios, etc. , status del que gozaron durante 2001 sólo otros ocho países, y fue el tercer mayor proveedor de estos productos en Estados Unidos durante ese mismo año. La expansión en 30% que presentó el mercado de importaciones de Estados Unidos durante 2001 ayudó al crecimiento de las exportaciones de Chile, pero este país tuvo un gran avance frente a sus competidores y creció 115%, con lo cual mejoró su posición de mercado, situada antes en el séptimo puesto entre los proveedores internacionales.

Los productores chilenos se beneficiaron de un aumento de 52% en el mercado de importación del metanol e, igualmente, incrementaron su participación en las importaciones estadounidenses en cinco puntos porcentuales, mostrando una progresión de 114% durante 2001. Un fenómeno similar ocurrió respecto de la sal y del cloruro de sodio puro, un mercado que creció en 48% durante 2001 y en el cual Chile mantuvo su posición como el segundo mayor exportador a Estados Unidos, a la vez que incrementó su participación de mercado en 6,5 puntos porcentuales. Las exportaciones a Estados Unidos de este producto aumentaron en 88% durante 2001.

Si se considera el continuo crecimiento del mercado estadounidense, y se agrega a esto los efectos directos e indirectos del TLC, los productores chilenos deberían seguir viendo un aumento de las exportaciones de los productos mencionados aquí.

#### **b. Otras clasificaciones de las exportaciones sobre US\$10 millones y más.**

Las exportaciones que superan los US\$10 millones y que ocupan los lugares 12 a 23 en cuanto a crecimiento tienden a encontrarse entre aquellos productos tradicionales. Los siguientes son los que se clasifican entre las mayores exportaciones a Estados Unidos:

- Uva fresca, que ingresa durante el periodo considerado entre el 1º de abril y hasta el 10 de junio (ocupa el puesto 14º en cuanto a crecimiento y el noveno en cuanto a las exportaciones de Chile a Estados Unidos durante 2001);
- Molduras estándar de madera de conífera (18º en cuanto a crecimiento y cuarto puesto en relación con las exportaciones);
- Filetes de pescado de agua dulce congelados (19º en crecimiento y décimo en cuanto a exportaciones);
- Cobre no refinado, ánodos de cobre para uso en refinería por electrolisis (20º puesto en cuanto a crecimiento y quinto en relación con las exportaciones);

- Filetes y otras porciones de otros pescados, frescos o congelados (21° puesto en cuanto a crecimiento y primer puesto en relación con lo exportado), y
- Vino otro que Tokay (no gasificado) (23° en cuanto a crecimiento y octavo en relación con las exportaciones).

Además de estos productos, los frutícolas ayudan a llenar el resto de la lista, debiendo mencionarse que los arándanos, los *blueberries* y frutas similares ocupan el 12° lugar en crecimiento; las manzanas frescas, el 13°; las ciruelas frescas, las ciruelas pasas y las *prunus spinosa* ("sloe plums"), 16°; y los duraznos y nectarines, 17°. El resto de los productos que figuran en la lista son el pescado congelado, exceptuados los filetes, hígados y huevas de pescado, que ocupan el 15° puesto, y el nitrato de potasio, el 22°.

Estos hechos reafirman la preeminente presencia de Chile en sus productos y sectores clave de exportación, y en concordancia con ello, la estabilidad de éstos en las futuras exportaciones de Chile. Esta estabilidad es clave en tanto nuevos sectores son explorados y desarrollados. Si bien la diversificación de las exportaciones es algo extremadamente importante para el desarrollo, la importancia de exportaciones tradicionales con calidad y procesos productivos ya probados no debe ser menospreciada.

### c. Exportaciones entre US\$5 y \$10 millones

A pesar de que el análisis efectuado anteriormente se limitó a valores CIF por sobre US\$10 millones, las ocho exportaciones de más rápido crecimiento entre US\$ 5 y \$10 millones también siguen el mismo patrón de ser bienes que se encuentran en los sectores de las exportaciones tradicionales, pero son por sí mismos productos de exportación no tradicional y procesados. Estos son los siguientes:

Descripción del producto y código HTS	CIF 2000 en dólares	CIF 2001 en dólares	Crecimiento 2000-2001 (porcentaje)	Arancel pagado por Chile en 2001
Postes, palos, estacas y rieles de madera, aserradas, y secciones de cercas de madera, ensambladas (44219070)	\$3.675.817	\$5.010.564	36,3%	0,00%
Molibdato de amonio (28417010)	\$5.389.745	\$7.137.843	32,4%	0,00%
Chapas y tiras de cobre refinado, enrolladas, de espesor superior a 0,15mm e inferior a 5mm (74091150)	\$6.181.076	\$7.669.604	24,1%	0,05%
Manzanas secas (08133000)	\$5.107.067	\$6.115.838	19,8%	0,01%
Puntas, clavos, chinchetas (chinchas), grapas apuntadas, onduladas o biseladas, y artículos semejantes, de fundición, hierro o acero, no incluidos en otra parte (73170055)	\$4.575.500	\$5.161.937	12,8%	0,18%
Oxidos y ácidos de boro (28010000)	\$6.911.812	\$7.723.656	11,7%	0,01%
Jugo de pera (20098020)	\$6.113.392	\$6.718.067	9,9%	0,00%
Jugo de cualquier otra fruta (incluido cerezas y berries) (20098060)	\$9.285.110	\$9.664.221	4,1%	0,04%

#### d. Exportaciones entre US\$1 y US\$5 millones

Nueve exportaciones de productos que implicaron valores entre US\$1 y US\$5 millones y que tuvieron un crecimiento constante desde 1998, consiguieron aumentar sus cifras en más de 50% durante 2001. Todos estos productos fueron procesados o manufacturados en cierto grado, y representan tanto los sectores de exportación tradicional como los de nuevo tipo de exportación.

En esta categoría, la segunda y cuarta exportación de más rápido crecimiento fueron las chaquetas (sacos) para hombres y chicos y los *blazers* confeccionados en distintos tipos de géneros: se trata de productos textiles que, no obstante enfrentar barreras impuestas por los altos aranceles, fueron capaces de duplicar sus resultados entre los años 2000 y 2001. La situación de estos productos que tuvieron un alto crecimiento, enfrentaron altos aranceles, y se encuentran en un sector que, en general, tiene un alto potencial de crecimiento gracias al acuerdo de libre comercio, lo cual realza su futuro potencial. Ambos productos pertenecen a la partida HTS-2 categoría 62, "prendas y accesorios de vestir, no tejidas o tejidas a croché", que es analizada con mayor detalle en la sección 11.

Cinco de las exportaciones de más rápido crecimiento que figuran en la tabla más abajo corresponden a las de productos de madera que no pagaban aranceles. En este sector, los fósforos se destacan porque son un producto terminado destinado al consumo que, es de esperar, seguirá creciendo como producto exportable en el futuro.

Completan la lista de productos que deberían tener un crecimiento como producto exportable gracias al tratado de libre comercio, las partes para motores de pistones de encendido por compresión de la partida, un ítem de gran manufactura, y las frutillas (fresas) congeladas, un tipo de fruta preparada que está sujeto a una pequeña tasa arancelaria.

Descripción del producto y código HTS	CIF 2000 en dólares	CIF 2001 en dólares	Crecimiento 2000-2001 (porcentaje)	Arancel pagado por Chile en 2001
Hojas para chapado, para contrachapado o para otras maderas estratificadas similares y demas maderas, aserradas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas, de espesor inferior o igual a 6mm, de coníferos (44081000)	\$500.315	\$1.545.368	208,9%	0,00%
Chaquetas (sacos) de hilo o fibra de lana, con diámetro promedio igual o inferior a 18,5 micrones, excepto los puntos (62033150)	\$391.079	\$1.139.882	191,5%	17,44%
Tableros de fibra de densidad superior a 0,8g/cm3 sin trabajo mecánico ni recubrimiento superficial (excepto para tratamiento de aceite) (44111920)	\$1.297.530	\$3.655.669	181,7%	0,00%
Chaquetas (sacos) para hombres o niños de los demás materiales (excepto lana, algodón, o mmf) inferior a 70% por peso de seda, no k/c. (62033990)	\$501.892	\$1.160.180	131,2%	6,06%
Papel y cartón estucados cubiertos en bobinas (rollos) o hojas (48109900)	\$1.069.738	\$2.317.202	116,6%	0,00%
Madera encolada en sus extremos (44189020)	\$1.894.197	\$3.300.291	74,2%	0,00%
Partes destinadas exclusiva o principalmente a los motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión de la partida 8407 o 8408 nesi (84099999)	\$723.109	\$1.192.105	64,9%	0,00%
Fósforos (cerillas), excepto los artículos de pirotecnia de la partida 3604 (36050000)	\$923.963	\$1.414.032	53,0%	0,00%
Fresas (frutillas) congeladas en agua o incluso con adición de azúcar u otro edulcorante (08111000)	\$1.218.312	\$1.831.228	50,3%	0,36%

### e. Exportaciones entre US\$100.000 y \$1 millón

Once exportaciones con resultados ubicados en el rango de US\$100.000 a US\$1 millón que tuvieron un crecimiento continuado durante el periodo de 1998 a 2001, supusieron un aumento a una tasa de más de 100% durante 2001; su valor CIF de ese año fue de entre 11 y 74 veces el de 2000. Este extraordinario incremento se debe principalmente a las pequeñas cantidades en las cuales estos bienes se comercializan; en el año 2000 se vieron cifras tan pequeñas como apenas US\$3.000. Sin embargo, el alto crecimiento también indica que, en la medida que estos productos sean desarrollados y producidos en mayor escala, podrían tener un prometedor futuro. La plata semi-manufacturada (semi-labrada) sería el producto que cosecharía el mayor beneficio de los aranceles cero contemplados por el TLC, pues sus ventas al exterior obtuvieron cifras por US\$7.288 en 2000, las que crecieron a US\$508.212, a pesar de un arancel de 3%, el que el tratado eliminará.

Los productos que forman parte de esta categoría también siguen el patrón ya visto en otras exportaciones de más rápido crecimiento: si bien se mantienen en sectores tradicionales –por ejemplo, el sector forestal (5 productos), el minero (1 producto), la pesca (1 producto) y los sectores agrícola/alimenticio (3 productos)– la mayoría está representada por producto de exportación no tradicional y con valor agregado. Los montajes de circuitos digitales se destacan como un ítem de alta tecnología no usualmente visto en las exportaciones chilenas, y cuyos resultados de ventas, al tener arancel cero, crecieron desde US\$7.857 a US\$ 129.739.

Descripción del producto y código HTS	CIF 2000 en dólares	CIF 2001 en dólares	Crecimiento 2000-2001 (porcentaje)	Arancel pagado por Chile en 2001
Tablillas y frisos para parqués de madera distinta de la de conífera perfilada longitudinalmente en una o varias caras pero no en los extremos (44092025)	\$2.941	\$216.987	7278%	0,0%
Plata (incluida la plata dorada y la platinada) semilabrada, nesoi (71069250)	\$7.288	\$508.212	6873%	3,0%
Hígados y huevas de pescado, excepto huevas de estureón, secos, ahumados, salados, o en salmuera	\$6.600	\$330.342	4905%	0,0%
Madera contrachapada o chapada ("plywood"), de madera que no sea tropical, que no tenga tablero de partículas, que no sea cubierto excepto por material transparente (44129945)	\$15.062	\$496.870	3199%	0,0%
Cajas y cartonajes de papel o cartón corrugado (48191000)	\$3.746	\$109.787	2831%	0,0%
Materias impresas, otros (49119980)	\$5.120	\$106.350	1977%	0,08%
Madera de conífera simplemente formada en postes, palos, estacas y otras formas, para uso en la confección de artículos o productos específicos (44041000)	\$14.663	\$287.594	1861%	0,0%
Unidades de proceso digitales, excepto las de las subpartidas 8471.41 y 8471.49 (84715000)	\$7.857	\$129.739	1551%	0,0%
Judía (porotos, alubias, frijoles, y frejoles) común ( <i>Phaseolus vulgaris</i> ) para siembra (07133310)	\$12.483	\$197.726	1484%	0,63%
Sopas, potajes o caldos, o preparaciones para (21041000)	\$51.902	\$607.151	1070%	0,02%
Otras preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales (23099010)	\$25.112	\$287.465	1045%	0,0%

## 9. Nuevas exportaciones en 2001

Por su sola definición, el análisis de las exportaciones chilenas a Estados Unidos de más rápido crecimiento, deja de lado un tipo de producto distinto pero complementario: las nuevas exportaciones a este mercado. Es decir, es importante tomar nota de la amplia gama de productos exportados durante 2001 a Estados Unidos y que no aparecen en las estadísticas de comercio (sino que como cantidades no trascendentes y no sostenidas en el tiempo), durante los años previos. Aproximadamente 275 productos entran en esta clasificación, con un valor CIF de casi US\$33,5 millones. Los primeros 20 productos representaron más de 80% del total, y un breve examen de ellos ayuda a entender los recientes y nuevos desarrollos en la relación comercial bilateral entre Estados Unidos y Chile, y también permite ver cómo el acuerdo de libre comercio podría suponer más oportunidades de negocios en el futuro. Este análisis se basa sobre la tabla que figura al final de esta sección.

Lo que más salta a la vista cuando se estudia las primeras 20 nuevas exportaciones a Estados Unidos durante 2001, es la preponderancia que tienen los bienes manufacturados. Dieciocho de los 20 corresponden a ítem con un significativo contenido de valor agregado adquirido por medio de procesos industriales, con la única excepción de los minerales de hierro aglomerado y el oro no trabajado. Las nuevas exportaciones de productos manufacturados puede clasificarse aproximadamente en cuatro tipo de bienes –los textiles, los productos metal-mineros, los forestales, de maquinaria y alta tecnología.

En el primer lugar de importancia, sobresalen cinco productos textiles entre aquellos productos nuevos enviados a Estados Unidos durante 2001. Las empresas chilenas respectivas enfrentaron tasas arancelarias de 4% -en el caso del artículo textil “mechas y manguitos para incandescencia”, cerca de 18% en el caso de las prendas de vestir y hasta 26% -para un tipo específico de género tejido. Esto indica un beneficio potencial muy grande, el que se obtendrá cuando el acuerdo de libre comercio reduzca estas tasas a 0%, especialmente si se considera que el principal competidor para tres de estos productos –Italia- paga tarifas altas similares a las que actualmente enfrenta Chile. Los principales competidores para los dos otros tipos de productos –Canadá y México- pagan aranceles cercanos a 0%; el TLC disminuirá las tasas arancelarias a que está sujeto Chile levemente por debajo de las de éstos. En la medida que los ahorros de Chile por concepto de aranceles se traduzcan a menores precios al consumidor final, la competitividad de estos productos mejorará y ayudará a los productores a aumentar su participación de mercado. Esto también permitirá que las compañías chilenas decidan desviar sus esfuerzos hacia el gran mercado estadounidense. Las mechas de género ya exhiben una sorprendente participación de mercado de 3,35%, muy por encima del promedio de Chile, lo cual sugiere una capacidad de abastecer a Estados Unidos por sobre el promedio. Para más ejemplos de nichos en el sector textil, ver la sección 10, y para un mayor análisis de los productos textiles, ir a la sección 11.

Las futuras perspectivas para aquellas nuevas exportaciones de metal que hubo durante 2001, también se ven bien, aunque el TLC probablemente tenga un efecto menos directo en ellas, puesto que las tasas arancelarias ya están en 0%. Durante 2001, Chile fue el principal proveedor de Estados Unidos en cuanto a bolas para molinos de hierro y de acero. Esto representa una posición de mercado que el acuerdo debería reforzar, y que es sorprendente si se piensa que los productores tienen muy poca experiencia con este producto en Estados Unidos. Otro interesante caso es el de los minerales de hierro y sus concentrados (otros que las pirritas de hierro tostadas): sólo 0,02% de las exportaciones chilenas de este producto entró a Estados Unidos durante 2001, no obstante pagar arancel de 0%. Este porcentaje podría crecer a consecuencia de un aumento en los negocios entre Chile y Estados Unidos tras la puesta en vigencia del acuerdo de libre comercio, y cuando los productores chilenos encuentren formas

de competir tanto con los proveedores canadienses que dominan el mercado de las importaciones, como con los proveedores locales. Durante 2001, los exportadores chilenos de minerales de hierro y concentrados (otros que las pirritas de hierro tostadas) demostraron sus capacidades para competir con éxito en el mercado industrializado de Japón, el principal país de destino de este producto, y en otras naciones asiáticas. Los minerales de hierro no aglomerado y los concentrados, un producto relacionado, fueron un ítem que surgió entre las exportaciones de más rápido crecimiento con cifras por sobre US\$10 millones durante 2001 (ver sección 8). El último tipo de producto minero que aparece entre las nuevas exportaciones realizadas durante 2001 es el oro no trabajado, el cual también tenía condición de libre de arancel y enfrentaba un mercado ampliamente dominado por los exportadores canadienses.

Durante 2001, las nuevas exportaciones del sector forestal fueron los impresos y los contenedores de madera destinados a la cosecha de frutas y vegetales. La maquinaria para fabricar distintos tipos de contenedores y artículos de pulpa de papel, papel y tableros de papel también apareció entre los nuevos productos exportados durante 2001, y conforma un interesante ejemplo de exportación de maquinaria destinado al sector forestal. La variedad de estos productos demuestra una conexión entre el sector forestal chileno y otros sectores. Los impresos presentan un contenido más procesado que el que tiene la mayoría de las exportaciones forestales chilenas, y son empleados en la industria editorial, lo cual difiere del uso que la mayor parte de las exportaciones forestales chilenas tiene, en la construcción. El éxito de los contenedores de madera diseñados para ser utilizados en la cosecha de frutas y vegetales, se debe probablemente a la experiencia de los productores en el mercado interno, en el cual la agricultura –especialmente la enfocada hacia la fruta- es extremadamente importante. Los contenedores de madera para cosechar fruta representan una manera natural en que el sector forestal puede complementar la producción agrícola. Durante 2001, los productores chilenos obtuvieron una destacada participación de mercado en relación con este producto –sobre 18%-, no obstante ser éste un nuevo producto de exportación.

Dos clases de maquinaria para el sector forestal calificaron como nuevas exportaciones a Estados Unidos durante 2001: las “máquinas para fabricar cartones, cajas, tubos, tambores o contenedores similares, otros que por moldeado” y el relacionado con “máquinas para moldear artículos de pulpa de papel, papel o cartón” (lo último usado para moldear y lo primero para cualquier otra cosa que no sea moldear). A pesar de que estos productos se sitúan en la categoría de las maquinarias, se emplean específicamente en la manufactura de productos forestales, una frecuente actividad de la economía chilena. Durante 2001 estas máquinas fueron exportadas a Estados Unidos en muy pequeñas cantidades (ello debido a su alto precio unitario y a su bajo valor CIF total); no obstante esto, su presencia indica posibles futuras oportunidades. A pesar de existir cifras pequeñas en relación con las exportaciones de estos productos, en cuanto a máquinas para moldear artículos de pulpa de papel, papel o cartón, Chile consiguió una participación de 4%, bien por sobre su promedio. En el caso de estos dos tipos de máquinas, y tal como ocurre con el ejemplo relacionado con la agricultura citado anteriormente, la experiencia de los productores y su éxito en el mercado interno contribuyó más que seguramente a lograr una calidad de producto demandada en el mercado estadounidense. Este es un aspecto muy importante de considerar en el futuro: ver cómo pueden las empresas chilenas utilizar la pericia y experiencia obtenidas en sectores que dominan en el mercado interno –como el forestal, la agricultura, la minería y la pesca- para producir productos manufacturados y servicios de calidad y exportarlos a Estados Unidos<sup>5</sup>.

Otras exportaciones de maquinarias a Estados Unidos durante 2001 fueron los cargadores frontales auto propulsados, los tractores de oruga (exceptuado aquellos para uso agrícola), las

---

<sup>5</sup> Las posibles oportunidades para los servicios son mencionadas en la introducción de este estudio.

topadoras frontales y topadoras angulares autopropulsadas, de orugas, las niveladoras y los bulldozers autopropulsados. Estas máquinas tienen en común las siguientes características: son autopropulsadas y circulan sobre orugas. Nuevamente, a pesar de que estas máquinas fueron exportadas en pequeñas cantidades, revelan un sofisticado nivel de exportaciones que podría expandirse en el futuro. Chile exportó tractores de oruga no útiles para uso agrícola pese a enfrentar un arancel cercano a 1%, mientras que los proveedores canadienses, libres del pago de arancel, dominaban las importaciones estadounidenses. Los proveedores de países industrializados como Canadá y Japón dominaron las importaciones de estos cuatro productos.

Los efectos directos del acuerdo de libre comercio sobre las maquinarias que son discutidos aquí son difíciles de establecer, toda vez que como fueron exportadas en pequeñas cantidades, ello indicaría que estos productos fueron vendidos a clientes específicos, posiblemente por alguna necesidad precisa de estos clientes y no por la apertura de todo un nuevo mercado. Pero sí demuestra que los productores chilenos tienen la capacidad de exportar este tipo de productos a Estados Unidos. Por lo tanto, parece razonable pensar que, en el caso de bienes con este patrón de venta, una mayor interacción entre empresas estadounidenses y chilenas mejorará el perfil de los vendedores chilenos, y que un pequeño aumento en las ventas anuales se traducirá en un gran aumento del valor en efectivo.

Algunos pocos productos de alto valor agregado, o de alta tecnología, que contemplan desde conductores de electricidad hasta fungicidas, remedios y dispositivos para telecomunicaciones, completaron la lista de las 20 nuevas exportaciones desde Chile a Estados Unidos. En estos productos, Chile controla una muy pequeña parte del mercado de Estados Unidos: los conductores eléctricos con aislamiento proporcionan las cifras máximas, 0,37%. Si se considera que los aranceles respectivos ya están en 0%, el mismo nivel que enfrentan las naciones competidoras, es difícil prever que las empresas chilenas surjan en forma masiva. Sin embargo, y especialmente después la entrada en vigencia del TLC, Chile conseguirá una cierta ventaja política respecto de su competencia, lo cual, en combinación con la estructura de más bajo costo de su mercado laboral, podría proporcionar una nueva posibilidad a las compañías chilenas de competir en Estados Unidos.

La última característica sobresaliente de las nuevas exportaciones chilenas a Estados Unidos durante 2001 está dada por el hecho de que ocho de los 20 productos ya tienen participaciones de mercado que superan la participación promedio de Chile en el mercado de las importaciones estadounidenses (0,32%). Esto implica que aquí existen concretas oportunidades de crecimiento.

El tratado de libre comercio entre Chile y Estados Unidos permitirá mayores oportunidades comerciales para muchos de los nuevos productos chilenos de exportación, tal como ocurrirá para los ítem de más rápido crecimiento analizados en la sección 8. En vista de los continuos esfuerzos de Chile para diversificar su canasta de productos exportables desde los bienes primarios hasta los que entrañan manufactura, se puede decir que el año 2001 fue especialmente exitoso, y que la posibilidad cercana de reducir todos los aranceles restantes a tasas de 0% encierra una especial promesa futura. No obstante que sea improbable que las compañías chilenas vayan a dominar muy luego el mercado estadounidense en los sectores de los textiles, las maquinarias y las áreas de alta tecnología, el potencial que trae la era del TLC en cuanto a aumentar la hasta ahora pequeña participación de mercado, las ventas y el empleo, es evidente.

Descripción del producto y código HTS	CIF en dólares	Lugar en exportaciones chilenas a EE.UU.	Participación en exportaciones chilenas a EE.UU.	Participación de Chile en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por Chile	Competidor(es) principal(es)	Participación de competidor(es) principal(es) en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por competidor(es) principal(es)
Bolas y artículos similares para molinos de hierro o acero (HTS 73261100)	\$15.313.621	41	0,404%	51,89%	0,00%	Canadá	22,89%	0,00%
Pantalones largos para hombres y niños, excepto los de las subpartidas HTSA 6203.41.05, nesoi (HTS 62034118)	\$3.278.543	106	0,087%	1,36%	17,03%	Italia	26,02%	17,79%
Chaquetas (sacos) para hombres y niños de lana o pelo fino, no de punto (HTS 62033190)	\$1.921.953	135	0,051%	0,82%	17,55%	Canadá	23,65%	0,40%
Trajes para hombres y niños de lana o pelo fino no de punto, nesoi (HTS 62031190)	\$1.864.771	137	0,049%	0,50%	18,43%	Italia	33,15%	18,22%
Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas (HTS 48010000)	\$704.811	209	0,019%	0,02%	0,00%	Canadá	96,93%	0,00%
Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas, aglomerados (HTS 26011200)	\$625.188	218	0,016%	0,28%	0,00%	Canadá	64,42%	0,00%
Niveladoras autopropulsadas (HTS 84292000)	\$531.057	232	0,014%	0,77%	0,00%	Canadá	54,77%	0,00%
Conductores aislados para electricidad nesi, excepto cobre para una tensión superior a 80V pero inferior a 1000V no constituidos provistos de peizas de conexión (HTS 85445940)	\$471.226	240	0,012%	0,37%	0,00%	Canadá	60,72%	0,02%
Tractores de orugas, no conveniente para uso agrícola (HTS 87013050)	\$407.768	252	0,011%	0,82%	0,00%	Canadá	65,06%	0,00%
Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado con un contenido de lana o pelo fino superior a 85% y de peso superior a 200g/m2 < (HTS 51121960)	\$329.145	267	0,009%	1,86%	26,48%	Italia	44,55%	26,27%
Cajones de madera para cosechando de frutas y vegetales (HTS 44151060)	\$315.187	273	0,008%	18,11%	0,00%	México	70,53%	0,00%
Oro, para uso no monetario, en bruto (excepto lingotes de oro y mineral) (HTS 71081250)	\$286.680	284	0,008%	0,41%	0,00%	Canadá	90,37%	0,00%
Máquinas para la fabricación de de cajas, tubos, tambores, o contentes similares, excepto por moldeado y apartados para el trabajo de la pasta de papel, del papel o cartón (HTS 84413000)	\$276.773	291	0,007%	0,24%	0,00%	Suiza	33,93%	0,00%
Fungicidas que contienen aromatizantes o fungicida modificado con aromatizantes (HTS 38082015)	\$269.115	296	0,007%	0,32%	0,00%	Reino Unido	70,79%	5,65%
Cargadores frontales autopropulsados, de ruedas (HTS 84295110)	\$239.067	308	0,006%	0,04%	0,00%	Japón	26,24%	0,00%
Máquinas para moldear artículos de pasta papel, de papel, o cartón (HTS 84414000)	\$201.246	328	0,005%	4,01%	0,00%	Alemania	26,33%	0,00%
Medicamentos no mencionados anteriormente o incluidos (HTS 30049090)	\$171.989	342	0,005%	0,00%	0,00%	Irlanda	18,32%	0,00%

(Tabla continúa en la página siguiente)

Descripción del producto y código HTS	CIF en dólares	Lugar en exportaciones chilenas a EE.UU.	Participación en exportaciones chilenas a EE.UU.	Participación de Chile en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por Chile	Competidor(es) principal(es)	Participación de competidor(es) principal(es) en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por competidor(es) principal(es)
Montajes de circuitos, impresos, para aparatos telefónicos (que no sean teléfonos) (HTS 85179036)	\$162.890	347	0,004%	0,02%	0,00%	Canadá	57,98%	0,00%
Topadoras frontales y topadoras angulares autopropulsadas, de orugas (HTS 84291100)	\$149.050	362	0,004%	0,09%	0,00%	Japón	48,74%	0,00%
Mechas de material textil, tejida, trenzada o de punto, para lámparas, hornillos, mecheros, velas o similares manguitos de incandescencia y tejidos de punto tubulares utilizados para su fabricación, incluso impregnados (HTS 59080000)	\$143.535	366	0,004%	3,35%	4,25%	México	34,33%	0,02%

## 10. Nuevos nichos de mercado

Además de los efectos analizados en la distintas secciones anteriores, el acuerdo de libre comercio entre Chile y Estados Unidos creará nuevos nichos de mercado para las empresas chilenas, principalmente vía reducción de los aranceles. La diversificación de las exportaciones hacia nueva áreas jugará un rol clave en el desarrollo económico de Chile, debido a la vital importancia que revisten las exportaciones para la economía.

Un examen detallado de las exportaciones chilenas, de las importaciones estadounidenses y de los aranceles de ese país sobre las importaciones desde Chile, ayuda a identificar los potenciales nichos de mercado en Estados Unidos para los productos chilenos. En este sentido, se entiende que existe un nicho de mercado si una categoría de productos reúne tres criterios: primero, si Estados Unidos tiene una participación pequeña como destino de exportaciones chilenas en esta categoría, con respecto a la participación total de ese país en las exportaciones chilenas; segundo, si Chile presenta una participación pequeña como fuente de importaciones estadounidenses en esta categoría, con respecto a la participación total de Chile en el total de las importaciones estadounidenses; y, tercero, si existe una alta barrera arancelaria. En otras palabras, si los productores chilenos tienen la capacidad de exportar un determinado producto a otros países y si Estados Unidos importa ese mismo producto desde distintos países, y si el desbalance entre la oferta chilena y la demanda estadounidense puede explicarse por la presencia de una alta barrera arancelaria a la entrada de los bienes provenientes de Chile, entonces la exportación de ese producto a Estados Unidos puede implicar un nicho de mercado que se abrirá con la reducción arancelaria contemplada por el acuerdo de libre comercio.

En el pasado, las altas tasas arancelarias han desalentado el intercambio de ciertos productos entre ambos países. De acuerdo con lo estipulado por el acuerdo de libre comercio, en el transcurso de los próximos 12 años todos los aranceles que recaigan sobre los productos transados entre las dos naciones serán eliminados; esto alentará fuertemente el comercio y abrirá nichos de mercado. Para efectos del presente análisis, los productos fueron clasificados en 99 categorías, según especificaciones de los dos primeros dígitos empleados en los códigos aduaneros internacionales (HTS-2).

La tabla siguiente muestra los potenciales nichos de mercado, además de la información utilizada para determinar la existencia de un nicho de mercado.

Los productos chilenos tienen una participación promedio de 0,32% en las importaciones estadounidenses. Cada una de las categorías de producto HTS-2 (nichos de mercado) que figuran en la tabla siguiente representa un grupo de exportaciones que exhiben cifras por debajo de ese promedio. En el mismo sentido, cada nicho que se identifica cae también por debajo de la participación de 17,33% que ostenta Estados Unidos como destino de las exportaciones chilenas. Esto demuestra que las categorías de producto de las tablas siguiente son más competitivas en mercados otros que el de Estados Unidos. Finalmente, los nichos identificados están sujetos a tasas arancelarias que van desde 1,89% a 26,02%, las más altas entre las categorías de productos.

Código aduanero (HTS-2)	Categoría de producto (nicho)	Participación de EE.UU. en exportaciones chilenas	Arancel pagado por Chile	Participación de Chile en importaciones estadounidenses
51	Lana y pelo de animales, incluyendo hilos y telas tejidas de hilos; hilo de pelo de caballo y telas tejidas	3,21%	26,02%	0,1942%
55	Fibras no-naturales, incluyendo hilos y telas tejidas	2,12%	13,06%	0,0286%
04	Productos lácteos, huevos de pájaros, miel natural, productos comestibles de origen animal	12,55%	12,86%	0,5388%
54	Filamentos no-naturales, incluyendo hilos y telas tejidas	0,07%	11,47%	0,0008%
64	Zapatos, polainas y semejante, partes de estos artículos	0,91%	8,26%	0,0008%
42	Artículos de cuero, alforjas y arnés; maletas, bolsos y semejantes	5,71%	7,89%	0,0007%
63	Artículos hechos de textiles; ropa usada y artículos textiles usados	0,96%	6,66%	0,0060%
58	Telas tejidas especiales, encaje, tapices, bordados	0,48%	6,87%	0,0082%
59	Telas de textiles cubiertos, laminados, etc; artículos de textiles para uso industrial	2,34%	4,25%	0,0179%
50	Seda, incluyendo hilos y telas tejidas	10,22%	4,76%	0,0412%
56	Relleno, fieltro y telas no-tejidas; hilos especiales, cables, cuerdas, cordeles y artículos hechos por éstos	0,21%	3,27%	0,0040%
52	Algodón, incluyendo hilos y telas tejidas	0,12%	1,89%	0,0000%

Una mirada a los productos hilados de lana y de pelo fino e hilados y tejidos de crin (código 51), permite entregar un buen ejemplo de un nicho potencial de mercado en Estados Unidos. Poco menos de 97% de estos productos chilenos se exporta a países distintos de Estados Unidos, y el total de las exportaciones chilenas suma cerca de US\$ 22 millones. La reducción de los aranceles estadounidenses sobre estos bienes -desde su tasa actual de 26,2%- a 0% abrirá el mercado para las exportaciones chilena.

Otros productos que forman parte de la lista mostrada más arriba y que Chile actualmente exporta al mundo, con ingresos por al menos US\$10 millones, son: algodón, US\$54 millones; fibras sintéticas, US\$19 millones; filamentos sintéticos, US\$14 millones.

Los nichos de mercado que forman parte de la tabla mencionada y que se abren gracias al plan de reducción arancelaria previsto por el TLC, otorgan a Chile la oportunidad de competir más eficientemente en lo que fuera anteriormente un mercado estadounidense de difícil acceso. Los nichos de mercado incluyen no sólo los productos textiles sino también productos lácteos, de cuero y zapatos. Es importante notar que estos productos tienen un mayor grado de manufactura que el que exhiben las exportaciones tradicionales a Estados Unidos. En la medida que esta situación se siga desarrollando, estos productos tendrán un fuerte impacto sobre la diversificación de las exportaciones y sobre el desarrollo económico del país. Puede que Chile todavía se encuentre lejos de dominar el mercado estadounidense de estos productos, pero el acuerdo de libre comercio dará a las empresas un mucho mejor acceso a éste que el que había antes. Los productores deberían comenzar a estudiar más profundamente estos sectores, de modo de identificar oportunidades concretas en función de los productos en sí y las condiciones necesarias para competir en el mercado de Estados Unidos.

## 11. Productos sujetos a los aranceles más altos

No obstante que, generalmente, los productos chilenos pagan aranceles bajos para ingresar a Estados Unidos, ciertos sectores están tradicionalmente sujetos a más altos impuestos. Los textiles y los productos lácteos chilenos que entraron a Estados Unidos dominaron la lista de aquellos productos chilenos que pagaron los diez aranceles más altos de 2001. En verdad, nueve de las tasas arancelarias más altas pagadas por productos chilenos afectaron a estas dos industrias, al igual que los 23 productos que figuraron en los lugares 11 al 33. Por lo tanto, y en la medida que las tasas arancelarias disminuyen con el transcurso de los años, el acuerdo de libre comercio trae consigo un alto potencial de desarrollo en relación con las exportaciones chilenas provenientes de estas industrias.

Actualmente, Chile paga aranceles lo suficientemente altos como para distorsionar el tipo de comercio que existe tanto en la industria láctea como en la textil. Sin embargo, hay una diferencia en cuanto al tipo de distorsión que se encontró: en relación con los productos lácteos, los líderes de mercado pagaron aranceles altos (con la frecuente única excepción de Canadá), mientras que en la industria textil los líderes del mercado tendieron a pagar aranceles mucho más bajos que Chile.

Descripción del producto y código HTS	Arancel pagado por Chile	CIF en dólares	Participación de Chile en importaciones estadounidenses	Competidor(es) principal(es)	Participación de competidor(es) principal(es) en importaciones estadounidenses	Arancel pagado por competidor(es) principal(es)
Preparaciones lácteas con más de 10% leche, extracto de malta (HTS 19019043)	82,08%	\$ 8.597	0,67%	Argentina	32,94%	60,27%
Leche y crema (no incluye leche condensada), concentrada, no sólida, endulzada (HTS 04029990)	54,01%	\$ 93.960	81,33%	Holanda	9,35%	40,79%
Maquinaria y partes misceláneas, primera vez que entra a EE.UU., que pertenece a una nave y cumpla con lo descrito por Aduanas de EE.UU. (HTS 98180007)	47,17%	\$ 130.878	0,16%	Singapur	28,47%	41,34%
Leche condensada, endulzada, en contenedores herméticos (HTS 04029945)	44,88%	\$ 1.328.386	33,69%	México	48,1%	6,5%
Camisetas, camisetas sin mangas, y artículos de ropa semejantes, de punto, de fibras fabricadas (HTS 61099010)	32,19%	\$ 7.596	0,0015%	México, Honduras	29,8% ; 23,3%	0,12% ; 0,65%
Blusas y camisas para mujeres y niñas, de punto, de fibras fabricadas (HTS 61062020)	31,20%	\$ 1.436	0,0005%	México	15,45%	0,62%
Pantalones y pantalones cortos para hombres y niños, de fibras sintéticas, con menos de 15% plumón, menos de 36% lana, no resistentes al agua (HTS 62034340)	28,03%	\$ 29.941	0,0035%	México, República Dominicana	27,7% ; 23,3%	0,23% ; 1,39%
Pantalones y pantalones cortos para mujeres y niñas, excepto los puntos, de fibras artificiales (HTS 62046925)	28,01%	\$ 6.648	0,0028%	China	15,28%	27,81%
Suéteres, <i>pullovers</i> y artículos semejantes, de punto, de fibras fabricadas (HTS 61103030)	27,98%	\$ 2.116	0,0001%	Hong Kong	16,91%	31,35%
Pantalones y pantalones cortos para mujeres y niñas, excepto los de punto, de fibras artificiales (HTS 62046335)	27,59%	\$ 9.929	0,0013%	México	16,12%	0,98%

Estados Unidos importa pequeñas cantidades de productos lácteos; durante 2001 el mercado de importaciones fue de US\$174 millones y la mayor parte de éstas se concentró en queso (US\$83 millones) y mantequilla (US\$44 millones). La pequeña cantidad de leche y crema (nata) que Estados Unidos importa permite a Chile gozar de una amplia participación de mercado en

varios productos específicos. Estas estadísticas de mercado también enfatizan la importancia de la producción interna de leche y crema en Estados Unidos, dada por una gran capacidad lechera y por la presencia de altas barreras arancelarias para el resto del mundo.

Chile tiene una participación sorprendentemente grande en los ingresos de leche concentrada y azucarada según descrito en la partida HTS 04029990 durante 2001, y presenta una participación de mercado de 81%, no obstante que sus exportaciones a Estados Unidos sumaron menos de US\$ 100.000. Chile logró esta posición dominante a pesar de pagar un arancel de 54%. De ahí que exista un claro potencial de crecimiento cuanto la condición de libre de arancel que establece el TLC se verifique para este producto.

De modo similar, durante 2001 Chile concentró casi 34% de las importaciones estadounidenses de leche condensada y azucarada según se describe en la partida HTS 04029945, no obstante estar sujeto a una tasa arancelaria de casi 45%. Chile obtuvo la segunda participación de mercado, después de México que, como miembro del NFTA, pagó un muy rebajado arancel de 6.5%. Por ende, éste también es un producto con gran potencial de crecimiento una vez que el TLC entre en vigencia. A mayor abundamiento, el mercado de importación estadounidense de este producto fue de aproximadamente US\$3 millones, un objetivo de buen tamaño para los exportadores chilenos.

El tercer tipo de producto lácteo en este análisis de los aranceles más altos, encabeza el listado con una tasa de 82%, la cual afecta a las preparaciones de sólidos lácteos como se describe en la partida HTS 19019043. Chile controla un muy pequeño porcentaje de este mercado que tiene altas tasas arancelarias para el ingreso de estos productos desde muchos países. Argentina, el líder, pagó 60% por concepto de arancel durante 2001. Las tasas arancelarias fueron similares para los principales 15 exportadores a Estados Unidos, encontrándose un máximo de 115% y un promedio de 62%. Chile obtendrá una muy importante ventaja sobre sus competidores cuando su tasa arancelaria baje a 0%.

En el sector textil, y en lo referido a productos que están obligados a pagar altas tasas arancelarias, una serie de naciones en vías de desarrollo lidera el mercado antes que Chile. Las estadísticas revelan que, por lo general, estos países, principalmente México y otros competidores latinoamericanos, enfrentan barreras arancelarias mucho menores gracias al NAFTA y a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Por ejemplo, en 2001 Chile envió hacia el Norte US\$ 29.941 –lo que representa 0,0035% del mercado estadounidense y el mayor valor CIF de los textiles estudiados aquí- en pantalones y pantalones cortos para hombres y chicos, de fibra sintética (HTS 62034340), y pagó una alta tasa de 28%, mientras que México y República Dominicana juntos proveyeron 50% de las importaciones de Estados Unidos, con una tasa arancelaria promedio de 1%. Un fenómeno similar ocurrió con las poleras y prendas similares (HTS 61099010), por las cuales Chile pagó 32% en aranceles, mientras que México y Honduras lideraron el mercado, enfrentando una barrera arancelaria extremadamente baja de un promedio de 0,4%. En cuanto a otros textiles, como los pantalones para mujeres y niñas (HTS 62046925) y suéteres (HTS 61103030), lideraron el mercado los países asiáticos, que pagaron aranceles similares a los de Chile; sin embargo, su ventaja competitiva podría provenir de condiciones superiores de producción y de una presencia ya establecida en el mercado estadounidense en relación con éstos y con otros productos similares. La reducción arancelaria a una tasa de 0% de la que gozará Chile, dará a los productores chilenos una gran ventaja respecto de los costos, lo que puede ayudarlos a competir más estrechamente con estos proveedores asiáticos.

El producto que pagó la tercera tasa arancelaria más alta durante 2001 corresponde a maquinaria, equipamiento y partes no descritas en otro lugar de los códigos de Aduanas de

Estados Unidos. Si bien esto no sigue el mismo patrón de comportamiento que el de los sectores lácteos y textiles, como se previno anteriormente, los bienes manufacturados de mayor valor agregado tienden a pagar tasas de ingreso a Estados Unidos más altas.

Puesto que se ha visto que hay un cierto patrón en cuanto a las tasas arancelarias que enfrentan los productos de las industrias lácteas y textiles, es útil examinar el tratamiento arancelario de categorías más generales de productos, de modo de ver si se puede generalizar. La industria láctea está cubierta por la partida HTS-4, números 0401 a 0406, y la industria textil, por la partida HTS-2 números 50 a 63. La sección 10 del presente estudio identifica varias de estas categorías como nichos de mercado para los productos chilenos, en cuanto entre en vigencia el acuerdo de libre comercio. La tabla que figura más abajo proporciona datos sobre las tasas arancelarias promedio que enfrentan estas amplias categorías de bienes, además de información acerca de la participación de Chile en los mercados pertinentes.

Categoría (HTS-4 o -2) y descripción	Arancel pagado por Chile o informado por USITC	CIF de Chile en dólares	Mercado de importación 2001 (CIF total en dólares)	Número de productos exportados desde Chile a EE.UU.
<b>Lácteos</b>		<b>\$5.138.328</b>	<b>\$174.146.562</b>	<b>3</b>
0401: Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante	\$0,34/litro	-	\$14.724.437	0
0402: Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante	15,17%	\$5.138.328	\$31.572.259	3
0403: Suero de mantequilla (de manteca), leche y nata (crema) cuajadas, yogur, kefir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao	No disponible	-	\$551.874	0
0404: Lactosuero, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante; productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra parte	Hasta 13%	-	\$578.621	0
0405: Mantequilla (manteca) y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar	No disponible	-	\$43.856.310	0
0406: Quesos y requesón	Hasta 10%	-	\$82.863.061	0

Categoría (HTS-4 o -2) y descripción	Arancel pagado por Chile o informado por USITC	CIF de Chile en dólares	Mercado de importación 2001 (CIF total en dólares)	Número de productos exportados desde Chile a EE.UU.
<b>Textiles</b>		<b>\$15.118.579</b>	<b>\$76.456.676.213</b>	<b>136</b>
50: Seda	4,76%	\$100.991	\$245.225.464	3
51: Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	26,02%	\$726.054	\$373.808.596	9
52: Algodón	1,89%	\$529	\$1.891.183.678	1
53: Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0,78%	\$92.173	\$152.916.045	5
54: Filamentos sintéticos o artificiales	11,47%	\$14.547	\$1.885.845.951	2
55: Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	13,06%	\$327.194	\$1.145.347.481	4
56: Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	3,27%	\$38.218	\$947.076.472	3
57: Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	1,94%	\$8.419	\$1.485.260.741	3
58: Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	6,87%	\$47.658	\$578.364.882	6
59: Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	4,25%	\$143.535	\$802.447.603	1
60: Tejidos de punto	No disponible	-	\$1.069.265.307	0
61: Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	8,61%	\$2.736.280	\$27.864.098.845	26
62: Prendas y complementos (accesorios), de vestir excepto los puntos	16,12%	\$10.573.969	\$32.873.428.077	60
63: Los demás artículos textiles confeccionadas; juegos; prendería y trapos	6,66%	\$309.012	\$5.142.407.071	13

Queda claro que es posible hacer una generalización respecto del patrón de aranceles altos para los bienes de estas industrias. El más fuerte efecto del TLC se sentirá posiblemente en la categoría de prendas y accesorios de vestir no tejidos (HTS 62), en la cual figuran 60 productos que fueron enviados a Estados Unidos durante 2001 con un arancel promedio de 16%. Pese a ello, el valor excedió los US\$10 millones, mientras México y los países del Caribe exportaron casi sin tener que pagar arancel alguno. La variedad de productos que forman parte de esta categoría y que fueron exportados por Chile a Estados Unidos durante 2001 demuestra una capacidad de producción y una habilidad para competir en Estados Unidos mucho más avanzadas que las relacionadas con otros productos textiles.

Un fuerte impulso para la industria chilena a partir del acuerdo de libre comercio se encuentra en aquellos productos y sectores que enfrentan particularmente altas tasas arancelarias, especialmente los lácteos y los textiles. En estos sectores el crecimiento beneficiaría específicamente a la economía chilena, debido a la naturaleza de estas dos industrias –ambas son sectores semi-manufactureros o manufactureros y agregan valor. Sin dudas, el acuerdo servirá de ayuda a los productos lácteos y textiles que sólo han conseguido una muy pequeña penetración del mercado estadounidense, ya sea al darles una muy significativa ventaja arancelaria de hasta 60% o al otorgar a los productores chilenos una bastante buena posibilidad de competir con países del Nafta y de Centroamérica que ya pagan bajos aranceles. El tratado de libre comercio proveerá oportunidades para muchos otros productos que pagan altos

aranceles, a la vez que, por vez primera, los productores chilenos serán capaces de competir sólo sobre la base de costo, calidad y de otros factores similares, y sin barreras arancelarias que distorsionan el comercio.