

Ana Fernández-Ardavín Martínez*
Inmaculada Hurtado Ocaña**

ANÁLISIS DEL ACUERDO COMERCIAL CON CHILE Y SUS REPERCUSIONES SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

Recientemente, se ha venido prestando una especial atención a los efectos comerciales del proceso de ampliación hacia el Este de Europa. Las repercusiones para la economía española de dicho proceso han sido ya analizadas. Sin embargo, la política comercial comunitaria no se ha paralizado, firmándose en los últimos años diversos acuerdos con terceros países, algunos de los cuales pueden suponer grandes avances para nuestra economía, al tratarse de países con los que existe una tradición histórica de comercio y ante los que presentamos claras ventajas comparativas. Este trabajo se centra exclusivamente en el acuerdo comercial firmado con Chile, para posteriormente analizar el comercio bilateral España-Chile, incluyendo el estudio de las ventajas/desventajas comparativas y el comercio intraindustrial entre ambos países, para poder de esta forma hacer una pequeña inferencia de los posibles beneficios (costes) que el proceso de desprotección comercial supondrá para ambos socios comerciales.

Palabras clave: política comercial común, comercio intraindustrial, acuerdos regionales, España, Chile, UE.
Clasificación JEL: F13, F36.

1. Introducción

El peso actual de la Unión Europea en la escena internacional ha sido posible, en gran medida, por la

consolidación y profundización de la política comercial comunitaria, tanto en el marco de las negociaciones multilaterales, asumiendo la liberalización del comercio y homogeneización de las normativas firmadas en las rondas y conferencias ministeriales de la OMC (en su momento el GATT), como por la firma de acuerdos con terceros países, que han permitido ampliar los mercados de exportación y suministro comunitarios.

* Departamento de Economía Aplicada e Historia Económica. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UNED.

** Departamento de Economía General. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad San Pablo-CEU.

El objetivo de este artículo es analizar el contenido del Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y la UE, cuya firma tuvo lugar a finales del año 2002. Posteriormente se estudia la estructura del comercio de ambos países para apuntar algunas conclusiones sobre los posibles avances que se pueden producir en el comercio exterior de España al iniciar nuevos procesos de diálogo con otras áreas geográficas, dado que el proceso de ampliación hacia el Este de Europa no traerá consigo grandes beneficios por esta vía.

El análisis de las relaciones bilaterales recientes de la Unión Europea se traduce en un cambio de orientación en los socios comerciales, desde la firma de Acuerdos Europeos hasta los recientes acuerdos con algunos países de América Latina. En este sentido, la ampliación hacia el Este de Europa puede llegar a producir una intensificación de las relaciones comerciales con los países del centro europeo, pudiendo relegar a un segundo plano a países periféricos como España o Portugal, cuyas ventajas en los mercados de los países de la ampliación no son tan favorables. Por este motivo, puede ser interesante que los nuevos acuerdos se realicen con socios en los que las perspectivas de crecimiento sean claras y frente a los cuales podamos desarrollar nuestras ventajas comparativas.

Tradicionalmente, el proceso de desprotección arancelaria entre dos países, acordado de forma mutua, ha tenido como causa y consecuencia un crecimiento del volumen de comercio entre ambos. De esta forma, los sucesivos acuerdos firmados por la Comunidad Europea con terceros países han permitido que el comercio comunitario crezca a gran velocidad. Acuerdos que han ido desde los más ambiciosos en materia de desarme arancelario hasta los meramente de cooperación al desarrollo y que han abarcando a casi todo el continente europeo, parte de América Latina y el Caribe y África (Cuadro 1).

Hay que destacar que el acuerdo UE-Chile por tratarse del acuerdo más ambicioso de los firmados por la Unión Europea hasta la fecha, y por no tratarse de un acuerdo exclusivamente comercial, se constituye en un ejemplo que se puede seguir a la hora de firmar nuevos acuerdos, especialmente con países latinoamericanos.

Así, por ejemplo, las negociaciones que se están llevando a cabo con MERCOSUR, aunque presentan importantes diferencias, entre otras, el tratarse de una unión aduanera incompleta, lo que dificulta las negociaciones, muestran ciertas similitudes con este acuerdo que sería importante saber aprovechar. Efectivamente, el objetivo recíproco de la UE y de MERCOSUR es lograr un acuerdo de asociación económica con un fuerte componente de cooperación y de diálogo político. Por ello, la agenda de negociaciones incluye el diálogo político, la cooperación económica, la cooperación social y cultura, la cooperación financiera y técnica y el comercio.

El artículo se inicia con la descripción de la política comercial chilena de los últimos años y los problemas fundamentales de su comercio exterior, lo que nos permite entender el interés para este país de la conclusión de la firma de un acuerdo comercial con la Unión Europea como eje de expansión de su economía.

En segundo lugar, se analiza detalladamente el Acuerdo firmado en noviembre de 2002 entre ambos socios comerciales. El desarme arancelario pactado, que entró en vigor en febrero de 2003 permite un acceso más liberalizado para los productos chilenos, convirtiéndose en el Acuerdo más ambicioso e innovador de los hasta ahora firmados por la Comunidad.

A continuación, se estudian las relaciones comerciales mantenidas por ambos agentes, centrándonos en el caso concreto de España, desde la década de los noventa hasta la actualidad. Se detallan los principales socios comerciales de ambos y los capítulos arancelarios con mayor peso en el comercio, de esta forma se podrá representar la posición de las ventajas (desventajas) comparativas para cada uno de ellos, y el posicionamiento del comercio en su vertiente más interindustrial, aunque haciendo referencia a aquellas partidas que han mostrado altos índices de comercio intraindustrial.

Para finalizar, se hace un resumen de las principales conclusiones que se pueden extraer una vez contrastados los productos que experimentan mayor liberalización del comercio con el acuerdo y las posibles repercusiones que tendrá para el comercio bilateral entre Chile y España.

CUADRO 1

**ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR LA CE COMPATIBLES
CON LA NORMATIVA OMC (ART. XXIV DEL GATT)**

Países	Fecha de entrada en vigor	Tipo de acuerdo	
Suiza y Liechtenstein	01/01/1973	Acuerdo de Libre Comercio (Espacio Económico Europeo desde 01/01/1994)	
Islandia	01/04/1973		
Noruega	01/07/1973		
Rumanía	01/05/1993	Acuerdo Europeo	
Rep. Checa	01/03/1992		
Hungría	01/03/1992		
Polonia	01/03/1992		
Eslovaquia	01/03/1992		
Rumanía	01/05/1993		
Bulgaria	31/12/1993		
Estonia	01/01/1995		
Letonia	01/01/1995		
Lituania	01/01/1995		
Eslovenia	01/01/1997	Acuerdo de Libre Comercio	
Islas Feroe (Dinamarca)	01/01/1997		
México	01/07/2000		
Chile	18/11/2002		
Argelia	01/07/1976		Acuerdo de Cooperación
Egipto	01/07/1977		
Líbano	01/07/1977		
Siria	01/07/1977		
Territorios de ultramar	01/01/1971		Acuerdo de Asociación
Autoridad palestina	01/07/1997		
Egipto	01/06/2004		
Jordania	01/05/2002		
Líbano	01/03/2003		
Túnez	01/03/1998		
Marruecos	01/03/2000		
Israel	01/06/2000		
Ex Yugoslavia, Rep. Macedonia	01/06/2001	Acuerdo interino sobre comercio y asuntos relativos al comercio	
Croacia	01/03/2002		
Sudáfrica	01/01/2000	Acuerdo sobre Comercio, Desarrollo y Cooperación	

FUENTE: EUROPEAN COMMISSION (2004), «EC Regional Trade Agreements», Directorate General Trade, junio.

2. La política comercial de Chile

En muchos aspectos se puede considerar que la reciente historia económica de Chile le convierte en un ejemplo de éxito para el resto de economías latinoamericanas. Sin embargo, una de las importantes debilidades de la economía chilena continúa siendo su fuerte dependencia del comercio exterior. A esto se vienen a añadir dos problemas específicos de las exportaciones chilenas. En primer lugar, la mayor parte de las exportaciones chilenas pertenecen a sectores con un crecimiento inferior al del comercio mundial; por lo tanto, las fases de recuperación del comercio internacional tienen un efecto menos importante sobre las exportaciones de este país. En segundo lugar, estos sectores tienen que hacer frente a una creciente competencia internacional, especialmente los sectores de la pesca o de la celulosa en los que Chile ya ha explotado la mejor parte de sus recursos.

Desde el punto de vista del sector exterior, la economía chilena se ha caracterizado desde la década de los noventa por su creciente apertura al exterior, y por el importante papel que han jugado las exportaciones como motor de arrastre, así podemos comprobar cómo entre 1994 y 2001, el PIB creció a 4,8 por 100 anual y las exportaciones lo hicieron al 8,9 por 100 anual.

Los principales problemas del sector exterior chileno son su fuerte dependencia del cobre y el bajo valor añadido de sus exportaciones. Chile es el principal exportador mundial de cobre y el resto de exportaciones se concentran en el sector hortofrutícola, forestales y de harina de pescado. Las importaciones están concentradas sobre todo en los bienes intermedios que representan el 60 por 100 de sus importaciones, mientras que los bienes de capital y de consumo se reparten a partes iguales el resto de las importaciones.

El origen fundamental de las importaciones chilenas es la propia América Latina, seguida de la UE (17 por 100), Asia (16 por 100) en donde China y Estados Unidos han ido adquiriendo cada vez mayor protagonismo.

En el comercio regional la mayor parte se la lleva MERCOSUR con una cuota del 27 por 100 como suministrador de la economía chilena, en este caso por la importancia de los envíos argentinos. En el caso de la Unión Europea, por orden de importancia se sitúan Alemania, Francia y España.

Tanto la evolución macroeconómica de Chile, como su estructura de comercio, muestran que es necesario iniciar una segunda fase exportadora, caracterizada por una diversificación hacia actividades de mayor valor añadido y mayor aportación tecnológica. La actual política comercial chilena de apertura de nuevos mercados a través de la firma de tratados de libre comercio debería ir en esta dirección. El tratado firmado con la UE que supone el fin del escalonamiento es sin duda uno de los objetivos prioritarios de las autoridades chilenas ¹.

Como se desprende de lo expuesto anteriormente, Chile ha hecho, desde los años sesenta, un notable esfuerzo para insertarse en la economía mundial, en gran medida a través de su política comercial.

Desde los años setenta en que se reformó la política comercial chilena los ejes primordiales de la misma han sido dos: por un lado, el establecimiento de una tarifa uniforme ² y, por otro, el establecimiento de bandas de precios para determinados productos ³.

En los últimos años, sin dejar de profundizar en las vías anteriores, estas medidas se han visto reforzadas por una política de «regionalismo aditivo». Chile ha intensificado las negociaciones bilaterales y regionales logrando firmar numerosos acuerdos comerciales, además, ha establecido períodos de salvaguardia inferiores

¹ Se denomina escalonamiento arancelario a una estructura de aranceles que penaliza de forma progresiva a los productos que incorporan mayor valor añadido. Esta estrategia ha sido una práctica habitual dentro de la política comercial europea, generando una alteración de las ventajas comparativas de sus socios comerciales.

² La tarifa uniforme se situaba en el 8 por 100 y en 2003 se redujo al 6 por 100.

³ En 1982 se empezó estableciendo una banda para el trigo y el azúcar y, posteriormente, se fueron ampliando a otros productos.

CUADRO 2

ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES FIRMADOS POR CHILE

Países	Tipo de acuerdo	Firma	Entrada en vigor
Corea del Sur	TLC	15-II-2003	1-IV-2004
Unión Europea	Acuerdo de Asociación Política y Comercial (TLC)	18-IX-2002	1-II-2003
<i>EFTA:</i>			
Islandia ¹			
Liechstentein	TLC	26-VI-2003	1-II-2004
Noruega			
Suiza			
<i>MERCOSUR:</i>			
Argentina			
Brasil	ACE n.º 35	25-VI-1996	1-X-1996
Paraguay			
Uruguay			
Canadá	TLC	5-XII-1996	5-VII-1997
<i>Centroamérica:</i>			
Costa Rica			
El Salvador			
Guatemala			
Honduras			
Nicaragua			
Bolivia	ACE para un Espacio Económico Ampliado n.º 22	6-IV-1993	1-VII-1993
Colombia	ACE para un Espacio Económico Ampliado n.º 24	6-XII-1993	1-I-1994
Cuba	Acuerdo de Alcance Parcial	21-VIII-1998	Pendiente
Ecuador	ACE para un Espacio Económico Ampliado n.º 32	20-XII-1994	1-I-1995
Estados Unidos	TLC	6-VI-2003	1-I-2004
Guatemala	TLC	18-X-1999	Pendiente
México ²	TLC	1-X-1998	1-VIII-1999
Perú	ACE para un Espacio Económico Ampliado n.º 38	22-VI-1998	1-VII-1998
Venezuela	ACE para un Espacio Económico Ampliado n.º 23	2-IV-1993	1-VII-1993

¹ Acuerdo complementario sobre comercio de bienes agrícolas (Fecha de firma: 26-VI-2003).

² Previamente se había firmado el ACE n.º 41 el 22-IX-1991, con entrada en vigor el 1-I-1992.

ACE: Acuerdo de Complementación Económica.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

FUENTE: Elaboración propia. Información de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (DIRECON) y el Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) de la Organización de los Estados Americanos (OEA).

a los permitidos por la OMC como complemento de este tipo de actuaciones⁴ (Cuadro 2).

Adicionalmente, Chile participa en los Acuerdos de carácter multilateral mantenidos en el seno de la OMC, y en los Acuerdos de Ámbito Regional, en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) desde el 18 de agosto de 1980 y en la Asociación para la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) desde 12 de noviembre de 1994.

⁴ El período de salvaguardia máximo permitido por la OMC es de cuatro años, mientras que el chileno es de un año renovable una vez.

Actualmente, la política comercial chilena continúa siendo muy activa y además de las bien conocidas negociaciones en el seno del ALCA hay que destacar las negociaciones en curso con China, India y Nueva Zelanda y Singapur. El acercamiento con China se inicia en 2001 con el fin de establecer nuevos acuerdos comerciales. Además se identifican áreas ⁵ en las que se considera que una negociación bilateral puede ser más efectiva y rápida que las gestadas en la OMC. Por otro lado, en 2003 Chile recibió una propuesta de la India para negociar un acuerdo parcial que incluyera la desgravación arancelaria, las reglas de origen, los procedimientos aduaneros y las salvaguardias. La estructura de comercio de ambos países es complementaria y flexible, aunque las negociaciones pueden ser muy complicadas en sectores como la industria farmacéutica, la industria textil o los plásticos. Por último, cabe citar las negociaciones con Nueva Zelanda y Singapur iniciadas en octubre de 2000, inicialmente para lograr un acuerdo de libre comercio trilateral. Sin embargo, la fuerte oposición del sector agrícola chileno y sobre todo del sector lácteo hizo reconducir las negociaciones hacia un Acuerdo de Asociación Económica Estratégica con énfasis en aspectos de cooperación comercial y tecnológica. Las negociaciones interrumpidas como consecuencia de este enfrentamiento se retomaron en agosto de 2004. Este conjunto de acuerdos y procesos de liberalización comercial dan una idea de la clara tendencia hacia un mayor grado de integración en la escena internacional, no sólo en el ámbito de su propio continente, sino también en el resto de áreas.

3. El Acuerdo de Asociación UE-Chile

Tradicionalmente, la UE no había desarrollado importantes relaciones comerciales ni financieras con

⁵ Estas áreas son los aranceles agrícolas, los aranceles de alimentos procesados, los servicios, los servicios financieros y la resolución de controversias.

CUADRO 3

COBERTURA DEL ACUERDO CHILE-UE

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| • Acceso a mercados | • Inversiones (establecimiento) |
| • Procedimientos aduaneros | • Vinos y licores |
| • Reglas de origen | • Política de competencia |
| • Sanitarios y fitosanitarios | • Defensa comercial |
| • Normas técnicas y estándares | • Propiedad intelectual |
| • Servicios | • Compras públicas |
| • Servicios financieros | • Solución de controversias |
| | • Transparencia |

América Latina y, hubo que esperar a la incorporación de España a la CE para que se intensificarán. España, debido a su vinculación histórica y cultural con América Latina, siempre ha mantenido relaciones comerciales y financieras con el conjunto del área, aunque éstas hayan estado sujetas a importantes fluctuaciones entre otros motivos por las cambiantes relaciones políticas. A partir de 1970, la evolución coincidente de ambas regiones ha intensificado las relaciones comerciales y ha generado importantes flujos de inversión. Además, en los últimos años el nuevo regionalismo ha cobrado gran importancia en todos los países del Cono Sur, con la creación de áreas de libre comercio recíprocas con otros países o con bloques comerciales. Es el caso de MERCOSUR, Chile y México que están firmando los llamados acuerdos de cuarta generación, en los que se introduce la liberalización comercial recíproca.

El Acuerdo de Asociación de Chile con la Unión Europea es el más extenso y profundo firmado tanto por la UE como por Chile, y debe ser un instrumento fundamental para ampliar y profundizar las relaciones recíprocas. Con él, ambas partes pretenden, entre otros aspectos, liberalizar progresivamente su comercio bilateral. Sin embargo, no es éste su único ni prioritario ámbito. Se trata de un acuerdo moderno y de amplia cobertura que supera los aspectos comerciales como se muestra en el Cuadro 3.

El Acuerdo se basa en la reciprocidad y busca fortalecer las relaciones bilaterales en un amplio espectro. Por ello, se ha fundamentado sobre tres pilares: político, económico y de cooperación. En el primero de ellos se busca establecer un diálogo político con el fin de cooperar en los aspectos en los que existe un interés recíproco, aunque cada país mantiene su esfera de decisión independiente. Con este fin se crean diferentes instituciones enfocadas a lograr un acercamiento político.

Otro aspecto, que es interesante destacar, es el de la cooperación, en él se buscará afianzar el proceso ya iniciado en Florencia en 1996. Además, se trata de establecer una cooperación de amplio espectro abarcando no sólo la cooperación económica, sino también en materias como la ciencia, la tecnología, la sociedad de la información, la cultura o la educación. Por otro lado, se busca colaborar en el ámbito de la reforma del Estado y de la Administración pública.

En cuanto a la cobertura del Acuerdo, tal y como se recoge en el Cuadro 3, ésta excede ampliamente lo que es el comercio de mercancías. En este sentido, hay que destacar sobre todo la liberalización del comercio de servicios, para lo cual se han elaborado dos listas de compromisos específicos en esta materia. Se plantea la liberalización recíproca y progresiva de los servicios en general con tratamiento específico para las telecomunicaciones, transportes marítimos internacionales y servicios financieros. Es importante destacar que el Acuerdo también contempla todas las materias referentes a disciplina comercial como son, entre otras, las normas de origen, las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, o las medidas antidumping. En algunos de estos aspectos se ratifican los acuerdos adquiridos con la OMC y en otros se va un poco más allá.

El impacto que tendrá el acuerdo en los dos países firmantes será muy amplio excediendo el ámbito comercial y de inversión, especialmente teniendo en cuenta que se trata de economías complementarias y que una zona de libre comercio entre ambas generaría importantes ventajas recíprocas. Sin embargo, nos centraremos

exclusivamente en los aspectos comerciales para valorar posteriormente sus efectos.

El ALC entre la UE y Chile supone la creación de una zona de libre comercio compatible con la OMC. La Unión Europea es el principal mercado de las exportaciones chilenas, y la primera fuente de inversiones extranjeras. Hay que destacar además que las exportaciones chilenas en los últimos años han crecido más en aquellos países con los cuales se habían suscrito Acuerdos de Libre Comercio. En la misma línea, el incremento de las exportaciones chilenas hacia la Unión Europea tiene lugar en el contexto de consolidación del Sistema de Preferencias Generalizadas. Todo ello muestra la importancia que tiene para Chile la firma de un acuerdo comercial amplio y recíproco con la UE. Para la Unión Europea los beneficios se centran en la explotación de un mercado en crecimiento, con un amplio potencial, especialmente en los productos de mayor valor añadido y que incorporen mayor tecnología. Además, se espera que pueda servir de trampolín al resto de mercados americanos.

En el ámbito económico el acuerdo desarrolla todos los aspectos comerciales, con el objetivo de liberalizar el acceso a los mercados de forma recíproca. Para ello, se establece una zona de libre comercio con liberalización total de aranceles y medidas no arancelarias, de acuerdo con un calendario progresivo. Dicho calendario prevé que en el momento de entrar en vigor el acuerdo, en febrero de 2003, el 85 por 100 del total de las actuales exportaciones de Chile a la Unión Europea debía estar totalmente liberalizado. A partir del cuarto año la liberalización abarcaría el 96 por 100 de las mismas. Finalmente en un plazo de diez años se debería de completar la apertura total.

Es importante destacar que esta liberalización permite acabar con el escalonamiento ⁶ arancelario y, por

⁶ El escalonamiento arancelario en la UE incrementa los gravámenes en la mitad en que aumenta el valor agregado de los bienes, lo que modifica la estructura de ventajas comparativas.

CUADRO 4

APLICACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UE-CHILE A LOS PRODUCTOS INDUSTRIALES

<i>Productos industriales originarios de Chile</i>								
Productos	Febrero 2003	Enero 2004	Enero 2005	Enero 2006				
Categoría 0	100%							
Categoría 3	25%	50%	75%	100%				
<i>Productos industriales originarios de la CE</i>								
Productos	Febr. 2003	En. 2004	En. 2005	En. 2006	En. 2007	En. 2008	En. 2009	En. 2010
Categoría 0	100%							
Categoría 5	16,7%	33,3%	50%	66,7%	83,3%	100%		
Categoría 7	12,5%	25%	37,5%	50%	62,5%	75%	87,5%	100%

NOTA: * La categoría 0 representa aquellos productos liberalizados en el momento de la entrada en vigor del acuerdo, categoría 3 aquellos liberalizados tras período transitorio de 3 años, etcétera.

tanto, es previsible que la estructura del comercio entre los dos países se modifique al modificarse la estructura de ventajas comparativas. Es de esperar que las exportaciones chilenas de productos industriales y agroindustriales reciban un importante estímulo.

En cuanto a la apertura del mercado chileno, el 91 por 100 de las exportaciones europeas entrarán libremente a partir de la entrada en vigor del acuerdo. El resto de la liberalización se escalonará, en un plazo máximo de 10 años.

Industria

Es quizá dónde mayor complementariedad existe en las dos economías ya que el 90 por 100 de las exportaciones chilenas a la UE son *minerales y minerales transformados*, junto con *pasta de madera*, frente a unas exportaciones europeas fundamentalmente compuestas por bienes de equipo como *maquinaria mecánica; productos químicos y farmacéuticos; aparatos e instrumentos eléctricos y vehículos para carretera*.

Si a la importancia del mercado europeo como destino de los productos chilenos antes de la firma del acuerdo, le añadimos las perspectivas que supone el que el 99,8 por 100 de las exportaciones industriales chilenas acceden desde febrero de 2003 con arancel cero en el mercado de la Unión Europea nos hacemos una idea del impacto que puede tener la liberalización comercial para ambas partes. Dentro de los productos liberalizados desde el primer momento destacan el *metanol; los fertilizantes; la sal; la madera; papeles y cartones; textiles y confecciones; calzados y muebles de madera*, entre otros.

El resto de las exportaciones quedan sujetas a un calendario de desgravación a tres años, correspondientes a 942 partidas arancelarias⁷. Fundamentalmente en la ac-

⁷ Entre estos productos hay que citar *polímeros de propileno, cueros y pieles, tableros de fibra de madera, madera de contrachapado, papeles multicapas, lanas peinadas, ferromolibdeno, productos laminados de hierro, chapas, tubos y otras manufacturas de cobre, máquinas y aparatos para imprimir, partes de muebles y lápices*.

CUADRO 5

APLICACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UE-CHILE A LOS PRODUCTOS PESQUEROS

Productos	2/2003	1/2004	1/2005	1/2006	1/2007	1/2008	1/2009	1/2010	1/2011	1/2012	1/2013
Categoría 0	100										
Categoría 4	20	40	60	80	100						
Categoría 7	12,5	25	37,5	50	62,5	75	87	100			
Categoría 10	9	18	27	36	45	54	63	72	81	90	100

tualidad existe comercio en estas partidas para algunos *productos químicos y metales*, aunque podrían desarrollarse nuevas exportaciones.

Como se observa en los calendarios recíprocos, la apertura del mercado chileno es más progresiva.

De esta forma, los distintos productos deberán adaptarse a lo largo de períodos transitorios de distintas duraciones. A pesar de ello, el Acuerdo alcanza el mayor desarme logrado por la UE. Éste era uno de los aspectos prioritarios para la UE, y se espera que Chile pueda convertirse en una plataforma de exportación hacia otros mercados del Cono Sur. Otro aspecto importante es que el mercado europeo ya estaba prácticamente liberalizado por estar Chile dentro del Esquema de Preferencias Generalizadas y por el bajo gravamen al que están sometidas las materias primas en Europa⁸ sin reciprocidad.

Sector pesquero

Junto con el agrícola éste es el sector donde Chile tiene sus mayores ventajas comparativas. Por ello, para este país era fundamental la apertura del mercado europeo, teniendo en cuenta la fuerte protección de la Política Agrícola Común, que situaba al arancel europeo sensiblemente por encima del chileno.

El tema pesquero fue abordado en tres áreas distintas: desgravación arancelaria, reglas de origen y un protocolo relativo a inversiones. El 75 por 100 de las exportaciones de productos pesqueros se liberalizarán en dos fases⁹, el 35 por 100 desde la entrada en vigor del acuerdo y el otro 40 por 100 en un plazo de cuatro años. Del 25 por 100 restante, un 4 por 100 queda sujeto a una exención y el resto se liberalizará de acuerdo a un calendario máximo de diez años.

Los principales productos beneficiados son el *salmón y preparaciones de salmón, la merluza, los pescados congelados, filetes de pescados, centollos, langostinos, ostiones y pulpos, conservas de crustáceos y moluscos*. Además se establecen contingentes o cuotas arancelarias para determinados productos de origen chileno como la *merluza fresca, el salmón ahumado o las conservas de atún*.

Por su parte, la apertura del mercado europeo es total desde la fecha de entrada en vigor del acuerdo y se establecen las mismas cuotas que las aplicadas por Chile.

Agricultura y productos agrícolas transformados

El 47 por 100 de las exportaciones chilenas del sector agrícola se benefician de arancel cero desde 2003. Otro 42 por 100 se liberalizará de forma progresiva de acuerdo con un calendario a cuatro años.

⁸ Nótese que dado el esquema arancelario europeo los productos con mayor valor añadido soportan mayor arancel.

⁹ El gravamen promedio de sector en el mercado de la UE era del 13 por 100, antes de la firma del acuerdo.

CUADRO 6

APLICACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UE-CHILE A LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Productos	2/2003	1/2004	1/2005	1/2006	1/2007	1/2008	1/2009	1/2010	1/2011	1/2012	1/2013
Categoría 0	100										
Categoría 5	16,7	33,3	50	66,6	83,3	100					
Categoría 10	9	18	27	36	45	54	63	72	81	90	100

Para el sector *hortofrutícola* la liberalización se escalonó en cuatro años para el 85 por 100 del sector, destacando las *manzanas* que se desagravan desde la entrada en vigor del acuerdo junto con las *cebollas*, *espárragos frescos*, *pimentones*, *peras*, *ciruelas*, *paltas* y *frambuesas*.

En la agroindustria — en la que se incluyen congelados, deshidratados, concentrados, jugos y conservas — la mayor parte de los productos se liberalizarán en un plazo de cuatro años. El calendario de desarme queda como sigue para los productos originarios de Chile:

Hay que destacar que la categoría 4 engloba la mayor parte de los productos no liberalizados en el momento de la entrada en vigor del acuerdo, mientras que la categoría 10 representa una parte marginal, por lo tanto, el desarme es más rápido de lo que aparenta.

Por su lado, el desarme del mercado chileno para los productos comunitarios, aunque tiene el mismo plazo global, es decir, un período transitorio de diez años, es menos progresivo que el desarme europeo.

Es importante señalar que la inversión de cosechas, dado los diferentes hemisferios en los que se encuentran, supone que la apertura del mercado europeo no sea una gran amenaza para los productos nacionales.

Carnes y lácteos

En estos sectores especialmente sensibles para la UE se ha acordado el establecimiento de diferentes cuotas. Hay que destacar además, que en la mayoría de

los casos Chile no exporta a la UE, y así se trataría de sentar las bases para un comercio futuro.

En la *carne de bovino*, Chile ha obtenido una cuota arancelaria liberada de aranceles para 1.000 toneladas (15 por 100 producción local) con un incremento de 100 toneladas. En la actualidad Chile no exporta este producto. Para la *carne porcino*, se establece una cuota liberada de arancel de 3.500 toneladas (incremento anual de 350 toneladas), aunque hasta ahora las exportaciones chilenas eran incipientes, los aranceles eran muy altos, situándose entre el 10 y el 40 por 100. En cuanto a la *carne de aves*, la cuota liberada es de 7.250 toneladas con incremento anual de 725 toneladas. En el momento de la firma del acuerdo las exportaciones eran cercanas a 6.000 toneladas con aranceles del 20 y 32 por 100. La *carne ovino* tienen una cuota de 2.000 toneladas a lo que hay que sumar la cuota de 3.000 correspondiente al acuerdo con la OMC. La cuota anterior ya estaba prácticamente cubierta con lo cual se espera un crecimiento de las exportaciones especialmente teniendo en cuenta los aranceles vigentes hasta entonces que eran de entre el 70 y el 100 por 100.

En la cuota de *lácteos* se estableció una cuota recíproca de 1.500 toneladas de *quesos*, con un crecimiento anual de 75 toneladas. Las exportaciones eran hasta entonces inexistentes, con aranceles de alrededor del 70 por 100.

Vinos y licores

Conviene hacer una mención especial de este sector por tratarse de mercados muy diferentes en cuanto a

prácticas de producción y elaboración, así como en la comercialización dada la distinta concepción y clasificación de los vinos. Las exportaciones de estos productos son cercanas a los 300 millones de dólares y los aranceles de entre el 6 y el 8 por 100 que deberán ser eliminados de forma recíproca en un plazo de cuatro años. Además se ha logrado unificar criterios que pueden sentar las bases no solo para comerciar con Chile sino también para muchos otros países con los mismos conceptos que Chile.

4. Relaciones bilaterales entre España y Chile (1990-2004)

Desde la firma del Acta de Adhesión a las Comunidades Europeas, en junio de 1985, hasta el año 2004, las exportaciones e importaciones españolas han crecido a una tasa anual acumulativa del 9,8 por 100 y 10,6 por 100, respectivamente, con los consiguientes beneficios para el bienestar económico de España. El progresivo desarme arancelario llevado a cabo durante los años siguientes a la firma y la culminación del Mercado Interior, en 1993, permitió al exportador y, en general, al empresario español concentrar la mayor parte de su demanda y destino de la producción en los mercados europeos. A este hecho habría que añadir las ventajas que supone comerciar con países próximos, y que en gran medida son inversores directos en nuestro sistema productivo, generando un mayor flujo de comercio intraempresa a nivel comunitario.

La consecuencia de todo ello ha sido un aumento de la concentración geográfica de las exportaciones e importaciones con nuestros socios europeos. En concreto, el comercio intracomunitario ha pasado, de apenas superar el 50 por 100 de las exportaciones antes de la adhesión, a suponer algo más del 70 por 100, desde principios de los noventa. En el caso de las importaciones, el grado de concentración intracomunitaria también ha sido creciente aunque partiendo de unos niveles menores antes de la adhesión, con un 42,5 por 100, y estabilizándose en torno al 66 por 100 desde la década de los noventa. A pesar de que algunas zonas han perdido

cuota de mercado español, consecuencia de la desviación de comercio, se puede afirmar que en términos generales se ha producido un efecto de creación neta de comercio con los Estados miembros.

En el caso concreto de nuestro estudio, las relaciones bilaterales con los países de América Latina se han visto afectadas por este hecho. De esta forma, la participación de sus exportaciones e importaciones en el comercio español ha ido perdiendo importancia en los últimos catorce años. Las explicaciones no sólo las encontramos en la concentración del comercio comunitario (y, en concreto, español) en el mercado europeo, sino que además el período analizado ha estado muy marcado por la crisis financiera de finales de los noventa, y que afectaron directamente a dichos países ¹⁰.

Las relaciones comerciales bilaterales entre España y Chile han estado marcadas por un incremento de los intercambios entre 1990 y 2004. Tanto las exportaciones como las importaciones han mantenido un ritmo de crecimiento acumulativo del 9,2 por 100 y del 8,5 por 100, respectivamente. Sin embargo, la evolución no ha sido homogénea en estos años. A partir de 1994, el saldo comercial entre España y Chile cambia de signo arrojando un superávit que alcanza su máximo en 1997 con una tasa de cobertura de 179,4 por 100 ¹¹ reduciéndose progresivamente desde entonces hasta que en 2004 apenas superó el 56 por 100.

Esta intensificación del comercio no ha ido asociada a una mayor participación de las exportaciones e importaciones con Chile en el total de comercio español, que se sitúan en promedio en el 0,4 por 100 y 0,3 por 100, respectivamente. La causa se encuentra principalmente en la concentración geográfica del comercio exterior español en el área comunitaria (y más recientemente, en la

¹⁰ Sobre todo, aquellos con los que la Unión Europea está negociando la firma de acuerdos de libre comercio, como es el caso de los dos mayores países de Mercosur, Argentina y Brasil.

¹¹ Hecho que viene a coincidir con años de fuerte expansión económica en Chile y de excesiva apreciación de su tipo de cambio real, según datos del Banco Central y el Instituto Nacional de Estadística de Chile.

CUADRO 7
PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA
(En %)

Año	Argentina		Brasil		Paraguay		Uruguay		México		Chile	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
1990	0,39	0,62	0,42	1,29	0,02	0,13	0,06	0,03	1,36	1,81	0,36	0,44
1991	0,55	0,81	0,34	1,18	0,02	0,07	0,08	0,03	1,36	1,67	0,35	0,55
1992	0,86	0,76	0,31	1,12	0,02	0,03	0,10	0,04	1,70	1,55	0,42	0,56
1993	1,12	0,81	0,44	1,05	0,02	0,09	0,25	0,03	2,14	1,19	0,47	0,40
1994	1,30	0,72	0,51	0,94	0,02	0,04	0,28	0,03	1,96	0,96	0,52	0,33
1995	1,02	0,72	0,93	0,97	0,04	0,03	0,20	0,05	0,61	0,85	0,49	0,33
1996	1,34	0,69	0,97	0,87	0,03	0,01	0,18	0,04	0,54	0,80	0,53	0,27
1997	1,25	0,60	1,25	1,00	0,04	0,02	0,17	0,07	0,84	0,89	0,65	0,31
1998	1,14	0,67	1,22	0,91	0,04	0,02	0,15	0,05	1,07	0,64	0,53	0,27
1999	0,86	0,73	1,05	0,87	0,04	0,02	0,13	0,06	1,07	0,63	0,34	0,24
2000	0,76	0,70	1,01	0,78	0,02	0,04	0,12	0,05	1,22	0,10	0,37	0,31
2001	0,58	0,78	1,06	0,81	0,02	0,04	0,11	0,06	1,54	0,91	0,38	0,27
2004	0,30	0,69	0,74	0,92	0,01	0,01	0,04	0,05	1,56	0,85	0,29	0,36

FUENTE: Elaboración propia. Datos EUROSTAT (2005), Base de datos COMEXT.

zona euro), como ya hemos comentado con anterioridad. Si comparamos esta situación con otros países de América Latina nos encontramos con una trayectoria, en algunos casos, muy similar. En el Cuadro 7 observamos cómo de los países iberoamericanos involucrados en acuerdos de integración con la Unión Europea ¹², tan sólo Brasil y México han incrementado su participación en el total de exportaciones españolas, siendo Argentina, en cambio, la que más ha elevado el peso de sus ventas en nuestro mercado nacional ¹³.

¹² En el caso de MERCOSUR —Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay— la Comunidad sigue el proceso de negociación de creación de una zona de libre comercio, y se esperaba su conclusión para finales del presente año.

¹³ Este hecho viene a explicar la necesidad del mercado chileno de mejorar las relaciones comerciales con otros bloques, que le permitan impulsar su modelo de crecimiento, basado en las exportaciones y en la capacidad de atracción de inversión (especialmente, la inversión directa internacional). Como han explicado LANDERRETICHE, O., LANZAROTTI, M. Y OMINAMI, C. (2004): «El desarrollo económico de Chile en la encrucijada: o como las viejas controversias impiden abordar

Desde el punto de vista sectorial, el comercio bilateral entre España y Chile se caracteriza por su fuerte concentración en pocos sectores. Analizando las secciones arancelarias de la Nomenclatura Combinada, tan sólo 18 representan más del 80 por 100 de nuestras exportaciones al mercado chileno en 2004, y 11 suponen casi el 95 por 100 de nuestras importaciones (Cuadro 8).

Los principales sectores de *exportación* españoles al mercado chileno son: *reactores nucleares, máquinas y aparatos mecánicos; máquinas y material eléctrico; y vehículos automóviles y sus accesorios*. Estos tres capítulos arancelarios vienen a representar algo más del 40 por 100 del total en 2004. Asimismo, hay sectores como el de *aluminio y sus manufacturas o sal y azufre*, que a pesar de no tener un peso muy elevado en el total de ventas son los que más han crecido durante estos cator-

los nuevos problemas». *Revista FORO*, número 34, páginas 9-20, Fundación Chile 21 (abril 2004).

CUADRO 8

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE ESPAÑA Y CHILE
(% de participación en el total)

Participación de las principales secciones arancelarias en el total de exportaciones de España a Chile (%)

Cod.	Descripción	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004
	Participación de las secciones seleccionadas	61,07	75,58	76,53	76,81	74,49	72,47	73,34	81,75
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos . . .	23,63	26,69	34,07	20,50	18,00	15,45	18,31	17,46
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	7,03	5,17	7,08	14,99	16,74	8,13	8,87	14,28
87	Vehículos automóviles y demás vehículos terrestres y accesorios .	4,41	8,53	9,09	11,78	5,16	8,47	5,79	11,00
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	5,21	7,48	5,12	5,69	7,64	3,97	4,74	5,77
72	Fundición, hierro y acero.	2,48	4,19	1,74	2,39	2,39	4,18	4,23	5,00
40	Caucho y sus manufacturas	2,98	2,96	2,46	2,48	3,55	4,78	3,62	3,82
39	Plástico y sus manufacturas	4,13	3,32	2,45	2,65	2,94	3,39	3,80	3,51
49	Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas. .	4,15	4,40	3,05	3,82	4,07	4,58	4,72	2,89
48	Papel y cartón; y sus manufacturas	1,27	1,93	3,31	2,27	2,13	3,57	3,16	2,80
30	Productos farmacéuticos	0,36	0,50	0,53	0,52	0,70	0,94	1,42	2,06
38	Productos diversos de las industrias químicas	0,61	0,64	0,63	0,71	0,92	1,03	2,03	2,05
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía . . .	1,24	3,89	2,72	1,61	1,34	1,34	1,63	1,92
98	Conjuntos industriales.	0,84	2,34	1,09	2,00	1,37	4,11	2,89	1,85
31	Abonos	0,00	0,05	0,10	0,21	0,27	1,34	1,52	1,79
32	Extractos curtientes o tintóreos	0,74	1,26	0,94	0,84	1,05	1,27	1,55	1,69
33	Aceites esenciales y resinoides	1,30	1,40	1,07	1,67	1,21	1,62	1,64	1,66
94	Muebles	0,43	0,37	0,69	2,12	3,44	2,05	1,97	1,12
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	0,26	0,45	0,37	0,57	1,58	2,26	1,45	1,08
	(% 84 + 85 + 87)	35,07	40,38	50,24	47,27	39,90	32,04	32,97	42,75

Participación de las principales secciones arancelarias en el total de importaciones de España procedentes de Chile (%)

Cod.	Descripción	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004
	Participación de las secciones seleccionadas	93,69	94,33	92,62	93,75	92,85	87,98	90,87	94,66
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas.	21,42	25,58	33,29	34,50	19,85	24,45	11,19	21,23
74	Cobre y sus manufacturas.	6,63	8,08	8,98	6,39	16,50	9,69	10,07	20,59
3	Pescados, crustáceos y moluscos	42,11	27,86	26,41	22,26	19,01	14,02	21,48	14,97
8	Frutas y frutos comestibles	8,89	17,51	6,80	11,82	13,12	7,72	13,66	11,79
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas. . .	0,81	1,49	5,43	5,21	6,39	9,22	7,20	5,99
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	1,65	1,49	0,55	1,38	2,12	8,39	8,05	5,63
29	Productos químicos orgánicos	0,05	0,04	0,00	0,62	1,93	4,83	6,33	4,35
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos.	8,28	8,21	4,58	4,70	5,50	3,26	4,40	3,84
28	Productos químicos inorgánicos.	1,69	1,61	2,92	3,46	3,46	3,51	4,66	2,82
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	1,76	2,41	3,50	2,31	3,69	2,02	3,07	2,43
72	Fundición, hierro y acero.	0,40	0,06	0,15	1,09	1,27	0,88	0,76	1,01
	(% 26 + 74 + 3)	70,16	61,52	68,68	63,15	55,37	48,16	42,74	56,80

FUENTE: Elaboración propia. Datos EUROSTAT (2005), Base de Datos Comext.

CUADRO 9

**EVOLUCIÓN DEL SALDO COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES SECCIONES ARANCELARIAS
ENTRE ESPAÑA Y CHILE
(En miles de euros)***

Superávit español	1990	2004
Reactores Nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos.....	28.286	70.493
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.....	8.406	57.863
Vehículos automóviles terrestres, sus partes y accesorios.....	5.295	44.231
Manufacturas de fundición, de hierro y acero.....	6.256	23.607
Caucho y sus manufacturas.....	5.838	15.798
Déficit español	1990	2004
Minerales metalíferos, escorias y cenizas.....	-50.130	-155.462
Cobre y sus manufacturas.....	-15.454	-149.118
Pescados y crustáceos.....	-97.514	-108.249
Frutas y frutos comestibles.....	-20.810	-86.283
Pasta de madera o celulosa.....	-1.895	-43.842

NOTA: * Ordenados de mayor a menor, a partir de los valores de 2004.

FUENTE: EUROSTAT (2005), Base de Datos COMEXT.

ce años. Por el contrario, el que más ha reducido su participación en las exportaciones es el capítulo referido a *aviones y vehículos espaciales* que han pasado de representar un 13,1 por 100, a principios del período analizado, a tan sólo un 0,4 por 100 del total de exportaciones en 2004.

La caracterización de las exportaciones viene marcada por un amplio grupo de sectores de intensidad tecnológica alta y media alta y algunos productos intermedios del sector industrial de intensidad tecnológica media baja.

Desde el punto de vista de las *importaciones*, crecieron a una tasa acumulativa del 10,3 por 100 entre 1990 y 2004. Los capítulos arancelarios con mayor peso en el total de compras realizadas a Chile se encuentran: *minerales metalíferos; cobre y sus manufacturas; y pescados y crustáceos*, representando más del 56 por 100 del total de importaciones, aunque cabe señalar la pérdida de mercado de esta última partida durante el período analizado, dado que a principios de los noventa, representaba más del 40 por

100 del total quedando reducida a manos del 15 por 100 en 2004. Los datos nos muestran una clara especialización de Chile en sectores intensivos en tecnología media-baja y baja, sin embargo, es de señalar la creciente importancia que han cobrado sectores como *productos químicos orgánicos y productos químicos inorgánicos*, que han crecido a una tasa anual acumulativa del 48,15 por 100 y 15,85 por 100, respectivamente, en estos años.

Con todo lo dicho, se puede afirmar que lo más destacado de este comercio no sólo es el aumento del valor de los productos comerciados, sino también la transformación de dichos capítulos arancelarios en su posición en el *saldo comercial* bilateral. En este sentido, la transformación de los cinco sectores con un saldo positivo y negativo mayor, en 1990 y en 2004, son, como aparecen en el Cuadro 9, los de mayor intensidad tecnológica (en el caso de los saldos con superávit para España, sobre todo en los tres sectores con un superávit más elevado) y los de menor intensidad tecnológica (para los deficitarios de nuestra economía).

Este análisis sectorial del comercio exterior entre España y Chile debe completarse con dos indicadores más: el índice de ventajas comparativas reveladas y el índice de comercio intraindustrial¹⁴. Con este estudio podemos llegar a comprender si la firma del Acuerdo puede llegar a beneficiar en mayor o menor medida a un país como el nuestro dada la especialización productiva y qué tipo de productos serán los que participen más de dichas relaciones comerciales.

Los datos se han obtenido de la base de datos COMEXT, elaborada por Eurostat, en miles de euros, para el comercio extracomunitario de España con Chile entre 1990 y 2004, lo que nos permite hacer una comparación de la posición de mayor ventaja y desventaja de determinados sectores, para ambos países¹⁵.

Como se observa en el Cuadro 7, los sectores que presentan mayores ventajas para el comercio de España son los de: *Pólvora y explosivos; extractos curtientes; jabones; instrumentos y aparatos ópticos; maquinaria y material eléctrico*. Frente a ellos se sitúan las ramas de actividad con mayores desventajas para nuestro país, como son las de: *Frutas; cobre; hortalizas; pescados y crustáceos; preparados de carne alimenticios*. Por su parte, los capítulos arancelarios que cambian de posición, pasando de desventajas a ventajas comparativas para España son los de: *Preparados alimenticios; Lana; Objetos de arte y colección; Papel y cartón y Plan-tas*. Aquellos que empeoran la posición acabando el período con desventaja comparativa son: *Manufacturas de*

piedra y yeso y productos químicos orgánicos e inorgánicos.

Por otro lado, el análisis del comercio intraindustrial nos muestra qué tipo de intercambios se están produciendo entre los dos países, para así comprender si realmente se enmarcan dentro de las corrientes más avanzadas, y en las que están implicados los países con mayores niveles de desarrollo, o dentro de las corrientes tradicionales del comercio interindustrial, donde cada país exporta aquellos bienes donde la dotación factorial es más determinante. En este sentido, la firma del acuerdo comercial y la consiguiente liberalización del comercio entre las dos partes pueden mostrar si se puede llegar a dar una mayor especialización intraindustrial y una mayor convergencia entre los patrones de exportaciones de España y Chile¹⁶.

El análisis realizado muestra los escasos niveles de comercio intraindustrial entre España y Chile al nivel de desagregación mínimo a 4 dígitos, pasando del 2,3 por 100 en 1990 a un 5,2 por 100 en 2004. Sin embargo, aunque el análisis global nos indica que las relaciones comerciales entre España y Chile no se caracterizan por la existencia de comercio intraindustrial a nivel sectorial. Si analizamos los datos del comercio intraindustrial entre 1990 y 2004, con un grado de desagregación 2 (4 dígitos de la Nomenclatura Combinada), observamos que ha aumentado el número de partidas arancelarias que tienen un índice elevado y que el total comercializado por estas partidas también ha crecido en estos catorce años.

¹⁴ El índice de ventajas comparativas reveladas se construye a partir de la formulación tradicional expresada como

$$IVCR_i = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

Donde:

X_{ij} = exportaciones bilaterales j de España a Chile del sector i

M_{ij} = importaciones bilaterales j de España procedentes de Chile del sector i

¹⁵ En este sentido, los resultados nos indican que un signo positivo y cercano a 100, representa una mayor ventaja para España, y un signo negativo y próximo a -100, supone una mayor ventaja para Chile en dicho sector.

¹⁶ Para ello se ha utilizado el Índice de Grubel y Lloyd en su versión original y ajustada. La formulación seguida para la obtención del índice de comercio intraindustrial es la expresada a continuación

$$ICII_j = 1 - \frac{\sum |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum (X_{ij} + M_{ij})}$$

$$ICII \text{ ajustado}_j = \frac{\sum (X_{ij} + M_{ij}) - \sum |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum (X_{ij} + M_{ij}) - \sum |X_{ij} - M_{ij}|}$$

Donde:

X_{ij} = exportaciones de las partidas arancelarias i de j (España a Chile)

M_{ij} = importaciones de las partidas arancelarias i de j (España procedentes de Chile)

CUADRO 10

VARIACIÓN EN LA POSICIÓN DE LAS SECCIONES ARANCELARIAS SEGÚN EL ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS ENTRE ESPAÑA Y CHILE ENTRE 1990 Y 2002

	Aumenta	Disminuye	Cambia de posición
	Desventaja ⇒ Ventaja		
Ventaja	Productos cerámicos Caucho y sus manufacturas Manufacturas del metal Pólvora y explosivos Prendas de vestir Aluminio y sus manufacturas Manufacturas de fundición y hierro Extractos curtientes y tintóreos Juguetes Jabones Instrumentos y aparatos ópticos Maquinaria y material eléctrico Productos editoriales Reactores nucleares Productos de las industrias químicas Vehículos automóbiles Corcho y sus manufacturas Aceites esenciales Vidrio y sus manufacturas Muebles	Otros artículos textiles confeccionados Conjuntos industriales Plásticos y sus manufacturas Materias albuminóideas Aeronaves y vehículos espaciales Barcos	Preparaciones alimenticias Lana Objetos de arte y colección Papel y cartón Plantas y productos floricultura
	Ventaja ⇒ Desventaja		
Desventaja	Bebidas, líquidos alcohólicos Preparados de carne y pescado Pescados y crustáceos Hortalizas Cobre y sus manufacturas Frutas Cereales	Gomas y resinas Café, té y yerba mate Semillas y frutos oleaginosos Residuos de las industrias alimentarias Madera y sus manufacturas	Manufacturas de piedra, yeso y cementos Productos químicos orgánicos Productos químicos inorgánicos

FUENTE: Elaboración propia.

Tomando como límite aquellas partidas arancelarias con un índice de comercio intraindustrial superior al 70 por 100 (a nivel 2), se observa que el número de partidas afectadas aumenta, entre 1990 y 2004, pasando de 13 a 21, y que en valor de lo comercializado ha multiplicado por 6 las importaciones y por 8 las exportaciones (ver Anexo). Entre las partidas que mayor índice tienen en

2004 y cuyo valor de los intercambios es mayor, destacan: *Papel o cartón estucado; Tripas, vejigas y estómagos de animales; Partes de aeronaves o vehículos espaciales; Placas, láminas, hojas y tiras de plástico no celular; y Motores y generadores eléctricos.*

A partir de lo expuesto, se puede confirmar las positivas perspectivas de futuro que esperan al comercio bila-

teral entre España y Chile, dado que los productos que se ven más directamente implicados en el acuerdo, y con un grado de liberalización más rápida son también los que más se intercambian.

Los informes más recientes publicados sobre la materia indican el claro efecto beneficioso, especialmente para Chile, de la apertura de ambos mercados¹⁷. Todos ellos vienen a coincidir en que la repercusión más evidente ha sido el incremento del comercio entre ambos, y a ese mayor volumen de comercio se añade la mayor diversificación de los bienes comerciados. El mayor desarme concedido por la Comunidad y su mayor celeridad, están permitiendo que los productos chilenos redirijan sus exportaciones a estos mercados. Cada vez son más las empresas que están llevando a cabo negocios en los Estados miembros, y uno de los que están cobrando mayor interés como destino de los productos chilenos es España.

5. Conclusiones

Los procesos de regionalización que se están llevando a cabo en los últimos años están dando muestras de las grandes ventajas que puede suponer para los países participantes en materia comercial. Éste es el caso del reciente Acuerdo de Libre Comercio firmado entre Chile y la Comunidad Europea cuyo resultado final ha sido el fortalecimiento de las relaciones políticas, comerciales, económicas y financieras entre ambos bloques. En concreto, desde el punto de vista comercial, los intercambios han aumentando —un 18 por 100 las exportaciones chilenas al mercado comunitario y un 12,4 por 100 las importaciones—, siendo Alemania, Italia, Francia y España los que más presencia han tenido en dicho comercio.

Otro factor importante a destacar es la mayor diversificación de los productos comerciados, aunque sigue habiendo un elevado grado de concentración de las exportaciones chilenas en el cobre, la tendencia empieza a romperse y se espera que a medida que las tarifas arancelarias vayan reduciéndose, puedan ir cobrando mayor protagonismo otros bienes, y mejore la posición competitiva del resto de las industrias.

Desde la perspectiva del comercio bilateral entre España y Chile, las consecuencias de la firma del Acuerdo de Libre Comercio son dobles: de un lado, el mayor crecimiento de las exportaciones chilenas frente a las importaciones, puede producir una progresiva creación de comercio, hecho que será más claro cuando se eliminen completamente los aranceles que están aún en vigor, y que traerá consigo una mejor reasignación de los factores. Pero no sólo las exportaciones chilenas van a crecer en los próximos años, España también puede mejorar sus relaciones comerciales con dicho país, permitiendo que mejore su cuota de mercado.

De otro lado, la estructura de desgravación arancelaria que se ha establecido permitirá unas importaciones cada vez más baratas para Chile, lo que tendrá efectos indirectos sobre su estructura productiva y comercial, haciendo que se diversifiquen más sus exportaciones.

Como hemos comprobado, si el comercio intraindustrial apenas es destacable a nivel global, si podemos afirmar que, puesto que el número de partidas afectadas y el total comerciado ha crecido en los doce años analizados, es de esperar que desde ahora dichas partidas arancelarias cobren cada vez mayor protagonismo.

A estos aspectos habría que añadir las repercusiones directas e indirectas que tendrán sobre el comercio los acuerdos alcanzados en materia de inversión, y que están comprendidos dentro del Acuerdo de Libre Comercio, dado que la mayor presencia de inversión directa española en Chile podrá permitir que se lleven a cabo mayores transacciones y que mejore la presencia de España en dicho mercado.

¹⁷ Tanto los informes publicados por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (DIRECON), como los de la Fundación Empresarial Comunidad Europea Chile (EuroChile), entre otras, coinciden en los beneficios que se han observado en los primeros meses de funcionamiento del acuerdo.

Referencias bibliográficas

- [1] ALCA (2003), *Base de datos Hemisférica*.
- [2] BANCO CENTRAL DE CHILE (2003): *Informe económico y financiero*. Santiago de Chile, 31 de diciembre.
- [3] CEPAL (2003): «Chile. Rasgos generales de la evolución reciente». *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2002-2003*. páginas 35-43.
- [4] DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (2001): «La inserción económica internacional de la Unión Europea y su relación con Chile». *Dirección de Estudios*, septiembre.
- [5] DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES (2004): «Aspectos destacados del primer año de vigencia del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea», Gobierno de Chile, enero.
- [6] EUROCHILE (2004): *Informe de comercio exterior. Chile-Unión Europea*. En <http://www.eurochile.cl>, 24 enero.
- [7] EUROCHILE (2004): *Beneficios micro y macroeconómicos para Chile, a la hora de entrar en vigencia el Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea*. En <http://www.eurochile.cl/pags/estadisticas/index.html>, 23 de marzo de 2004.
- [8] EUROPEAN COMMISSION (2004), «EC Regional Trade Agreements», Directorate General Trade, june.
- [9] EUROSTAT (2005), *Base de datos COMEXT*.
- [10] GARAY VERA, C. y HEREDIA VARGAS, R. (1998): «Chile frente al proceso de integración regional e internacional» *Revista de Historia, año 8, volumen 8*, páginas 137-146. Departamento de Ciencias Históricas y Sociales, Universidad de Concepción, Chile.
- [11] GRACÍA ANDÍA, A. B. y SABATÉ SORT, M. (2003): «La contribución ibérica a la creación de comercio comunitario», *Revista de Economía Aplicada*, número 33, volumen XI, páginas 121-137.
- [12] HARRISON, G. W.; RUTHERFORD, T. F. y TARR, D. G. (2003): *Chile's Regional Arrangements: The Importance of Market Access and Lowering the Tariff to Six Percent*. Central Bank of Chile, Working Paper número 238, noviembre.
- [13] LANDERRETICHE, O.; LANZAROTTI, M. y OMINAMI, C. (2004): «El desarrollo económico de Chile en la encrucijada: o cómo las viejas controversias impiden abordar los nuevos problemas». *Revista FORO*, número 34, páginas 9-20, Fundación Chile 21 (abril 2004).
- [14] MARTÍN, C.; HERCE, J. A.; SOSVILLA-RIVERO, S. y VELÁZQUEZ, F. J. (2002): «La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española», *Colección de Estudios Económicos de La Caixa*, número 27, Barcelona.
- [15] PORRAS, J. I. (2003): «La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político». *División de Comercio Internacional e Integración, Serie Comercio Internacional número 36*, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre.
- [16] SAAVEDRA RIVANO, N. (1997): «Chile y la integración regional» en SHOJI, N. y SMITH, P. H. (Coords.): *¿Cooperación o rivalidad?: Integración regional en las Américas y la Cuenca del Pacífico*. Capágina 6. Centro de Investigaciones para el Desarrollo, A.C., México.
- [17] SILVA, V. (2001): «Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa». *División de Integración y Comercio Internacional, Serie Comercio Internacional número 11*, CEPAL, Santiago de Chile, junio.
- [18] SUÁREZ BURGUET, C. y CUADROS RAMOS, A. (2003): «Los acuerdos de la Unión Europea con México y Chile: perspectivas y efectos sobre los flujos de comercio e inversión». *Información Comercial Española. Revista de Economía número 806*, abril, páginas 135-150.

ANEXO

**Partidas arancelarias con un índice de comercio intraindustrial superior al 70% entre España y Chile
(Nivel 2 de la nomenclatura combinada, en € y %)**

Código	Descripción (Nivel 2)	1990		ICII
		Importaciones	Exportaciones	
9015	Instrumentos y aparatos de geodesia, topografía, agrimensura, nivelación, fotogrametría, hidrografía, oceanografía, hidrología, meteorología o geofísica; telémetros (exc. las brújulas)	650	660	99,24
7009	Espejos de vidrio enmarcados o no, incl. los espejos retrovisores (exc. espejos de óptica de vidrio trabajado ópticamente y espejos de más de 100 años) . .	590	510	92,73
2003	Setas y demás hongos y trufas, preparados o conservados sin vinagre ni ácido acético	101.760	86.800	92,07
7604	Barras y perfiles, de aluminio, n.c.o.p.	1.110	920	90,64
4819	Cajas, sacos «bolsas», bolsitas, cucuruchos y demás envases de papel, cartón, guata de celulosa o napas de fibra de celulosa, n.c.o.p.; cartonajes en forma de recipientes rígidos de los tipos utilizados en oficinas, tiendas «carpas» o simil.	17.160	21.820	88,05
4802	Papel y cartón, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos, y papel y cartón para tarjetas o cintas para perforar, sin perforar, en bobinas «rollos» o en hojas de forma cuadrada o rectangular, de cualquier tamaño, así como el papel y cartón hechos a mano «hoja a hoja» (exc. papel prensa de la partida 4801 y papeles de la partida 4803).	594.190	462.540	87,54
1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado	69.800	50.500	83,96
6206	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas (exc. de punto y camisetas)	12.600	18.170	81,90
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas; sus partes.	1.820	1.260	81,82
3823	Ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado; alcoholes grasos industriales	245.490	160.050	78,93
8903	Yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o deporte; barcas «botes» de remo y canoas.	17.790	28.870	76,25
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico < 80 por 100 vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas (exc. preparaciones alcohólicas compuestas de los tipos utilizados para la elaboración de bebidas)	27.360	45.150	75,47
6912	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica distinta de la porcelana (exc. bañeras, bidés, fregaderos y aparatos fijos simil.; estatuillas y demás objetos de adorno; cántaros, bombonas y recipientes simil. de transporte o envasado; molinos de café y de especias con recipientes de cerámica y parte operante de metal)	26.540	44.850	74,35
	Total partidas arancelarias seleccionadas	1.116.860	922.100	84,84

ANEXO (continuación)

Partidas arancelarias con un índice de comercio intraindustrial superior al 70% entre España y Chile
(Nivel 2 de la nomenclatura combinada, en € y %)

Código	Descripción (Nivel 2)	2004		ICII
		Importaciones	Exportaciones	
4415	Cajones, cajas jaulas, tambores y envases simil., de madera; carretes para cables, de madera; paletas, paletas caja y demás plataformas para carga, de madera; cercos para paletas, de madera (exc. contenedores especialmente concebidos y equipados para uno o varios medios de transporte)	1.457	1.440	99,4
2505	Arenas naturales de cualquier clase, incl. coloreadas (exc. arenas auríferas y platiníferas, arenas de circón, de rutilo y de ilmenita, arenas monacíticas y arenas bituminosas o asfálticas).	80.800	82.047	99,2
4810	Papel y cartón estucados por una o las dos caras con caolín u otras sustancias inorgánicas, incl. con aglutinante, incl. coloreados o decorados en la superficie o impresos, en bobinas «rollos» o en hojas de forma cuadrada o rectangular de cualquier tamaño (exc. papel y cartón con cualquier otro estucado o recubrimiento).	2.379.018	2.316.135	98,7
0504	Tripas, vejigas y estómagos de animales (exc. de pescado), enteros o en trozos, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos o ahumados	1.581.994	1.630.717	98,5
3920	Placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin esfuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, sin trabajar o trabajadas solo en la superficie o sólo cortadas en forma cuadrada o rectangular (exc. autoadhesivas, así como los revestimientos para suelos, paredes o techos de la partida 3918)	782.197	865.411	94,9
2503	Azufre de cualquier clase (exc. el sublimado, el precipitado y el coloidal) . . .	11.643	13.139	94,0
1515	Grasas y aceites vegetales fijos, incl. el aceite de jojoba, y sus fracciones, incl. refinados, sin modificar químicamente (exc. aceites de soja «soya», cacahuete «cacahuete, maní», oliva, palma, girasol, cártamo, algodón, coco «copra», almendra de palma, babasú, nabo «nabina», colza o mostaza)	264.474	233.380	93,8
4014	Artículos de higiene o de farmacia, incl. las tetinas, de caucho vulcanizado sin endurecer, incl. con partes de caucho endurecido, n.c.o.p. (exc. prendas, guantes y demás complementos de vestir, para cualquier uso)	8.256	7.200	93,2
8501	Motores y generadores, eléctricos (exc. grupos electrógenos)	416.802	487.308	92,2
6310	Trapos de todo tipo de materia textil, así como cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles	51.060	42.952	91,4
8510	Afeitadoras, máquinas de cortar el pelo o esquilas y aparatos de depilar, con motor eléctrico incorporado; sus partes	28.182	22.203	88,1
8475	Máquinas para montar lámparas, tubos o válvulas eléctricos o electrónicos o lámparas de destello, que tengan envoltura de vidrio; máquinas para fabricar o trabajar en caliente el vidrio o sus manufacturas (exc. hornos y máquinas de calentamiento para la fabricación de vidrio templado); sus partes	41.249	53.510	87,1
8907	Balsas, depósitos, cajones, incl. de amarre, boyas, balizas y demás artefactos flotantes (exc. barcos de las partidas 8901 a 8905, así como artefactos flotantes para desguace)	52.370	39.738	86,3

ANEXO (continuación)

Partidas arancelarias con un índice de comercio intraindustrial superior al 70% entre España y Chile
(Nivel 2 de la nomenclatura combinada, en € y %)

Código	Descripción (Nivel 2)	2004		
		Importaciones	Exportaciones	ICII
2003	Setas y demás hongos y trufas, preparados o conservados sin vinagre ni ácido acético	37.752	26.701	82,9
1602	Preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre (exc. embutidos y productos simil., así como extractos y jugos de carne).	86.184	60.549	82,5
4114	Cueros y pieles agamuzados, incl. el agamuzado combinado al aceite (exc. cueros y pieles previamente adobados al alumbre y después tratados con formol, así como los cueros y pieles simplemente engrasados con aceite después de curtidos por otros procedimientos); cueros y pieles charolados y sus imitaciones de cueros o pieles chapados; cueros y pieles metalizados (exc. cuero regenerado charolado o metalizado).	22.470	32.857	81,2
4420	Marquetería y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas simil., de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera; artículos de mobiliario, de madera (exc. muebles, aparatos de alumbrado y sus partes)	6.783	10.275	79,5
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico < 80 por 100 vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas (exc. preparaciones alcohólicas compuestas de los tipos utilizados para la elaboración de bebidas)	112.905	178.544	77,5
9002	Lentes, prismas, espejos y demás elementos de óptica de cualquier materia, montados, para instrumentos o aparatos (exc. los de vidrio sin trabajar ópticamente)	14.036	24.116	73,6
0602	Plantas vivas, incl. sus raíces, esquejes e injertos y micelios (exc. bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, así como plantas, incl. plantas jóvenes, y raíces de achicoria)	16.741	30.595	70,7
8803	Partes de aeronaves o de vehículos espaciales y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales, n.c.o.p.	936.588	1.716.937	70,6
	Total partidas arancelarias seleccionadas	6.932.961	7.875.754	87,39

FUENTE: Elaboración propia. Datos EUROSTAT (2005), Base de datos COMEXT.

Todas las publicaciones de
INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
se pueden adquirir en

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Paseo de la Castellana, 162, vestíbulo. 28071 MADRID
Teléfono: (91) 349 36 47 - Fax: (91) 349 36 34
E-mail: venta.publicaciones@mineco.es

PUNTOS DE INFORMACION DE LAS PUBLICACIONES ICE

03002 ALICANTE

Rambla Méndez Núñez, 4
Teléfono: (96) 514 52 89 - Fax: (96) 520 31 66

04071 ALMERIA

Hermanos Machado, 4, 2.º
Teléfonos: (950) 24 38 88 y (950) 24 34 76
Fax: (950) 25 85 48

06002 BADAJOZ

Ronda del Pilar, 4, 3.º dcha.
Teléfono: (924) 22 92 12 - Fax: (924) 23 96 52

08021 BARCELONA

Vía Augusta 197-199
Teléfono: (93) 216 50 36 - Fax: (93) 216 51 89

48009 BILBAO

Plaza Federico Moyúa, 3, 5.º
Teléfonos: (94) 415 53 05 y (94) 415 53 00
Fax: (94) 416 52 97

39001 CANTABRIA

Juan de Herrera, 19, 6.º
Teléfono: (942) 22 06 01 - Fax: (942) 36 43 55

51001 CEUTA

Agustina de Aragón, 4
Teléfono: (956) 51 29 37 y (956) 51 17 16
Fax: (956) 51 86 45

26003 LA RIOJA

Villamediana, 16
Teléfono: (941) 27 18 90 - Fax: (941) 25 63 53

35007 LAS PALMAS

Franchy Roca, 5, 3.º
Teléfono: (928) 47 26 55 - Fax: (928) 27 89 75

28001 MADRID

Recoletos, 13, 1.º Dcha.
Teléfono: (91) 781 14 20 - Fax: (91) 576 49 83

30008 MURCIA

Alfonso X El Sabio, 6, 1.ª
Teléfono: (968) 27 22 00 - Fax: (968) 23 46 53

33007 OVIEDO

Plaza de España, s/n.
Teléfono: (985) 96 31 19 - Fax: (985) 27 24 10

07007 PALMA DE MALLORCA

Ciudad de Querétaro, s/n.
Teléfono: (971) 77 49 84 - Fax: (971) 77 18 81

20005 SAN SEBASTIAN

Guetaria, 2, triplicado, entresuelo izqda.
Teléfono: (943) 43 35 92 - Fax: (943) 42 68 36

38002 SANTA CRUZ DE TENERIFE

Pilar, 1 (Apdo. Correos, 54 - 38080)
Teléfono: (922) 53 40 10 - Fax: (922) 27 19 02

41013 SEVILLA

Plaza de España. Puerta de Navarra
Teléfono: (95) 429 80 70 - Fax: (95) 423 21 38

45071 TOLEDO

Plaza Alfonso X el Sabio, 1
(Atención al público por Plaza de las Tendillas, 1)
Teléfono: (925) 28 53 90 - Fax: (925) 22 11 10

46002 VALENCIA

Pascual y Genis, 1, 4.º
Teléfono: (96) 350 91 48 /- Fax: (96) 351 18 24

47014 VALLADOLID

Jesús Rivero Meneses, 2, 3.º
Teléfono: (983) 36 03 40 - Fax: (983) 34 37 67

36201 VIGO

Plaza de Compostela, 29, 2.º
Teléfono: (986) 44 12 40 - Fax: (986) 43 20 48

50004 ZARAGOZA

Paseo Independencia, 12, 2.º
Teléfono: (976) 48 28 30 - Fax: (976) 21 41 15

Y también en el Centro de Publicaciones
del Ministerio de Economía y Hacienda
Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3. 28005 Madrid
Teléfono: (91) 506 37 40 - Fax: (91) 527 39 51.