

Universidad de Chile
Facultad de Economía y Negocios
Departamento de Economía

EFFECTOS EN LA ECONOMIA CHILENA DE LA FIRMA DE ACUERDOS COMERCIALES

Seminario para optar al título de Ingeniero Comercial, Mención Economía

Autor:

Angélica Paz Corvalán Azócar

Profesor Guía:

Roberto Álvarez Espinoza

SANTIAGO DE CHILE - 2014

RESUMEN

Este seminario analiza los efectos en las exportaciones chilenas de la firma de acuerdos comerciales. Para esto se utilizan datos de 1990 a 2013 de 208 países a los que se realizó alguna exportación en este período. Se busca analizar qué tan relevante es la firma de los acuerdos comerciales en el aumento de las exportaciones chilenas durante los últimos 24 años, para esto se utiliza un modelo de efectos fijos para aislar los efectos propios de años, países y productos. Se controla por variables como el tipo de cambio, PIB de los socios comerciales y preferencia arancelaria. Se encuentra que la firma de acuerdos comerciales aumenta en promedio un 11% las exportaciones totales, y que a mayor PIB de los países, mayores son las exportaciones. La preferencia arancelaria no es tan determinante aumentando solo un 1% las exportaciones, por la que estas se pueden explicar por otros fenómenos derivados de la firma de acuerdos, como el establecimiento de relaciones comerciales duraderas, que van más allá de las rebajas arancelarias.

AGRADECIMIENTOS

A mi profesor guía por ser fundamental para llevar acabo este seminario.

A Federico Gajardo, por ayudarme a darle otra mirada a este trabajo.

A Mario Matus, Mario Benavente, Dorotea López y Rodrigo Miranda por ayudarme con sus conocimientos, opiniones y perspectivas respecto a este tema.

A mi familia, papás, hermanos y Rodrigo por su paciencia infinita y por ser un apoyo incondicional.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	4
CAPÍTULO II: ACUERDOS COMERCIALES.....	6
2.1. Introducción.....	6
2.2. Definición.....	7
2.3. Objetivos.....	9
2.4. Acuerdos suscritos por Chile.....	11
CAPÍTULO III: EFECTO DE LA FIRMA DE ACUERDOS COMERCIALES.....	16
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.....	20
4.1. Datos.....	20
4.2. Metodología.....	22
4.3. Resultados.....	24
CAPÍTULO V: REVISION DE RESULTADOS.....	28
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES.....	30
CAPÍTULO VII: BIBLIOGRAFÍA.....	32
CAPÍTULO VIII: APENDICE.....	34

I. INTRODUCCIÓN

La teoría económica plantea que el objetivo del comercio es igualar la eficiencia marginal de los recursos permitiendo a cada economía explotar sus ventajas comparativas y competitivas, es por esto que el comercio se ve como una herramienta fundamental para permitir la especialización de los países.

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio¹ dentro de los efectos de la liberalización del comercio se encuentran el aumento de las ganancias, es mutuamente beneficioso y aunque produce cambios en la distribución de los ingresos, las ganancias superan a las pérdidas. Estas ganancias son producto de una mejor utilización de los recursos gracias a la especialización y a la explotación de economías de escala

Una de las principales razones de la suscripción de acuerdos comerciales es que se espera que estos aumenten el volumen del comercio al disminuir las barreras existentes, si bien estas se pueden presentar de diversas formas, los acuerdos comerciales típicamente se han centrado en las barreras arancelarias, aunque a partir de la Ronda de Uruguay se comenzaron a considerar también las barreras no arancelarias.

La historia de Chile dentro de los acuerdos comerciales es de muy larga data, los primeros pasos se dieron en la firma del GATT, donde Chile es uno de los países fundadores, y donde se caracteriza por ser el único país en desarrollo que ha participado en todas las rondas y ha suscrito acuerdos en todas ellas².

Actualmente Chile tiene firmados 23 acuerdos comerciales con 61 países diferentes, por lo que es relevante considerar cuales son los efectos que tiene en nuestra economía la firma de estos acuerdos, si efectivamente ha aumentado el volumen y la variedad de las exportaciones.

Uno de los primeros en estudiar los efectos de los acuerdos comerciales fue Jan Tinbergen quien en 1962 plantea los modelos ecuación de gravedad para el comercio internacional, sin embargo encuentra que para los países de la

¹(Organización Mundial del Comercio, 2013)

²(DIRECON, 2009)

Commonwealth Británica el efecto era de solo un 4% o 5% de aumento de los flujos comerciales.

De acuerdo a autores como Baier y Bergstrand³ efectivamente la firma de acuerdos comerciales aumenta el comercio de los países, de hecho plantean que aumenta el comercio de los dos que tienen acuerdos en cerca de un 86% luego de 15 años.

Por otro lado a nivel nacional, de acuerdo a DIRECON⁴ pese a que en Chile se mantiene una alta concentración en las exportaciones de materias primas, en los últimos años, las exportaciones no tradicionales han aumentado considerablemente su volumen, pasando de US\$3.500 millones en 1990 a US\$19.400 millones en 2008. Mientras que como porcentaje de participación en el PIB pasó de 8% a 11% en este mismo periodo. Donde el principal destino han sido países con menor desarrollo tecnológico, en particular países de la región.

El objetivo de este trabajo es medir cuantitativamente los efectos en las exportaciones chilenas de la firma de acuerdos comerciales, ver cuánto aumenta el comercio del país con aquellos socios con los que hay relaciones comerciales y que tan significativos son estos acuerdos. Es para esto que se hace una regresión econométrica en base a un modelo de efectos fijos que busca dar sustento empírico a la creencia que se tiene de las mejoras en la economía chilena producto de la firma de acuerdos comerciales

³(Baier & Bergstrand, 2007)

⁴(DIRECON, 2009)

II. ACUERDOS COMERCIALES

2.1.Introducción

Uno de los primeros acuerdos comerciales y quizás de los más relevantes fue firmado en 1860 por Francia y Gran Bretaña, el que fue conocido como el tratado Cobden-Chevalier, y que debe su importancia a que en él surge una de las cláusulas principales del comercio internacional, la de *nación más favorecida*, en la que se estipula que “cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.”(Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), 1947). Esta cláusula fundamental en el desarrollo de acuerdos comerciales tiene algunas excepciones como:

- Uniones aduaneras, tal como la Unión Europea
- Zonas de libre comercio, tal como el acuerdo NAFTA
- Acuerdos preferentes, los que se suelen dar en el contexto de acuerdos firmados por países desarrollados con países en vías de desarrollo.

Desde 1860 el comercio internacional continuó desarrollándose, sin embargo una de los hitos más relevantes en los esfuerzos por unificar las negociaciones comerciales se dio luego de la Segunda Guerra Mundial con la firma del General Agreement of Tariffs and Trade, más conocido como GATT, el que se firmó en 1947, donde los países aliados guiados por Estados Unidos firmaron este acuerdo de carácter provisional con el fin de mejorar las relaciones económicas internacionales para favorecer la reconstrucción post

guerra, sin embargo el carácter provisional de este acuerdo se debe a que la intención de los países firmantes era crear una institución establecida que sería la Organización Internacional del Comercio (OIT), que vendría a complementar a las dos instituciones económicas creadas en Bretton Woods, estas son, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. No obstante la intención original de formar una organización que se encargara de regular el comercio internacional no se logró hasta el año 1995, cuando se formó la Organización Mundial del Comercio (OMC) la cual surge como consecuencia de las negociaciones de la ronda de Uruguay, desarrolladas entre 1986 y 1994.

2.2. Definición

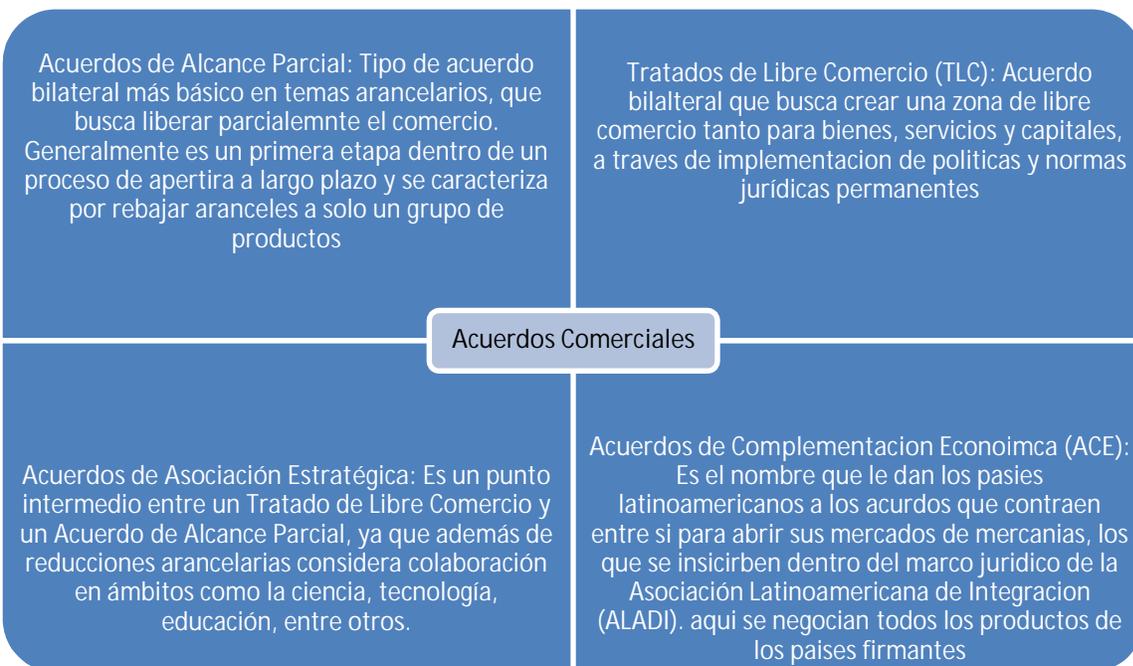
“Los Acuerdos de la OMC abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Prescriben un trato especial para los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos den transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas adoptadas, y con el mismo objeto se establece que la Secretaría elabore informes periódicos sobre las políticas comerciales de los países.”⁵

Tal como lo define la OMC los acuerdos comerciales establecen pautas de comportamiento para los países miembros de cómo se deben realizar los acuerdos y como deben negociarse, existen tres acuerdos principales:

⁵(OMC, 2014)

Acuerdo por el que se establece la OMC		
Bienes GATT	Servicios GATS	Propiedad Intelectual ADPIC

De acuerdo a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, los acuerdos comerciales se dividen en 4 categorías⁶:



⁶(DIRECON)

2.3.Objetivos

Uno de los principales objetivos de los acuerdos comerciales es favorecer y potenciar el comercio entre los países. Esto trae una serie de beneficios, tales como lo define Sebastián Herreros⁷:

- Por el lado de las exportaciones:
 - o Generar divisas para financiar consumo, inversión, gasto público e importaciones.
 - o Ampliación de mercados, y las consiguientes economías de escala que se producen por el aumento del tamaño del mercado al que los productores pueden acceder, permitiéndoles especializarse en la producción de aquellos bienes que hacen mejor, y sabiendo que tienen un mercado capaz de satisfacer la oferta que generan.
 - o Aprendizaje y adquisición de nuevas capacidades, en este sentido no es muy claro cuál es la causalidad, si el ser exportador genera mayores capacidades, o si el tener mayores capacidades iniciales genera la capacidad de exportar los productos, sin embargo aunque no es clara la relación de causalidad el acuerdo entre los economistas es que efectivamente existe una correlación entre estas variables.
- Por el lado de las importaciones
 - o Acceder a bienes de capital, insumos, bienes intermedios, y bienes de consumo de mejor calidad y a menor costo

⁷(Herreros, 2014)

- Acceder a tecnologías y conocimientos imbuidos en los bienes importados, en este sentido el hecho de importar bienes trae consigo la obligación o más bien necesidad de los nuevos consumidores de aprender a utilizar estos.

Cabe destacar que no es indiferente los bienes que se exportan, dado que los diferentes bienes traen consigo una serie de elementos que los diferencian, tanto en las capacidades productivas, como en las oportunidades de aprendizaje, para cada uno de ellos, la capacidad de diferenciar productos, la cantidad y calidad del empleo que se crea en la producción de bienes para exportar, el grado de participación de las PYMES y principalmente el grado de encadenamiento con el resto de la economía, es por esto que parte de los objetivos de economías emergentes debería centrarse en el fomento de la exportación de productos más elaborados, dado que generan mayores encadenamientos productivos que abarcan a un mayor sector de la economía.

Por otro lado dentro de los costos asociados a la firma de acuerdos comerciales podemos encontrar los costos de la desviación de comercio, la que se define como “el reemplazo de las importaciones más baratas provenientes de terceros países por importaciones más caras provenientes de otros miembros del acuerdo de comercio preferencial”⁸, es decir, el país firmante pasa de importar desde otro país más eficiente, la importe de un país con menor eficiencia pero con el que se ha suscrito un acuerdo comercial, esto afecta el bienestar mundial al generar pérdidas de eficiencia en la asignación de los recursos, siempre que la desviación de comercio sea superior a la creación de este.

⁸(Bulmer-Thomas, 1998)

2.4. Acuerdos suscritos por Chile

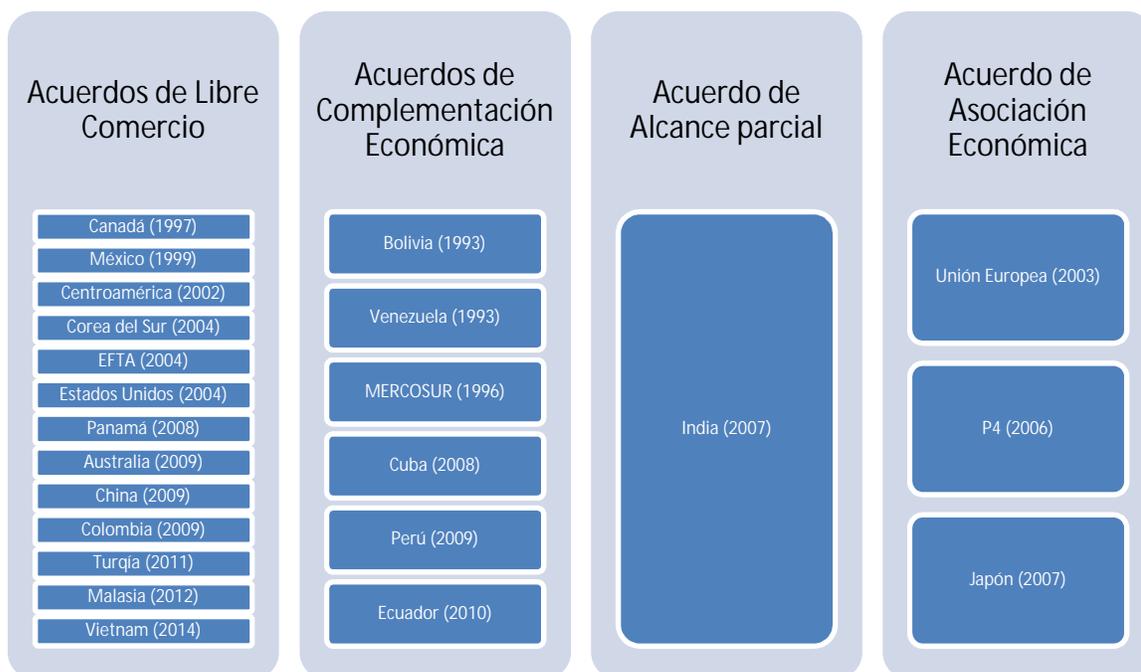
Tal como señalan Patricio Meller y Rodrigo Moser⁹ la historia reciente del comercio internacional en Chile del país se puede dividir en 3 grandes etapas.

- 1- La estrategia de apertura externa: Liberalización de Importaciones: Luego del fin del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) Chile cambia drásticamente el enfoque de su política comercial, pasando a un sistema de apertura comercial, en la que se redujeron las barreras al comercio internacional, en particular a los bienes importados. Luego de 1973 disminuyen significativamente las tarifas a las importaciones y prácticamente desaparecen las barreras no arancelarias. Además se establece un arancel parejo para todas las importaciones, lo que simplifica notablemente esta actividad.
- 2- Promoción de Exportaciones: Dada la liberalización de las importaciones, se producen alteraciones de los precios relativos internos, lo que induce a los productores nacionales a producir bienes exportables, en particular aquellos en los que posee ventajas comparativas. Como el mercado externo es mucho más grande que el mercado nacional, entonces se puede ver que las exportaciones se convertirán en el motor del crecimiento económico.
- 3- Suscripción de Tratados de Libre Comercio: Desde comienzos de la década del 90, Chile comienza un proceso de apertura comercial, en particular la firma de Tratados de Libre Comercio se entiende como la mejor forma de integrarse a un mundo cada vez más globalizado. Es en este sentido y en concordancia con la promoción de exportaciones que el país se embarca en un proceso de negociaciones comerciales que se extienden hasta el día de hoy. Este proceso inicia en 1990 con la firma del TLC con México, Venezuela y Colombia en 1993, entre otros. Al analizar la lógica detrás de la firma de acuerdos comerciales del país se puede ver que primero la política comercial se centró en establecer

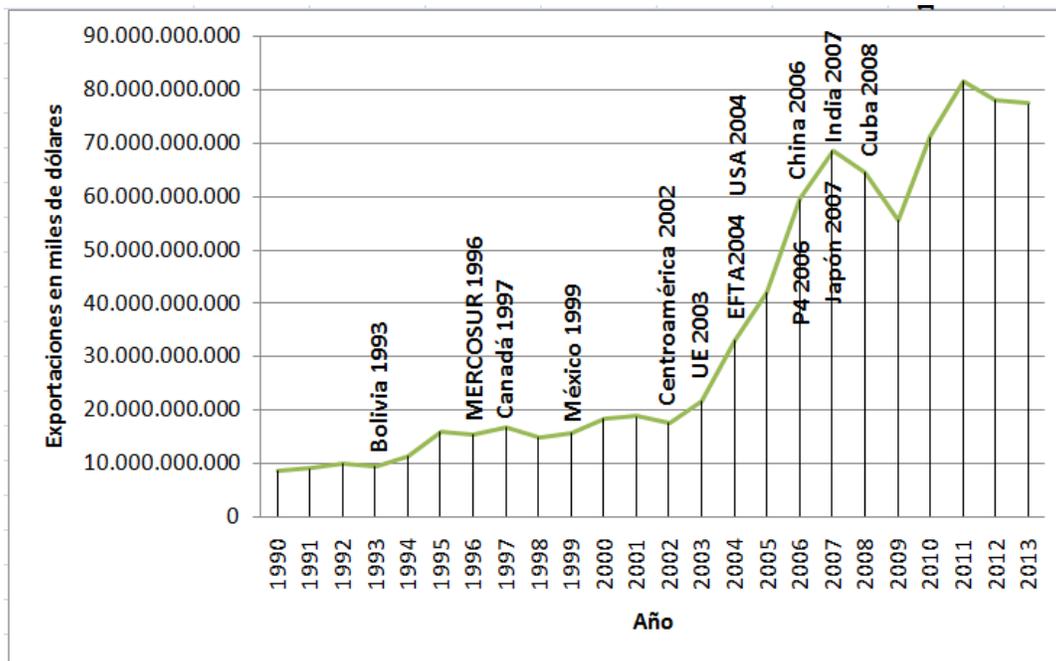
⁹(Meller & Moser, 2012)

acuerdos con los países de la región, más próximos geográficamente, con idioma y cultura similares, y en similares etapas de desarrollo. Luego de esto en una segunda etapa se procedió a firmar acuerdos con los países desarrollados occidentales, tales como Estados Unidos, Unión Europea o NAFTA, este proceso se dio entre los años 1996-2003, y finalmente y la etapa en que se encuentra actualmente nuestro país es incursionar en los mercados asiáticos, empezando con China, India, Corea del Sur, entre otros.

En la actualidad Chile ha firmado 23 acuerdos comerciales con 61 países.



En el grafico siguiente podemos ver como se han comportado las exportaciones del país desde el año 1990 y los acuerdos firmados en este periodo, lo que nos da una idea general del panorama del comercio internacional chileno y como este ha evolucionado con la firma de acuerdos comerciales.



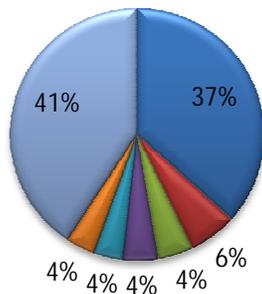
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DIRECON

Hoy en día casi la totalidad de las exportaciones chilenas ingresan libres de aranceles a los mercados de los socios comerciales de nuestro país, es más, cerca del 90% del comercio exterior del país se encuentran al amparo de algún acuerdo.¹⁰

De acuerdo a DIRECON, en los últimos 20 años ha aumentado la diversificación de la canasta exportadora considerando que a principios de 1980, el 80% de las exportaciones eran relacionadas con el cobre, mientras que en la década de 1990 esto bajo a un 40%, cabe destacar que en los últimos años este valor se ha incrementado, dado el alto precio que ha alcanzado internacionalmente.

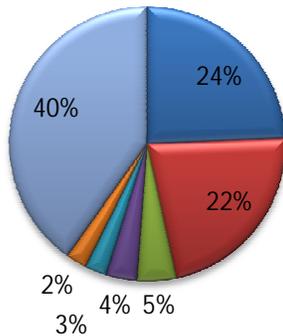
¹⁰(DIRECON, 2009)

Exportaciones 1990



- Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto
- Minerales de cobre y sus concentrados
- Harina de carne, pescado o despojos de la alimentación animal
- Uvas, frescas o secas
- Pasta química de madera, sosa o al sulfato, no disuelta
- Cobre sin refinar, ánodos de cobre, refinin electrolítico
- Otros

Exportaciones 2013



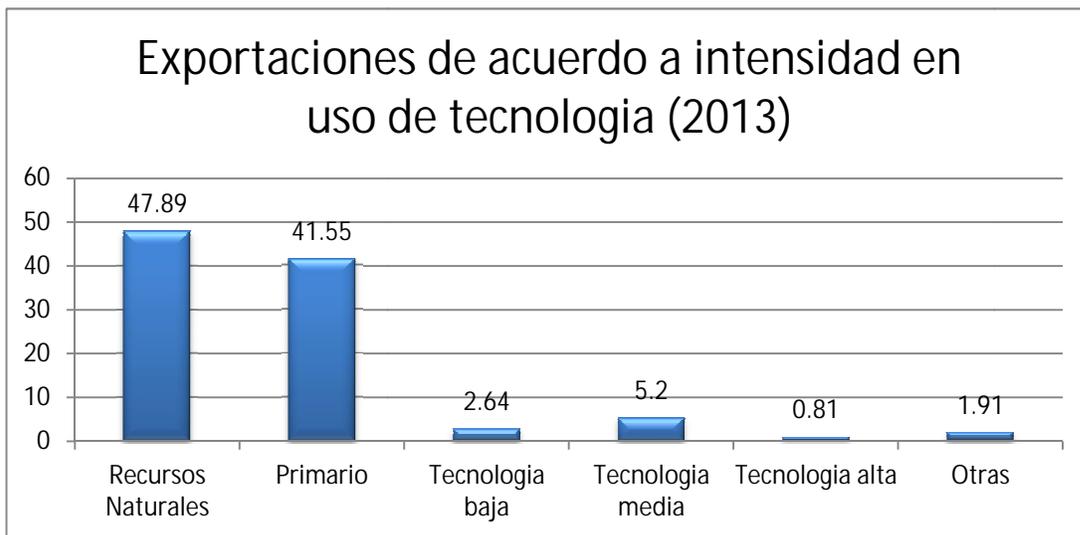
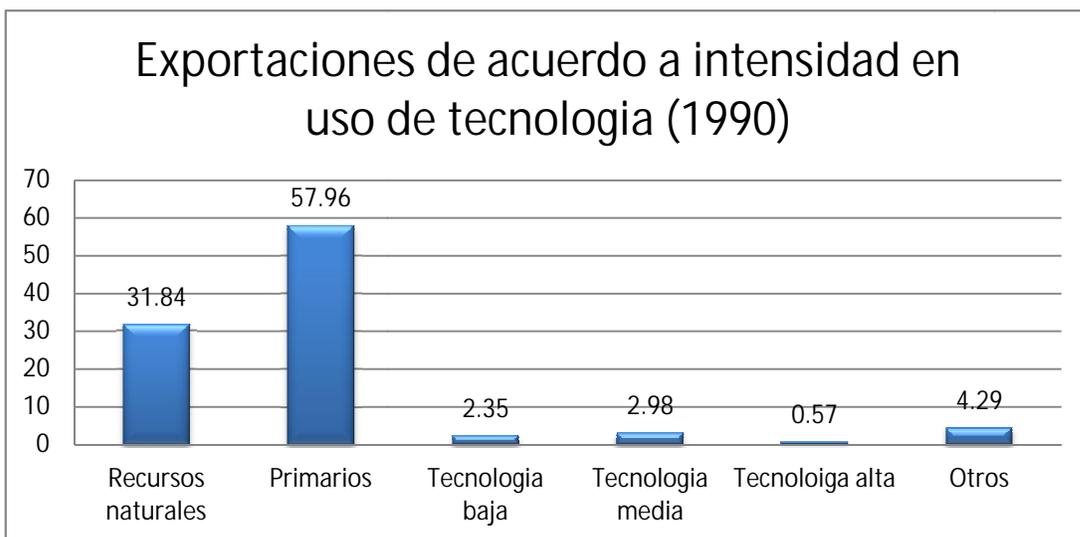
- Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto
- Minerales de cobre y sus concentrados
- Cobre sin refinar, ánodos de cobre, refinin electrolítico
- Pasta química de madera, sosa o al sulfato, no disuelta
- Filetes de pescado, carne de pescado, carne picada, excepto hígado, huevas.
- Uvas, frescas o secas
- Otros

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL

Como se puede ver, las exportaciones totales de cobre pasaron de 78% en 1990 a cerca de 51% en 2013, lo que significa una considerable baja en la importancia del cobre como principal exportación de nuestro país, el que aun cuando sigue siendo fundamental, ha dejado espacio para la exportación de otro tipo de bienes.

Lo que es interesante también es analizar cuál es la composición de esas exportaciones, ya que diferentes productos generan diferentes niveles de valor agregado, por lo que no es indiferente cual es la composición de las exportaciones chilenas en términos de la tecnología utilizada para su producción, de acuerdo a la CEPAL se ha visto una importante alza en la exportación de recursos naturales la que aumentó un 16.05% , que puede ser

explicado en parte por el boom del precio del cobre, y por otro lado se ha visto un aumento mínimo en productos que requieren algún grado de tecnología, ya que como se puede observar en el gráfico siguiente las exportaciones con tecnología baja, media o alta no superaban el 5.9% en 1990, y pese a aumentar este porcentaje en 2013 sigue siendo solo un 8.65% del total de las exportaciones, lo que deja a Chile en la parte más baja de las cadenas globales de valor, generando un valor agregado prácticamente nulo al exportar principalmente commodities.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL

III. EFECTOS DE LA FIRMA DE ACUERDOS COMERCIALES

¿Pueden efectivamente los acuerdos comerciales aumentar el comercio internacional de los países que los firman?

Esta es una pregunta que cabe hacerse dado el aumento considerable de la firma de acuerdos comerciales a nivel mundial luego del fin de la Segunda Guerra Mundial y la firma en 1947 del GATT el que ha logrado que a la fecha se hayan firmado más de 585 acuerdos comerciales, de los cuales al menos 378 aun están en vigor¹¹. Por esta razón es de fundamental importancia determinar si es que la firma de estos acuerdos ha contribuido a aumentar el comercio entre los países firmantes.

La teoría económica plantea que los países se especializarán en la producción de los bienes en que sean más eficientes, por lo tanto no debería haber trabas al comercio que impidan la especialización de las economías en las áreas en que tienen ventajas comparativas, sin embargo esto no es lo que hemos visto a lo largo de la historia, donde en general los países se han centrado en el proteccionismo como herramienta de crecimiento económico.

Es por esta razón que aun cuando lo óptimo sería que los gobiernos no pongan ningún tipo de trabas al comercio, considerando que ya existen, es cuando los acuerdos comerciales se hacen relevantes dado que de acuerdo a la OMC¹² ante ausencia de acuerdos comerciales un país tiene incentivos a manipular la relación de intercambio para obtener mayores ingresos, o por otro lado las dificultades que se generan, tanto política como económicamente, para que los países logren ponerse de acuerdo en cómo establecer relaciones comerciales con sus potenciales socios.

Dentro del enfoque tradicional, los países pueden caer en la tentación de explotar los efectos en la relación de intercambio y abusar del poder que tienen por ser economías más grandes, lo que genera resultados ineficientes, dado que si un país establece aranceles de forma unilateral a un país vecino, debido al aumento del precio que experimentará el bien en cuestión,

¹¹http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm

¹²(Organización Mundial del Comercio, 2007)

disminuirá la demanda en el país que ha puesto el arancel, lo que hará que el país vecino venda menos, y por ende se vea empobrecido, disminuyendo el bienestar conjunto de los países. Además si consideramos que el país al que se le ha puesto el arancel probablemente pondrá un arancel al otro país como represalia se entra en un juego de represalias mutuas, lo que termina empobreciendo a ambos países. Es por esto que los acuerdos comerciales lograrán mejorar el bienestar de ambos países al evitar situaciones de este tipo. Este ejemplo se puede caracterizar como el dilema del prisionero, donde la firma de acuerdo comercial ayuda a llegar a un equilibrio cooperativo, donde los dos países terminan ganando.

En general en el marco del GATT/OMC se entiende que los acuerdos bilaterales entre países pueden generar beneficios de los países no firmantes, sin embargo en el caso de acuerdos multilaterales, la ventaja de los países participantes no se puede obtener de aquellos que no participan, sino que deben provenir de los acuerdos mutuos que aumentan el espacio del comercio.

Este tema es abordado por Broda¹³ quien muestra que los países que no son miembros de la OMC tienden a fijar aranceles más altos en los bienes en los que poseen poder de mercado.

Existe otro enfoque que motiva la firma de acuerdos comerciales, que es el enfoque del compromiso aplicado, este sostiene que los países al no tener acuerdos que los vinculen pueden caer en el problema de la inconsistencia intertemporal, en la que un país tiene incentivos a prometer acuerdos futuros para lograr que el otro país actúe de una forma en particular, sin embargo una vez logrado el comportamiento deseado no tiene incentivos para realmente cumplir lo prometido, el problema es que esta estrategia solo sirve la primera vez, ya que a partir de la segunda, el país engañado no volverá a creer en las promesas del país inconsistente, es por esto que los acuerdos permiten evitar el problema de la inconsistencia intertemporal.

¹³(Broda, Limao, & Weinstein, 2008)

Un tercer enfoque que motiva la firma de acuerdos comerciales es el que hace hincapié en la economía política de los acuerdos y en que los gobiernos se preocupan por los efectos políticos, tal como los efectos distributivos de sus intervenciones, además de la eficiencia económica. Dentro de este contexto es que los acuerdos comerciales se firman de acuerdo a compromisos de campaña establecidos previamente y se firmarán a favor del candidato que favorezca mayormente a los grupos más interesados.

Otra opción son los gobiernos que buscan aumentar las posibilidades de ser reelegidos, donde la elección no es tan clara como en el caso anterior, y se utilizan mecanismos como el votante mediano o los grupos de presión para establecer cuáles han de ser los acuerdos a los que se debe llegar, ya que una reducción arancelaria unilateral, aunque beneficie al votante mediano, perjudica a los exportadores que son un grupo con mucho mayor poder, por lo que aunque sea un grupo más pequeño, puede forzar al gobierno a no generar esta baja unilateral de los aranceles. Sin embargo, una baja bilateral o multilateral de los aranceles, genera incentivos para que los grupos de poder también busquen acuerdos de este tipo, dado que les da acceso a un mercado mayor, lo que vendría a compensar la pérdida por la rebaja arancelaria, es por esto que los países considerarán óptimo reducir los aranceles¹⁴

En conclusión, con este enfoque, los aranceles se establecen para determinar la demanda y oferta de protección política de los mercados, lo que implica que la imposición de aranceles viene más bien determinada por el peso político de los exportadores o grupos de interés, que por razones económicas, sin embargo es posible conciliar ambas con la firma de acuerdos multilaterales más que con una rebaja unilateral de los aranceles.

Una lectura entre líneas que se puede hacer de este enfoque es que la tendencia sería a que la rebaja arancelaria sea mayor en aquellos productos que se negocian en las dos direcciones, es decir, que haya un intercambio entre los países que no solo favorezcan a un lado, sino que a productores de ambos países.

¹⁴(Grossman & Helpman, 1994)

Dentro de los beneficios potenciales de firmar acuerdos de libre comercio podemos encontrar los siguientes:

- Aumento en el crecimiento económico y por ende un aumento del PIB per cápita de los países
- Aumento de las exportaciones, en particular las no tradicionales
- Aumento de la competitividad de las empresas dada la mayor disponibilidad de insumos y bienes de capital a un menor costo
- Creación de empleos derivados de mayor productividad
- Mayor diversificación de la canasta exportadora¹⁵

Teniendo claro porque los costos y beneficios de que los países firmen acuerdos comerciales, es interesante observar cuales son las razones que hacen que un determinado país establezca relaciones con uno u otro país. Es en este contexto que Baier y Bergstrand¹⁶ buscan cuales son las determinantes de los TLC y encuentran una serie de variables que hacen que las potenciales ganancias de bienestar y las probabilidades de un acuerdo comercial entre los países sean más altas, entre estas se encuentran:

- La menor distancia entre los países.
- Mientras más remoto es el par de países respecto del resto del mundo
- Mientras más grandes y similares sean económicamente.
- Mientras mayor sea la diferencia de la dotación de capital-trabajo, ya que les permite generar ventajas comparativas.
- Mientras menor es la dotación de capital-trabajo de los países firmantes en relación con el resto del mundo dada la menor división de comercio inter-industrial.

¹⁵(Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2004)

¹⁶(Baier & Bergstrand, 2003)

IV. METODOLOGÍA

4.1. Datos

Los datos utilizados fueron extraídos del WorldIntegratedTradeSolution, que es una base de datos del comercio mundial proporcionada por el Banco Mundial.

Se utilizan los siguientes datos:

- Exportaciones desde Chile hacia el resto del mundo
- Producto Interno Bruto (PIB) de los países a los que Chile exporta (extraído de la pagina del Banco Mundial)¹⁷
- Tipo de cambio como promedio anual de cada uno de los años estudiados
- Si hay o no acuerdo comercial, estipulado como variable dicotómica, que toma el valor 1 en caso de haber acuerdo comercial y 0 si no.
- Aranceles cobrados a chile
 - o Nación más favorecida
 - o Arancel efectivo
 - o Preferencia arancelaria, definida como la diferencia del arancel nación más favorecida y el arancel efectivo aplicado¹⁸

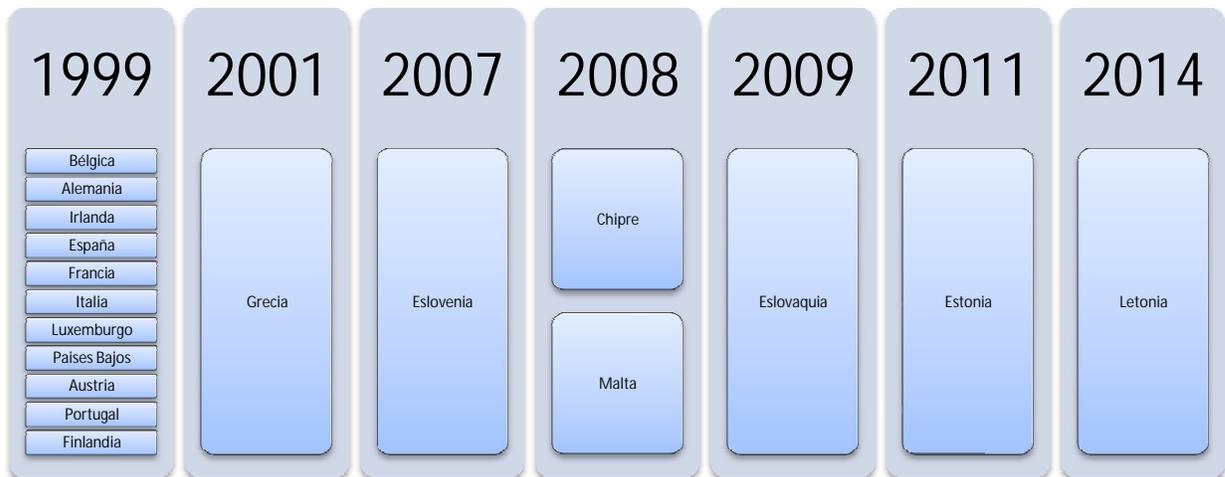
Se utilizan los logaritmos de las variables exportaciones, tipo de cambio y producto interno bruto.

El periodo analizado es durante los años 1990-2013. Y los datos de exportaciones y PIB se miden en miles de dólares nominales.

Para efectos del cálculo del tipo de cambio, se utilizó el cambio de la Unión Europea para los siguientes países:

¹⁷<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?page=2>

¹⁸ Idea de generar un variable de la preferencia arancelaria extraida del paper de Debaere&Mostashari, 2005



En el caso de San Marino y la ciudad del Vaticano se adoptó el Euro como consecuencia de la adhesión de Italia a la Unión Europea, y en el caso de Mónaco fue producto de la adhesión de Francia.

Otros países que utilizan el Euro son:

En cuanto a los países que utilizan el dólar como moneda oficial están:

Departamentos de Ultramar franceses	Por acuerdos con la Unión Europea	Otras razones, desde 1999
<ul style="list-style-type: none"> • Martinique 	<ul style="list-style-type: none"> • Tierras Australes y Antártica Francesa 	<ul style="list-style-type: none"> • Montenegro • Cuba

- Anguilla
- Bermudas
- Islas Vírgenes Británicas
- Ecuador

En términos de acuerdos comerciales, si este se firma antes del 1 de Julio se considera como firmado en el año en curso, sino pasa al año siguiente.

Dentro del acuerdo con la Unión Europea, de acuerdo a la información de aduanas no se consideran dentro de este:

- Groenlandia
- Nueva Caledonia
- Polinesia Francesa
- Territorios Australes y Antárticos franceses
- Aruba
- Antillas Neerlandesas
- Curazao
- San Martín
- Anguila
- Islas Caimán
- Islas Malvinas
- Isla Georgia y Sándwich del Sur
- Territorio Británico del Océano Índico
- Montserrat
- Isla Santa Helena
- Territorio antártico Británico
- Islas Vírgenes Británicas

Los datos de tipo de cambio que no estaban disponibles en la página del banco mundial fueron obtenidos de fxtop.com¹⁹

4.2 Metodología

Lo que se busca es saber si efectivamente la firma de acuerdos comerciales ha aumentado las exportaciones del país, para esto se estima la siguiente regresión:

$$\text{Log}X_{pct} = \alpha + \beta \text{alc}_{ct}^{TLC} + \gamma \text{Preferencia}_{pct} + \delta \text{logPIB}_{ct} + \varepsilon \text{logTCN}_{ct}$$

Donde la variable $\text{Log}X_{pct}$ corresponde al logaritmo de las exportaciones hacia el país c , para el producto p en el periodo t . alc_{ct}^{TLC} es una variable dicotómica que toma el valor uno si el país c tiene acuerdo vigente con Chile en el periodo t . Preferencia_{pct} es una variable que refleja la preferencia arancelaria del país, entendida como la diferencia entre el arancel nación más favorecida, y el arancel efectivo por producto que pagan los exportadores chilenos. logPIB_{ct} corresponde al logaritmo del PIB del país c en el periodo t .

¹⁹<http://fxtop.com/es/cotizaciones-historicas-grafico.php?A=1&C1=USD&C2=ANG&YA=1&DD1=01&MM1=01&YYYY1=1990&B=1&P=&I=1&DD2=01&MM2=11&YYYY2=2014&btnOK=lr>

$\log TCN_{ct}$ es el logaritmo del tipo de cambio nominal para el país c en el periodo t , definido como pesos chilenos por pesos de moneda extranjera.

Se incluyen las variables de acuerdo comercial y preferencia arancelaria, dado que la firma de acuerdos comerciales puede generar otros efectos no medibles, pero que son mayores a las rebajas arancelarias, tal como una mejor relación entre los países firmantes que genere un efecto mayor. Se espera que ambas variables influyan positivamente en las exportaciones. Por otro lado el PIB de una economía también se espera que tenga un efecto positivo en las exportaciones, dado que se espera que países con mayores recursos tengan la capacidad de comprar una mayor cantidad de bienes. Para el tipo de cambio se espera que tenga un efecto positivo en exportaciones, dado que a un tipo de cambio mayor, aumentan las ganancias de los exportadores.

Para esto se utilizaron datos con información de 208 países a los que Chile realizó alguna exportación entre los años 1990 y 2013. Y se trabajó con el modelo de datos de panel, en particular con efectos fijos el que tiene menos supuestos sobre el comportamiento del error, ya que asume que una parte de este es fijo y constante para cada individuo, lo que hace que la heterogeneidad no observable se incorpore a la constante del modelo ya que asume que los individuos son independientes entre sí, es por esto que usamos modelo de efectos fijos y no de efectos aleatorios

4.3.Resultados

Los resultados de las regresiones se pueden apreciar en el cuadro siguiente:

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
alc	0.877 (27.95)**	0.951 (20.83)**	0.111 (2.59)**		0.152 (2.50)*	0.156 (2.56)*	0.149 (2.44)*	0.168 (2.46)*	0.156 (2.56)*
logPIB		0.357 (30.50)**				0.821 (9.29)**	0.859 (9.73)**	0.879 (8.95)**	0.821 (9.29)**
logTCN ²⁰		-0.067 (8.88)**				-0.158 (6.04)**	-0.164 (6.26)**	-0.139 (5.21)**	-0.158 (6.04)**
preferencia		0.03 (7.77)**		0.018 (4.80)**	0.018 (4.89)**	0.014 (3.66)**	0.012 (3.16)**	0.010 (2.41)*	0.014 (3.66)**
OCDE									-0.54 (0.47)
constante	11.074 (564.28)**	3.039 (10.36)**	5.862 (9.25)**	6.834 (2.41)*	6.906 (2.43)*	-12.094 (6.27)**	-12.877 (6.68)**	-23.693 (7.83)**	-12.094 (6.27)**
R ²	0.01	0.06	0.39	0.42	0.42	0.42	0.42	0.42	0.42
N	75019	27896 ²¹	75019	28359	28359	27896	27640	22528	27896

* p<0.05; ** p<0.01

Al analizar los resultados de la primera regresión en la columna (1) respecto a cómo afectan directamente los acuerdos comerciales a las exportaciones chilenas, vemos que se genera un aumento de un 87% de estas por la firma de acuerdos comerciales, sin embargo esta regresión presenta un R^2 muy bajo, de solo un 1%, lo que nos indica que hay más variables que considerar al momento de estimar que influye en las exportaciones.

En la columna (2) vemos que ocurre al controlar por otras variables tales como el PIB, tipo de cambio y preferencia arancelaria. Se observa un aumento de 95.1% de las exportaciones por la presencia de acuerdos comerciales, vemos también que la elasticidad del PIB indica que ante

²⁰ Los resultados obtenidos para el tipo de cambio son contraintuitivos, lo esperable es que aumentos del tipo de cambio favorezcan las exportaciones de productos chilenos sin embargo una de las razones de este resultado podría ser el que se utiliza el tipo de cambio nominal, y quizás lo óptimo sería controlar por tipo de cambio real, pero es una variable de costosa construcción.

²¹ La diferencia en el número de observaciones se debe a la disponibilidad de datos de la variable preferencia.

aumentos de 1% del PIB las exportaciones aumentan en un 35%, mientras que para el tipo de cambio, ante aumentos de 1% de este, las exportaciones disminuyen en un 0.6%. Este resultado sin embargo es contra intuitivo, lo esperable es que aumentos del tipo de cambio generen aumento de las exportaciones producto de las mayores ganancias para los productores. La preferencia arancelaria explica una parte muy pequeña del aumento de las exportaciones de solo un 1%. El ajuste de este modelo aumenta hasta un 6%, lo que representa una mejora respecto al modelo anterior, pero aún es muy bajo.

Sin embargo hasta el momento no hemos considerado lo que ocurre con la heterogeneidad inobservable, por lo que de aquí en adelante se utilizarán efectos fijos para productos, países y años, que capturarán los efectos invariantes en el tiempo, para poder analizar que ocurre en particular con las variables que nos interesa analizar.

Al aplicar modelo de efectos fijos en la columna (3), podemos observar que el efecto del aumento en las exportaciones producto de la firma de acuerdos comerciales disminuye ahora a un 11%, lo que muestra que anteriormente había efectos asociados a efectos fijos que no estábamos capturando. El modelo presenta un ajuste del 39%, lo que implica una mejora sustantiva respecto a los modelos previos sin efectos fijos.

Al evaluar por separado lo que ocurre con la preferencia arancelaria en la columna (4) podemos ver que estas producen un aumento de un 1.8% en las exportaciones, lo que muestra que efectivamente la firma de acuerdos comerciales produce efectos mayores que solo rebajas arancelarias, los que no son fácil de medir, ya sea por mejoras en las relaciones entre los países, o aumento de la voluntad de comerciar. Es por esto que es interesante estudiar qué ocurre con las preferencias arancelarias y la firma de acuerdos en conjunto. En la columna (5) podemos observar que la firma de acuerdos comerciales aumenta un 15.8% las exportaciones chilenas mientras que la preferencia arancelaria sigue explicando solo un 1.1% del aumento de las exportaciones chilenas, lo que reafirma que hay más beneficios asociados a la firma de acuerdos que solo rebajas arancelarias.

Al analizar en la columna (6) que es lo que ocurre con las exportaciones al incluir en un modelo de efectos fijos el PIB, tipo de cambio nominal y las preferencias arancelarias, apreciamos que los acuerdos comerciales aumentan un 15.6% las exportaciones del país, mientras que la elasticidad del PIB pasa a un 85% de aumento de las exportaciones por un 1% de aumento de este. En este nuevo modelo el ajuste es de 42% lo que representa una mejora significativa respecto de los dos modelos anteriores.

Al revisar los efectos fijos se observa que parte del aumento del comercio de Chile es explicado por ejemplo por los años, donde tomando como base 1990, se ve que un 127% del aumento de las exportaciones en 2013 se explica por efecto de los años.

También hay un efecto considerable de algunos productos, como lo que ocurre con los minerales metalíferos, escorias y cenizas (partida 26) que tuvieron un aumento del 554% el cual puede tener diversas razones, como el aumento del precio de la libra de cobre, o el crecimiento de la economía china, y donde destacan los minerales de cobre y sus concentrados, que se comportaron de la siguiente forma



Por lo que es interesante observar qué ocurre en la columna (7) sin considerar la partida 26 del sistema armonizado.

Los resultados indican que sin considerar el cobre y otros metales incluidos en esta partida, se genera un aumento de 14.9% de las exportaciones por la firma de acuerdos comerciales. Sin embargo aumenta la relevancia del PIB, donde un aumento de un 1% de este explica un aumento de 85.9% de las exportaciones, algo similar ocurre con el tipo de cambio, donde al aumentar en un 1% implica una disminución de 16.4% de las exportaciones, al igual que en los casos anteriores, la preferencia arancelaria solo explica un 1.2% de las exportaciones. En cuanto al ajuste de este modelo, vemos que corresponde a un 42%, lo que no muestra variación respecto del modelo anterior.

Si ahora no consideramos países con menos de 5.000.000 de habitantes, en la columna (7) vemos que se produce un aumento de 16.8% de las exportaciones por la presencia de acuerdos comerciales. Mientras que la relevancia del PIB y el tipo de cambio se mantiene casi igual que en el caso anterior.

Ahora si vemos que pasa cuando el país es perteneciente a la OCDE, en la columna (9) se genera un aumento de 15.6% de las exportaciones por la presencia de acuerdos comerciales, mientras que un aumento de un 1% del PIB implica un aumento de 82.1% de las exportaciones, y un alza de 1% del valor del tipo de cambio implica una disminución de 15.8% de las exportaciones.

V. REVISIÓN DE RESULTADOS

Como vimos anteriormente, la firma de acuerdos comerciales explica un 11% de las exportaciones chilenas en los últimos 24 años, esto se debe principalmente a que la firma de acuerdos no se da con países con los que no exista ninguna relación previa, sino que se firman con aquellos que existe algún intercambio comercial.

Parte del aumento de las exportaciones producto de la firma de acuerdos, más que por razones de rebajas arancelarias (las que medidas como preferencia arancelaria solo corresponden a un 1%) se debe a que los países al firmar acuerdos comerciales generan una relación que les permite negociar de mejor manera, es decir, establecen un lazo que hace que en caso de controversias, exista la intención de solucionarlas, más que solo cortar las relaciones comerciales existentes, tal como menciona Mario Matus²², que por ejemplo en el caso de las negociaciones con China, a Chile le interesaba altamente el capítulo de solución de controversias, sin embargo China no se encontraba tan interesado, dado que en caso de tener que llegar a resolver un conflicto con el capítulo de solución de controversias, ya no se era más amigo y el acuerdo no tenía sentido. Esto refleja que la firma de acuerdos comerciales logra generar lazos más fuertes con los países que se establece esta relación comercial, lo que se refleja en que en los resultados mostrados anteriormente el aumento del comercio de Chile hacia los demás países fuera mucho mayor que el efecto de la rebaja arancelaria, ya que se abarcan otro tipo de medidas facilitadoras del comercio, más allá de la rebaja arancelaria.

Sin embargo, por otro lado, Matus señala el tema de las normas de origen “los países más proteccionistas ponen reglas de origen más complejas, por ejemplo en el caso de USA las reglas de origen son complicadas, lo que implica que hay muchos chilenos que no obstante tener el acuerdo prefieren no usar el acuerdo, porque les es muy complicado, es un trámite administrativo innecesario, la tincada es que el comercio entre Chile y USA la mayoría no entra por acuerdo de libre comercio, sino que entra normalmente” esto deja ver que quizás los acuerdos de libre comercio no han generado un gran aumento de las

²²(Matus, 2014)

exportaciones producto de que si bien disminuyen las barreras arancelarias, las barreras no arancelarias siguen imponiendo trabas al libre comercio.

Por otra parte Mario Benavente señala que si bien las exportaciones se ven favorecidas con la firma de acuerdos comerciales, hay un rol del Estado de generar las condiciones para que esto ocurra. Sin embargo el rol de los privados también es fundamental, señala que actualmente la economía chilena produce bienes muy básicos, con bajo valor agregado, es una economía poco profunda, y es aquí donde está la clave para el desarrollo en Chile, que es profundizar la economía, no obstante no todo es negativo, también destaca los servicios mineros y la manufactura, que son sectores en los que se invierte fuertemente, pero principalmente por extranjeros, hay poca inversión chilena.

Respecto al uso que se le ha dado a los TLC en términos de si se han aprovechado o no, señala que en los 90 hubo un gran uso de estos, pero no ha habido nuevos avances en el último tiempo, por lo que se debería buscar aumentar el desarrollo económico, en particular aumentar la diversificación a través de un mayor uso tecnológico que permita generar mayor valor agregado.

Señala que si bien los acuerdos han servido para posicionar a Chile, queda trabajo pendiente por hacer, principalmente en cuanto se refiere a posicionar a Chile en las cadenas de valor, dado que actualmente participa, pero en los niveles más básicos de esta, y considerando que los recursos naturales son limitados y se van a agotar, el desafío del país está en lograr posicionar a Chile en el marco de las cadenas de valor

VI. CONCLUSIONES

En este trabajo se analizó como afectan los acuerdos comerciales a las exportaciones de productos chilenos, en particular desde el año 1990 al 2013.

La teoría económica nos indica que los acuerdos comerciales aumentan el comercio entre los países que los firman, lo que de acuerdo a autores como Baier y Bergstrand puede llegar a un 86% de aumento luego de 15 años de firmado el acuerdo.

Al trabajar con el modelo de efectos fijos, se pudo apreciar que los acuerdos comerciales explican en promedio un 11% de las exportaciones, dado en gran medida por que la firma de acuerdos no se produce de forma aleatoria sino que se da con países con los que existe algún intercambio comercial previo, por lo que no generan un aumento explosivo de las exportaciones.

Al evaluar otras variables que influyen en la firma de acuerdos comerciales, podemos ver que el PIB es de gran relevancia, llegando a tener una elasticidad de 85.9% respecto a las exportaciones, lo que indica que en general países con mayor PIB tienden a importar una mayor cantidad de productos.

En cuanto al tipo de cambio vemos que contrario a lo esperado tiene un efecto negativo en exportaciones, lo que sin embargo puede ser explicado en parte por el uso de tipo de cambio nominal en vez de tipo de cambio real, cabe destacar de todas formas que lo esperable es que un tipo de cambio mayor favorezca a los exportadores, no que los perjudique disminuyendo las exportaciones.

Las preferencia arancelaria pese a ser una variable significativa, no tiene mayor incidencia en las exportaciones, esto se puede entender dado que el nivel de los aranceles en todo el mundo es muy bajo principalmente por rebajas unilaterales que se han llevado a cabo en los últimos años, por lo que los beneficios arancelarios que se generan por la firma de acuerdos comerciales no son de una gran magnitud.

La estrategia comercial de los últimos 30 años del país se ha centrado en la firma de acuerdos comerciales, sin embargo el desafío pendiente de ahora en

adelante es como sacar el máximo partido a estos caminos ya existentes, de acuerdo a Mario Matus, la carretera ya está construida, ahora lo que falta es generar los vehículos que transiten por ella, es por esto que el desafío futuro es buscar la forma de potenciar los acuerdos existentes para permitir el crecimiento del país. Y por otra parte analizar qué es lo que ocurre con las barreras no arancelarias, que son las que más fuerza han cobrado en el último tiempo, siendo estas los reales impedimentos o trabas al comercio de bienes.

Queda propuesto para un trabajo próximo analizar qué es lo que ocurre con el comercio de Servicios o Propiedad Intelectual, que es un tema que en el ámbito del comercio internacional ha estado cobrando especial relevancia, en particular por la negociación actual de dos mega acuerdos, como lo son el TransPacificPartership entre países de la cuenca del pacifico y el TransatlanticTrade and InvestmentPartnership entre Estados Unidos y la Unión Europea. Que en caso de llegar a buen puerto cambian completamente el escenario mundial del comercio internacional.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). (1947). Parte I, Artículo I.
- Baier, S., & Bergstrand, J. (2007). Do free trade agreements actually increase member's international trade? 71(1), 72-95. *Journal of International Economics*.
- Baier, S., & Bergstrand, J. (Marzo de 2003). Economic Determinants of Free Trade Agreements.
- Banco Mundial. (12 de 10 de 2014). Banco Mundial. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/PA.NUS.FCRF>
- Banco Mundial. (02 de 10 de 2014). Banco Mundial. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?page=2>
- Broda, C., Limao, N., & Weinstein, D. (2008). Optimal Tariffs and Market Power: The Evidence. *American Economic Review*, 98 (5), 2032-2065.
- Bulmer-Thomas, V. (1998). El área de libre comercio de las Américas. *Revista de la CEPAL*, 243-258.
- Chumacero, R., Fuentes, R., & Schmidt-Hebbel, K. (2004). Chile's Free Trade Agreements: How Big Is The Deal? Santiago: Documento de Trabajo 264, Banco Central.
- Debaere, P., & Mostachari, S. (2005). Do tariffs matter for the extensive margin of international trade? An empirical analysis. CEPR Discussion Paper 5260.
- DIRECON. (s.f.). Recuperado el 30 de 08 de 2014, de <http://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/acuerdos-de-libre-comercio/>
- DIRECON. (Noviembre de 2009). Chile, 20 años de negociaciones comerciales. Santiago, Chile: Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.
- Grossman, G., & Helpman, E. (1994). Protection for Sale. *American Economic Review* (84), 833-850.
- Herreros, S. (09 de 09 de 2014). Clase Comercio y Desarrollo, diploma en Política Comercial, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile. Santiago, Chile.
- Iniciativa para las Américas: el sistema de Aladi y del GATT. (1 de 10 de 1991). Capítulo II, página 9.
- Kenwood, A., & Lougheed, A. (1972). The growth of the international economy, 1820-1960. Londres: George Allen & Unwin.
- Matus, M. (24 de 10 de 2014). (A. Corvalán, Entrevistador)

Mayorga, M., & Muñoz, E. (2000). La técnica de datos de panel, una guía para su uso e interpretación. Banco Central de Costa Rica, Departamento de investigaciones económicas. División Económica.

Meller, P., & Moser, R. (2012). Rol de los TLCs y el patrón exportador chileno. Conferencia Internacional CAF-CIEPLAN "Análisis de las relaciones económicas Chileno-Asiáticas, Lecciones para América Latina". Santiago.

Millet, M. (2001). La Regulación del Comercio Internacional: del GATT a la OMC. Barcelona: Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2004). Las 100 preguntas del TLC. Oficina de Comunicaciones, Bogotá.

OMC. (s.f.). Organización Mundial del Comercio. Recuperado el 31 de 08 de 2014, de http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm1_s.htm

OMC. (28 de Agosto de 2014). Organización Mundial del Comercio. Obtenido de http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2007). Informe sobre el comercio mundial. Organización mundial del Comercio.

Organización Mundial del Comercio. (Junio de 2013). La OMC y la economía del comercio: teoría y práctica. OMC E-Learning.

Tinbergen, J. (1962). Shaping the world economy. New York: The Twentieth Century Found.

Bases de datos:

- Interactive Graphic System of International Economic Trends, CEPAL
- WITS, Banco Mundial

VIII. APENDICE

Partidas del Sistema armonizado

1. Animales vivos
2. Carne y despojos comestibles
3. Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
4. Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
5. Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
6. Plantas vivas y productos de la floricultura
7. Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
8. Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones y sandías
9. Café, té, yerba mate y especias
10. Cereales
11. Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
12. Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
13. Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
14. Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte
15. Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
16. Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
17. Azúcares y artículos de confitería
18. Cacao y sus preparaciones
19. Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería

20. Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
21. Preparaciones alimenticias diversas
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
23. Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
24. Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
25. Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
26. Minerales metalíferos, escorias y cenizas
27. Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales
28. Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos
29. Productos químicos orgánicos
30. Productos farmacéuticos
31. Abonos
32. Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas
33. Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética
34. Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, ceras para odontología y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable.
35. Materias albuminoideas; productos a base de almidón o fécula modificados; colas; enzimas
36. Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
37. Productos fotográficos o cinematográficos
38. Productos diversos de las industrias químicas
39. Plástico y sus manufacturas
40. Caucho y sus manufacturas
41. Pielés (excepto la peletería) y cueros

42. Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
43. Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial
44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
45. Corcho y sus manufacturas
46. Manufacturas de espartería o cestería
47. Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar(desperdicios y desechos
48. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, papel o cartón
49. Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos omecanografiados y planos
50. Seda.
51. Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
52. Algodón.
53. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel.
54. Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial.
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
56. Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.
57. Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil.
58. Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados.
59. Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil.
60. Tejidos de punto.
61. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto.
62. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto.
63. Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.
64. Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
65. Sombreros, demás tocados y sus partes

66. Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes
67. Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello
68. Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
69. Productos cerámicos
70. Vidrio y sus manufacturas
71. Perlas finas (naturales)* o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.
72. Fundición, hierro y acero
73. Manufacturas de fundición, hierro o acero
74. Cobre y sus manufacturas
75. Níquel y sus manufacturas
76. Aluminio y sus manufacturas
77. (Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado)
78. Plomo y sus manufacturas
79. Cinc y sus manufacturas
80. Estaño y sus manufacturas
81. Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias
82. Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común;
partes de estos artículos, de metal común
83. Manufacturas diversas de metal común
84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.
85. Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
86. Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos
(incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación

87. Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios
88. Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
89. Barcos y demás artefactos flotantes
90. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
91. Aparatos de relojería y sus partes
92. Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
93. Armas, municiones, y sus partes o accesorios
94. Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas
95. Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.
96. Manufacturas diversas.
97. Objetos de arte o colección y antigüedades

Países de la muestra

1. Aruba
2. Afganistán
3. Angola
4. Anguila
5. Albania
6. Andorra
7. Antillas holandesas
8. Emiratos Árabes Unidos
9. Argentina
10. Armenia
11. Samoa Americana
12. Territorios Franceses del Sur
13. Antigua y Barbuda
14. Australia
15. Austria
16. Azerbaiyán
17. Burundi
18. Bélgica
19. Benín
20. Burkina Faso
21. Bangladesh
22. Bulgaria
23. Bahréin
24. Bahamas
25. Bosnia y Herzegovina
26. Bielorrusia
27. Belice
28. Bermuda
29. Bolivia
30. Brasil
31. Barbados
32. Brunei Darussalam
33. Bután
34. Botsuana
35. República Centroafricana
36. Canadá
37. Suiza
38. China
39. Costa de Marfil
40. Camerún
41. Congo
42. Islas Cook
43. Colombia
44. Islas Comoros
45. Cabo Verde
46. Costa Rica
47. Cuba
48. Curaçao
49. Islas Caimán
50. Chipre
51. República Checa
52. Alemania

53. Yibuti
54. Dominica
55. Dinamarca
56. República Dominicana
57. Argelia
58. Ecuador
59. Egipto
60. Eritrea
61. Sáhara Occidental
62. España
63. Estonia
64. Etiopía
65. Finlandia
66. Fiji
67. Francia
68. Micronesia
69. Gabón
70. Reino Unido
71. Georgia
72. Ghana
73. Gibraltar
74. Guinea
75. Gambia
76. Guinea-Bissau
77. Guinea Ecuatorial
78. Grecia
79. Granada
80. Groenlandia
81. Guatemala
82. Guam
83. Guayana
84. Hong Kong
85. Honduras
86. Croacia
87. Haití
88. Hungría
89. Indonesia
90. India
91. Territorio Británico del
Océano Índico
92. Irlanda
93. Irán
94. Irak
95. Islandia
96. Israel
97. Italia
98. Jamaica
99. Jordania
100. Japón
101. Kazajstán
102. Kenia
103. Kirguistán
104. Camboya
105. Kiribati

- | | |
|-----------------------------|-------------------------|
| 106. San Cristóbal y Nieves | 133. Montserrat |
| 107. Corea del Sur | 134. Martinica |
| 108. Kuwait | 135. Mauricio |
| 109. Laos | 136. Malawi |
| 110. Líbano | 137. Malasia |
| 111. Liberia | 138. Namibia |
| 112. Libia | 139. Nueva Caledonia |
| 113. Santa Lucía | 140. Níger |
| 114. Sri Lanka | 141. Nigeria |
| 115. Lesoto | 142. Nicaragua |
| 116. Lituania | 143. Niue |
| 117. Luxemburgo | 144. Países Bajos |
| 118. Letonia | 145. Noruega |
| 119. Macao | 146. Nepal |
| 120. Marruecos | 147. Nauru |
| 121. Moldova | 148. Nueva Zelanda |
| 122. Madagascar | 149. Omán |
| 123. Maldivas | 150. Pakistán |
| 124. México | 151. Panamá |
| 125. Islas Marshall | 152. Islas del Pacífico |
| 126. Macedonia | 153. Perú |
| 127. Malí | 154. Filipinas |
| 128. Malta | 155. Papua Nueva Guinea |
| 129. Myanmar | 156. Polonia |
| 130. Mongolia | 157. Corea del Norte |
| 131. Mozambique | 158. Portugal |
| 132. Mauritania | 159. Paraguay |

160. Polinesia francesa
161. Qatar
162. Rumania
163. Rusia
164. Arabia Saudita
165. Sudán
166. Senegal
167. Singapur
168. Islas Solomón
169. Sierra Leona
170. El Salvador
171. San Marino
172. Somalia
173. Santo Tomé y Príncipe
174. Surinam
175. Eslovaquia
176. Eslovenia
177. Suecia
178. Suazilandia
179. Seychelles
180. Siria
181. Islas Turcas y Caicos
182. Chad
183. Togo
184. Tailandia
185. Tayikistán
186. Turkmenistán
187. Tonga
188. Trinidad y Tobago
189. Túnez
190. Turquía
191. Tuvalu
192. Tanzania
193. Uganda
194. Ucrania
195. Uruguay
196. Estados Unidos
197. Uzbekistán
198. Ciudad del Vaticano
199. San Vicente y las
Granadinas
200. Venezuela
201. Islas Vírgenes Británicas
202. VietNam
203. Vanuatu
204. Samoa
205. Yemen
206. Sudáfrica
207. Zambia
208. Zimbabue