



**Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**GRADO EN ECONOMÍA**

**ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES**

**¿PAÍS GRANDE O PAÍS PEQUEÑO?**

**Elena Martínez Aldaz**

**DIRECTOR**

**Antonio Gómez Gómez-Plana**

**Pamplona-Iruña**

**12 de Junio del 2014**

**DECLARACIÓN  
 DE INTEGRIDAD ACADÉMICA**

Por la presente, me comprometo a no hacer uso de medios fraudulentos para la superación de mis estudios en la Universidad Pública de Navarra.

Afirmo que he leído y entendido la presente declaración, asumiendo que el incumplimiento de la misma podrá acarrear la aplicación de las sanciones establecidas en los artículos 32 y 33 de la Normativa reguladora de los procesos de evaluación de la Universidad.

Pamplona, a 19 de MAYO... de 2014

Nombre y apellidos: ELENA MARTINEZ ALDAB  
 D.N.I.: 44641977-2

FIRMA:



**Artículo 32. Declaración de Integridad Académica**

En su primera matrícula en la Universidad, el estudiante firmará una Declaración de Integridad Académica, mediante la que se compromete a no hacer uso de ningún medio fraudulento y declarar su conocimiento de las sanciones que, en su caso, dentro del marco de la normativa vigente pueda imponer la Universidad, sin perjuicio de los recursos u otras acciones que, en defensa de sus intereses y derechos, pueda interponer.

**Artículo 33. Uso de medios fraudulentos**

1. Cualquier estudiante que disponga o se valga de medios fraudulentos en el desarrollo de una prueba de evaluación, como la utilización de material no autorizado expresamente por el profesorado, así como cualquier acción no autorizada dirigida a la obtención o intercambio de información con otras personas, podrá ser suspendido en dicha evaluación y calificado de suspenso (0,0) de la asignatura en la correspondiente convocatoria y podrá ser objeto de sanción, previa apertura de expediente disciplinario.

2. En caso de copia, el punto anterior será de aplicación a todos los estudiantes involucrados: quienes copien y quienes hayan sido copiados, por ser responsabilidad de los estudiantes evitar que su examen, trabajo y todo material evaluable sea objeto de copia, y siempre y cuando se demuestre la falta de probidad de estos últimos o, con menor grado de responsabilidad, la negligencia en el cuidado de su material.

3. Cualquier estudiante que disponga o se valga de medios fraudulentos en la realización de un trabajo académico requerido para su evaluación, como el plagio y la utilización de material no original (salvo aquel autorizado explícitamente por el profesorado), incluido aquel obtenido a través de internet, sin indicación expresa de su procedencia y, si es el caso, permiso de su autor, podrá ser suspendido en la evaluación de dicho trabajo y calificado de suspenso (0,0) de la asignatura en la correspondiente convocatoria y podrá ser objeto de sanción, previa apertura de expediente disciplinario.

4. Cuando se detecte el uso de medios fraudulentos, o se tenga la sospecha de que han sido utilizados, el profesorado podrá revisar las pruebas de evaluación y los trabajos previos presentados durante el semestre por el estudiante en la asignatura, incluso los ya evaluados, pudiendo realizar una prueba especial al estudiante sobre el que recaiga sospecha, para poder determinar si conoce el contenido de los trabajos presentados en la profundidad necesaria para poder haberlos realizado. En tal caso, podrá modificar las calificaciones provisionales otorgadas si se observan también evidencias de fraude en ellos, previa audiencia del estudiante y siempre antes de elevar a definitivas las calificaciones finales de la asignatura.

5. Con carácter general, corresponderá a la Dirección del departamento o departamentos responsables de la asignatura, oídos el profesorado de la misma, los estudiantes afectados y cualquier otra instancia académica requerida por la Dirección del departamento o departamentos, considerar si han de informar a la Dirección del Centro al cual esté adscrita la titulación de la correspondiente incidencia.

6. Recibido el informe del departamento o departamentos, corresponderá a la Dirección del Centro decidir sobre la posibilidad de solicitar del Rector la incoación del correspondiente expediente sancionador, sin perjuicio de las facultades que en esta materia puedan ejercer otros órganos de la Universidad.

**ZINTZOTASUN AKADEMIKOAREN  
 ALDARRIKAPENA**

Idazki honen bidez, konpromisoa hartzen dut Nafarroako Unibertsitate Publikoan ikasketak gainditzeko xedez inolako iruzurrik ez egiteko.

Balezatzen dut aldarrikapen hau irakurri eta ulertu dudala, eta onartzen dut hori ez betetzeak Unibertsitateko ebaluazio prozesuak arautzen dituen araudiaren 32. eta 33. artikuluetan ezarritako zehapenak ezartzea ekar dezakeela.

Iruñean, 20...(e)ko .....-aren .....-(e)(a)n

Ikaslearen izena:  
 N.A.N.:

SINADURA:

**32. artikulua. Zintzotasun akademikoaren aldarrikapena**

Unibertsitatean lehen aldiz matrikulatzen denean, ikasleak Zintzotasun Akademikoaren aldarrikapena izenpetuko du. Aldarrikapen honen bidez konpromisoa hartzen du inolako iruzurrik ez egiteko, eta aitortzen du ezagutzen duela Unibertsitateak, hala badagokio, jartzen ahal dizkion zehapenak berri, indarrean dauden araudiekin bat etorritz, bere interesak eta eskubideak defendatzeko zilegi dituen errekurtsoen edo bestelako ekintzen kaltetan gabe.

**33. artikulua. Iruzurra egitea**

1. Ikasle batek iruzurra egiten badu ebaluazio-proba bat egiten duenean, nola baita, esaterako, irakasleek berriaz baimendu ez duten materiala, edo beste pertsona batzuekin informazio trukatzea edo beste pertsonengandik informazio lortzea, gutxiegi (0,0) jasoko du ebaluazio horretan, eta dagokion deialdian irakasgaiari suspendituko du, eta zehapena ere jaso dezake, aurretik diziplina espediente bat irekita.

2. Kopiatzen badute, aurreko puntuan esaten dena ukitutako ikasle guztiei aplikatuko zaie, kopiatu dutenak eta besteek kopiatzen utzi dietenak, ikaslearen ardura baita azterketa, lana, edo ebaluagarria den material guztia kopiatu dadila galarazten, betiere besteek kopiatzen utzi dietenek ez dutela zintzo jokatu demostratzen denean, edo materiala zaintzen zabor jokatuta dutela, azken hau erantzukizun-maila txikiagokoa izango dela.

3. Ebaluatzeko eskatzen den irakaskuntza-lan bat egiteko iruzurra egiten duen ikasle, nola baita plagioa eta jatorriz berria ez den materiala erabiltzen (ez bada irakasleak berriaz horretarako baimena eman duela), internetetik lortutakoa ere bane, nondik lortu den aitortu gabe, eta hala badagokio, egilearen baimenik gabe, ez gainditzeko arriskuan dago sapatu lanaren ebaluazioan, eta dagokion deialdian gutxiegi (0,0) jasoko du irakasgai horretan, eta zehapena ere jaso dezake, aurretik diziplina espediente irekita.

4. Iruzurra egin dela atzematen edo susmatzen denean, irakasleek zilegi dute ikaslearen ebaluazio probak eta irakasgaiari sehitutako zehar aurkeztu dituen lanak berrikustea, baita lehendik ebaluatu direnak ere, eta beste proba bat egitea ikasle susmagarriari, zehaztu ahal izateko ea ezagutzen dituen aurkeztu dituen lanak egileari suposatzen zaion sakontasunarekin. Berrikusketa egitean, lehendik egindako lanetan ere iruzur-zantzuak atzematen badituzte, zilegi dute behin-behineko kalifikazioak aldatzea, ikasleari entzun eta gero, betiere irakasgaiaren azken kalifikazioak behin betiko mailara jaso baino lehen.

5. Oro har, irakasgaiaren arduraduna den saileko edo sailetako zuzendaritzari dagokio, irakasgaiari irakasleari, ukitutako ikasleei, eta saileko edo sailetako zuzendaritzak beharrezko ikusten duen beste edozeini entzun eta gero, titulazioa atxikitik daukan ikastegiko zuzendaritzari gonbeheraren berri eman behar zaion edo ez.

6. Sailaren edo sailen txostena jaso eta gero, ikastegiko zuzendaritzak erabakiko du errektoreari eskatu behar ote zaion dagokion zehapen-espedienteari hasiera eman diezaien, Unibertsitateko beste organo batzuek gai honetan daukaten eskumenen kaltetan gabe.

## **RESUMEN**

En este trabajo se analizan las diferencias en términos de flujos de comercio y de ganancias en términos bienestar de los acuerdos comerciales según se realicen entre países de similar tamaño o, por el contrario, de diferente tamaño. No todos los acuerdos afectan al mismo tipo de productos y obtienen iguales resultados positivos sino que además, afectan de forma indirecta al resto de economías. El proceso para llevar a cabo un acuerdo requiere de diversas negociaciones para que sea posible conseguirlos. Las autoridades necesitan estimar las ganancias que pueden alcanzar y evaluar los pros y contras de su posible puesta en marcha. Se han elegido dos acuerdos bilaterales: el Tratado de Libre Comercio entre EEUU y Chile, y el Acuerdo Transatlántico de Libre Comercio e Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership-TTIP) entre EEUU y la UE. El trabajo incluye la estimación empírica de los efectos creación y desviación de comercio.

## **PALABRAS CLAVES**

Exportaciones, Importaciones, Inversión extranjera directa, Creación de comercio, Desviación de comercio, Bienestar, Comercio Intraindustrial, Comercio Interindustrial, Aranceles

# ÍNDICE

PÁGS.

1. INTRODUCCIÓN .....	5
2. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES .....	7
2.1. Historia .....	7
2.2. Integración económica .....	8
2.3. ¿Con quién se comercia? La ecuación de la gravedad .....	8
2.4. Los efectos de los acuerdos comerciales internacionales .....	9
3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y EEUU .....	12
3.1. Introducción .....	12
3.2. Evolución del Tratado de Libre Comercio .....	14
3.2.1. Exportaciones	
3.2.2. Importaciones	
3.2.3. Inversión extranjera directa	
3.3. Estudio de los efectos comerciales .....	21
4. TTIP EEUU-UE.....	23
4.1. Introducción.....	23
4.2. Relaciones comerciales.....	26
4.2.1. Exportaciones	
4.2.2. Importaciones	
4.2.3. Tipo de comercio	
4.2.4. Inversión extranjera directa	
4.3. Efecto en el resto del mundo .....	33
4.4. Estudio de los efectos comerciales .....	34
5. COMPARATIVA DE LOS ACUERDOS.....	37
6. CONCLUSIONES.....	39
7. BIBLIOGRAFÍA.....	40
8. ANEXOS.....	42

## 1. INTRODUCCIÓN

Uno de los temas a la orden del día actualmente es el comercio entre países. Muchos países realizan intercambios de bienes y servicios encaminados a dotarse de productos que, o bien en su país no disponen, o les es más rentable adquirirlos fuera de su territorio. Sin embargo, a lo largo de la historia se han llevado a cabo diferentes políticas comerciales con el objetivo de facilitar los intercambios, que todos los países tengan la oportunidad de beneficiarse mediante diferentes tipos de acuerdos comerciales y, de este modo, alcanzar un mayor nivel de desarrollo.

No todos los países son iguales, hay muchos países con menor grado de desarrollo que, o no cuentan con ciertos recursos que pueden ser necesarios para su avance, o no son capaces de gestionarlos de la manera más adecuada. Las empresas de grandes economías aprovechan esa situación para emplear, entre otras cosas, mano de obra con salarios bajos y, por lo tanto, fabricar sus productos a un menor coste del que supone realizarlo en los países desarrollados. Hay otros con un nivel de desarrollo intermedio, cuentan con una mayor capacidad de desarrollo aunque aún necesitan ciertas fuentes de recursos para alcanzar un bienestar mayor. Por último, existen las economías más avanzadas. Éstas cuentan con una fuente de recursos importante, están más desarrolladas tecnológicamente lo que les hace ser economías más competitivas en el mercado mundial, y poseer un alto poder de negociación y medios suficientes para acceder a otros mercados por medio de la inversión extranjera directa.

El objetivo de este trabajo es analizar estas diferencias existentes dentro de las negociaciones. Para ello se han elegido las negociaciones entre dos economías con un alto nivel de desarrollo y una importancia muy grande en términos del comercio mundial, como es el caso de las relaciones existentes entre Estados Unidos y la Unión Europea. Por otro lado, se analiza la relación comercial de una economía de gran nivel de desarrollo con otra menos desarrollada, con el ejemplo de la relación entre Chile y Estados Unidos.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente manera:

En el apartado número dos, se ha realizado una visión teórica de las negociaciones comerciales internacionales de finales de la década de los años 20 (siglo XX), mostrando la evolución histórica tras la Gran Depresión norteamericana, con los diferentes organismos y rondas que han formado parte de las negociaciones comerciales. A continuación, se mencionan las diferentes formas de integración económica, la explicación teórica del modelo de la gravedad, y algunos de los efectos observados al realizar algún tipo de

acuerdo comercial, haciendo hincapié en los efectos creación y desviación de comercio e incluyendo las estimaciones presentadas por Valdés (1993).

El apartado tres se centra en el Tratado de Libre comercio (TLC) entre EEUU y Chile. Comprende una pequeña introducción con los rasgos característicos, los motivos del por qué se llevó a cabo y los resultados esperados. Después, se describe la evolución tras su aprobación en 2004, de los flujos comerciales, de la inversión y el proceso liberalizador. Por último, utilizando la base de datos del Banco Mundial (WITS) se ha realizado una estimación sobre los efectos que este tratado va a tener sobre ambos países estableciendo el arancel 0 (Libre Comercio). Se han seleccionados los datos previos a su aprobación y calculado los efectos creación y desviación de comercio y las ganancias, en términos de bienestar, que pueden llegar a obtener cada uno de los países firmantes.

En el siguiente apartado se realiza un análisis similar con el Acuerdo Transatlántico de Libre Comercio e Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership-TTIP). Se empieza con una breve introducción de las características, motivos y ganancias esperadas y después se pasa a analizar la evolución de los flujos comerciales entre ambos países y el tipo de comercio que realizan (comercio intraindustrial o interindustrial). Seguidamente se comenta el efecto previsto del tratado en el resto de países y, al igual que con el TLC Chile-EEUU, se estiman los efectos creación y desviación de comercio esperados de la consolidación de estas negociaciones con la aplicación SMART de la base de datos del Banco Mundial (WITS).

El apartado cinco agrupa, brevemente, lo desarrollado a lo largo del trabajo, comparando el caso de Chile y EEUU con el de EEUU y la UE referente al tipo de comercio existente entre los países, y algunas conclusiones a las que se ha llegado. Posteriormente, se comparan los temas tratados en las negociaciones de ambos Tratados. Los puntos de regulación comercial en los que se parecen y alguna de las diferencias existentes.

Finalmente, en el apartado seis, se encuentran las conclusiones extraídas del trabajo.

Y por último, aparecen las referencias bibliográficas en las que se ha basado éste trabajo junto con los anexos. Además de los anexos, se incluye un cuadro resumen que muestra las competencias genéricas y específicas del T.F.G., y cómo se han cubierto con este estudio.

## 2. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

### 2.1. Historia

El comercio consiste en un intercambio de bienes y servicios entre países y esto es algo que puede beneficiar a ambas partes. Las diferencias de recursos y el mejor acceso, o su aprovechamiento más eficiente, llevan a que a los países les sea más rentable comprar a otro país que producirlo él mismo. Sin embargo, no es tan sencillo como parece, y desde hace mucho tiempo han existido diferentes tipos de barreras entre países. El objetivo de las barreras es proteger a los productores nacionales frente a la competencia existente en el extranjero, se creía que esta competencia podría mermar las oportunidades de desarrollo del país, estancando a sus industrias e impidiendo su crecimiento. Utilizaban políticas comerciales como: limitar la cantidad de importaciones permitidas, dar subvenciones a la exportación de productos, establecían aranceles, hacían restricciones voluntarias a la exportación, ofrecían préstamos a tipos de interés bajos...

La protección de los países ha ido cambiando con el tiempo, el inicio se sitúa años atrás, pero en los últimos siglos, en 1929 y con motivo de la Gran Depresión estadounidense, se puso en marcha una reducción gradual arancelaria que se prolongó hasta el final de ésta. Desde la 2ª Guerra Mundial, los países han intentado negociar para que el comercio fuera más beneficioso. Se produjo un mayor interés por las negociaciones multilaterales y con ello, en 1947, se creó el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio). Se trataba de un acuerdo, no de una organización estructurada, en donde los países acordaban las rebajas arancelarias. Desde entonces, se han celebrado diversas Rondas de negociaciones comerciales, y entre las que destacan la Ronda Doha, Ronda Kennedy, Ronda de Tokio y Ronda de Uruguay entre otras. En todas ellas, el motivo de su celebración era reducir la protección de los países que las celebraban. Era una forma de incrementar el comercio y su crecimiento, reduciendo alguna de las medidas citadas anteriormente. Estas medidas pueden ser ineficientes y sólo deberían emplearse para acabar con posibles fallos del mercado.

Una de las características de la Ronda Uruguay, y que dio pie a más movimientos, fue que el GATT sólo hacía referencia al comercio mundial de bienes, no a los servicios y por eso se acordó el GATS, que es un acuerdo arancelario sobre el comercio de los servicios.

En 1995 entró en funcionamiento la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este organismo aborda, además del comercio en bienes y servicios, los temas vinculados a la propiedad intelectual. Además, cuenta con un procedimiento de resolución de conflictos

que se podían producir entre países por un incumplimiento de las reglas del sistema comercial de tal forma, que entre ellos no son capaces de solucionarlo. La OMC no puede obligar al infractor a cumplir las reglas, pero sí dar derecho al otro país para que tome las represalias pertinentes. En la mayoría de los conflictos, los infractores acatan las decisiones de la OMC.

## **2.2. Integración económica**

Una forma de favorecer el comercio, es la integración económica entre países. Se pueden distinguir cuatro tipos en función del grado de integración Jordán (2008):

- Zona de libre comercio: consiste en eliminar las barreras arancelarias y restricciones entre los países que la forman, pero cada uno mantiene sus aranceles propios frente al resto de países.
- Unión Aduanera: al igual que la zona de libre comercio eliminan aranceles y restricciones entre ellos, pero negocian un arancel común frente al resto de países (ya no tiene cada país los suyos propios).
- Mercado común: las dos formas de integración anteriores se establecen frente al comercio de bienes y/o servicios. El mercado común añade la libertad en la circulación de los factores productivos, tales como el factor trabajo (L) y el capital (K).
- Unión económica y monetaria: incluye, además de las anteriores, la unificación de la política monetaria. Ésta es la forma de integración económica más avanzada.

Las posibilidades de llegar a estos tipos de acuerdos de integración son diferentes, siendo el más complicado de conseguir la unión económica y monetaria. También se distingue entre integración positiva y negativa, la negativa es aquella que consiste en eliminar todo obstáculo, restricción y/o discriminación que pueda haber, para favorecer el intercambio de bienes, servicios y factores productivos. La positiva consiste en modificar los instrumentos que ya existen y crear nuevos.

## **2.3. ¿Con quién se comercia? La ecuación de la gravedad**

El comercio entre países es algo muy común, pero el volumen de comercio es muy diferente según de qué países se trate. El llamado “el modelo de la gravedad” estima el volumen de comercio entre dos países en función de diversas variables, las dos principales



son el PIB y la distancia entre los países que comercian. La representación analítica utilizada es el siguiente:

$$T_{ij} = A \cdot Y_i \cdot Y_j / D_{ij}$$

Donde  $T_{ij}$  Es el valor del comercio entre los países  $i$  y  $j$ ,  $A$  es una constante,  $Y_i$  es el PIB que tiene el país  $i$ ,  $Y_j$  el PIB del país  $j$  y, por último,  $D_{ij}$  es la distancia que hay entre los dos. Analizando esta ecuación, se observa que el comercio entre dos países va a ser proporcional al producto de su PIB, disminuyendo con la distancia. Es decir, si un país comercia con dos países que tienen mismo PIB, el volumen comercial será mayor con aquel que tenga más cerca. Generalmente, se suele utilizar otro modelo muy similar para acercarse más a la realidad.

$$T_{ij} = A \cdot Y_i^a \cdot Y_j^b / D_{ij}^c$$

Eligiendo los parámetros  $a$ ,  $b$ ,  $c$ , para aproximarse más a los datos reales. Sin embargo, como prácticamente en todos los modelos, siempre hay excepciones que hacen que no sea del todo preciso. Puede haber otros factores diferentes a PIB y distancia que sean relevantes para el comercio con algún país. Alguno de los claros ejemplos es: el caso de Irlanda con EEUU, con gran volumen comercial a pesar de que Irlanda es un país de pequeño tamaño, hay una gran afinidad cultural entre ellos. Comparten idioma, muchos estadounidenses tienen ascendentes irlandeses y, además, Irlanda es un país en el que se encuentran muchas empresas americanas. Bélgica y Holanda, son otras excepciones por su posición geográfica, ya que ahí se encuentran algunos de los puertos más importantes de Europa.

#### **2.4. Los efectos de los Acuerdos Comerciales Internacionales**

En base al manual de Comercio Internacional (2011), hay diversos tipos de acuerdos, dependiendo del número de países firmantes (bilateral, multilateral), del número de productos a los que haga referencia (de libre comercio, preferencial, parcial...) pero todos pueden crear muchos efectos económicos.

Por un lado, los acuerdos tendrán efectos en los países incrementado su nivel de producción, por unos costes más bajos procedentes del comercio, un mayor consumo al disponer de una más amplia variedad de productos y precios más bajos, se producirá un crecimiento económico, aumentarán los puestos de trabajo, el nivel de renta... Nos encontramos dentro de un flujo circular de la renta.

Pero además, se distinguen otros dos efectos en los que se ha centrado el trabajo: los efectos creación de comercio y desviación de comercio que se van a explicar con un breve ejemplo numérico que facilita la comprensión.

Por ejemplo, nos encontramos en una economía con tres países (A, B, C) en donde el país A tiene impuestos unos aranceles ante la compra de bienes procedentes de los países B y C. Si el precio del bien X es en A (7€), en B (3€) y en C (5€), añadiéndole el arancel existente de 6€ para B y 3€ para C, los precios quedan de la siguiente manera: A (7€), B (9€) y C (8€). Ante esta situación, el país A solamente consumiría el bien de su país pero, si forma una unión aduanera con el país B, ahora el país B no tiene un arancel frente a A y los precios cambian. Ante los precios A (7€), B (3€) y C (8€), el país A cambiará su consumo porque ahora le sale más barato comprárselo a B. Este efecto descrito se denomina creación de comercio, el país A pasa de consumir bienes de su país a comprarlos al país B a precio más barato, crea un comercio que antes no existía.

Si por el contrario, con la misma situación inicial pero con el precio en A (10€), los precios con los aranceles añadidos serían: A (10€), B (9€) y C (8€). Ante estos precios, el país A compraría los bienes procedentes del país C porque éstos son los más baratos. Si, al igual que antes, forma una unión aduanera con el país B, su precio pasa de 9€ a 3 €, esto hace cambiar el origen del producto. El país A pasará a comprarle a B porque, ahora, le resulta más barato. Este efecto descrito es el conocido como desviación de comercio, sustituye importaciones más baratas de fuera de la unión aduanera por otras más caras de dentro.

Cuando se produce un TLC, los dos países van a proceder rebajar sus aranceles. Ésto quiere decir que, al ser más baratos ciertos bienes, puede verse incrementado el volumen de importaciones y aparecerán los dos efectos descritos anteriormente: creación y desviación de comercio. Los siguientes datos se basan en Valdés (1993).

La fórmula empleada para calcular el efecto creación de comercio es la siguiente:

$$TC_j = \left( \frac{dt}{1 + t_{i0}} \right) \cdot E_m \cdot M_{i0}$$

Donde  $TC_j$  es la cuantificación del efecto,  $d_t$  el cambio en la tarifa arancelaria,  $t_{i0}$  el arancel que había previo a la liberalización sobre el bien  $j$  desde el país  $i$ ,  $E_m$  se refiere a la elasticidad de la demanda de importaciones del bien  $j$  y  $M_{i0}$  el valor de las importaciones previas al acuerdo que se hacían desde el país  $i$ . (Como se observa, hay que cuantificar el efecto para todos los bienes existentes y además, se supone una elasticidad de la oferta

infinita). Ésta es una de las características de un país pequeño que no tiene suficiente fuerza para que un cambio arancelario afecte a los precios del mercado, no afecta a la oferta del otro país.

Para el efecto desviación de comercio, se necesitan más fórmulas. Éstas se irán agrupando para llegar a una algo más sencilla. La ecuación inicial es la que representa la elasticidad de sustitución entre los bienes importados:

$$ES_j = \frac{\left( d \left( \frac{M_i}{M_k} \right) / \left( \frac{M_i}{M_k} \right) \right)}{\left( d \left( \frac{P_i}{P_k} \right) / \left( \frac{P_i}{P_k} \right) \right)}$$

El numerador, expresa la variación de las importaciones procedentes del país i (con el que se ha firmado el acuerdo), respecto a las procedentes del resto de países (k). El denominador, sigue la misma pauta, pero teniendo en cuenta la variación de los precios en vez de las importaciones.

Se puede simplificar de la siguiente manera:

$$d \frac{M_i}{M_i} - d \frac{M_k}{M_k} = \delta_j x ES_j$$

$$\text{donde } \delta_j = \left( \frac{(1 + t_{i1})}{(1 + t_{k1})} \right) / \left( \frac{(1 + t_{i0})}{(1 + t_{k0})} \right) - 1$$

Donde  $\delta_j$  Se corresponde con la variación del precio relativo en el periodo posterior (1) y anterior (0) al acuerdo (Es decir, el denominador de la ecuación anterior).  $dM_i$ , es la desviación de comercio.

Bajo el supuesto de disponibilidad de bienes constante y  $dM_i = -dM_k$  obtenemos la ecuación simplificada de la desviación de comercio:

$$TD_j = dM_j = ES_j \cdot \delta_j \cdot M_{0i} \cdot \frac{M_{0k}}{(M_{0i} + M_{0k})}$$

Este efecto es negativo en el bienestar porque el gobierno del país pierde una recaudación, que antes conseguía por medio del arancel. Los excedentes privados sufrirán cambios si se producen variaciones en el precio.

Para saber cuáles han sido los efectos de la rebaja en los aranceles en las exportaciones, primero hay que analizar la cuantía en la que han variados. Para ésto, se debe tener en

cuenta el tamaño del país. El arancel establece una diferencia entre los precios nacionales y extranjeros. Las acciones que realice un país pequeño no tendrán influencia en los precios extranjeros, sólo afecta a los precios nacionales. Si lo realiza un país grande, ocurrirá lo contrario, sus acciones serán muy influyentes en los precios extranjeros.

El aumento de las exportaciones puede reflejarse como:

$$dX_j = E_x \cdot X_{j0} \cdot (t_0 - t_1) / (1 + t_1)$$

Considerando  $E_x$  a la elasticidad de la oferta de exportaciones y  $X$  el volumen de exportaciones del sector  $j$  previas al acuerdo ( $X_{j0}$ )

La ganancia en términos de bienestar obtenidas de un TLC (representado por medio de la suma de excedente del consumidor, excedente del productor y recaudación arancelaria), dependerá de la magnitud de los efectos. El bienestar será mayor cuanto mayor sea el valor del efecto creación de comercio sobre el efecto desviación. Las exportaciones, harán aumentar tanto el nivel de bienestar como el número de puestos de trabajo.

### **3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EEUU Y CHILE**

#### **3.1. Introducción**

Se trata de un acuerdo comercial bilateral negociado entre Chile y EEUU que ya se encuentra vigente. Se aprobó el 6 de junio de 2003, pero no fue hasta el 1 de Enero del 2004 cuando entró en vigor. Su proceso transitorio de aplicación aún sigue activo y tiene previsto concluir en el 2016.

Estos dos países son muy diferentes. Por un lado está Chile, que puede considerarse un país comparativamente pequeño. Según datos del 2012 obtenidos del Banco Mundial (World Bank Databank), contaba con un PIB de 269.869 millones de dólares y 17.464.814 habitantes. Por otro lado, está EEUU, considerado un país grande. En el mismo año contaba con 16.244.600 millones de dólares de PIB y 313.914.040 habitantes.

El TLC negociado entre estos dos países abarca: el comercio de bienes, servicios, inversión y la movilidad de personas, principalmente.

Había una serie de motivos por los que ambos querían negociarlo, Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (2004), entre las que podemos destacar:

- Crecer y diversificar el comercio.
- Eliminar las barreras existentes para facilitar la libre circulación de bienes y servicios.
- Conseguir una competencia leal en el área de libre comercio.
- Proteger los derechos de la propiedad intelectual.
- Incrementar las oportunidades de inversión en ambos territorios.
- Nuevos procedimientos para aplicar y cumplir el Tratado.
- Mejorar la cooperación para ampliar y mejorar los beneficios.

Los beneficios que se esperan para 2016, una vez concluida la aplicación del tratado, es que Chile vea incrementada su productividad gracias a un mayor acceso a las tecnologías más modernas que hay en EEUU. Los impactos esperados de este tratado, según Comunidad Andina (2003), son:

- Un aumento en el nivel de exportaciones hacia Estados Unidos en unos 504,4 millones de dólares. En términos porcentuales, será casi un 16% más de exportaciones y un 0,7% sobre el PIB.
- El sector más beneficiado será el textil, esperándose un aumento de sus exportaciones de 166 millones de dólares.
- Un aumento de las inversiones en torno al 1,7% del PIB.
- Además, se espera un crecimiento de las importaciones de 348 millones. Las procedentes de EEUU aumentarán un 11%. El 84% del aumento que va a experimentar EEUU, se da por la desviación de comercio, y el 16% restante serán nuevas importaciones de materias primas y bienes de capital.

En lo que respecta al método de liberalización comercial, se plantearon diferentes alternativas para la reducción arancelaria. Ésta podía ser inmediata, lineal en 4, 8, 10 ó 12 años, o según la categoría del producto que se tratara.

En los cuadros número 1 y 2, se presenta el proceso de liberalización comercial que se está llevando a cabo. Como se puede ver, no ha sido de forma inmediata, se han establecido unos márgenes de reducción arancelaria a seguir, tanto en importaciones como en exportaciones:

**CUADRO 1****Reducción arancelaria de las exportaciones hacia EEUU**

	Número de productos	%	Exportaciones de Chile a EEUU (millones de dólares)	%
Inmediatos	7.550	98,0	7.496	98,0
8 años (2011)	64	0,8	90	1,2
10 años (2013)	36	0,5	5	0,1
12 años (2015)	55	0,7	59	0,8
<b>Total</b>	<b>7.705</b>	<b>100</b>	<b>7.650</b>	<b>100</b>

Fuente: DIRECON(2009)

**CUADRO 2****Reducción arancelaria de las importaciones desde EEUU**

	Número de productos	%	Importaciones chilenas desde EEUU (millones de dólares)	%
Inmediatos	7.318	95,0	10.601	97,0
8 años (2011)	233	3,0	153	1,4
10 años (2013)	12	0,2	1	0,0
12 años (2015)	142	1,8	178	1,6
<b>Total</b>	<b>7.705</b>	<b>100</b>	<b>10.933</b>	<b>100</b>

Fuente: DIRECON (2009)

En los cuadros 1 y 2 se representa el número de productos que deben estar libres de arancel por periodos, y el volumen monetario que suponen para Chile (cuadro 1) y para EEUU (Cuadro 2). En cuanto a los productos que exporta Chile, el 98% están liberados desde el 2004, en 2011 el 98.8%, en 2013 el 99.3% y en 2015, tienen que acabar de liberar el 0.7% restante de los productos.

Por parte de EEUU, su liberalización sigue una pauta similar. A principios del tratado, debe tener desgravados de arancel el 95% de sus productos, aumentando al 98% en 2011, 98.2% en 2013 y terminar con el 1.8% restante.

Los chilenos se han visto beneficiados con un aumento del bienestar al comprar a precios más bajos y además, los productores han podido acceder a nueva tecnología que han incorporado a sus procesos productivos.

**3.2. Evolución del Tratado de Libre Comercio**

Chile es un país con un peso muy pequeño en el comercio estadounidense. Aproximadamente, representa un 1% del comercio americano. Sin embargo, se trata de un acuerdo importante porque es el primer acuerdo que realizó EEUU con un país de América del Sur.

Para alcanzar los objetivos, debían cumplir con una serie de reglas. Éstas deben estar encaminadas a mejorar, tanto el comercio como las inversiones. Para ello, era necesaria la presencia de una serie de comités que se hiciesen responsables y controlasen cómo se

llevaba a cabo dicho acuerdo. Por ejemplo, se diferencian 9 grupos responsables, tales como: el grupo encargado de los asuntos sanitarios y fitosanitarios, el grupo para la contratación pública, el grupo de asuntos laborales, el grupo de obstáculos técnicos al comercio, entre otros.

Aunque fue aprobado en el 2004, el tratado ha sufrido modificaciones conforme iban pasando los años. Algunas de ellas iban encaminadas a acelerar la liberalización de algunos productos, a modificar ciertos anexos de la contratación pública o, una modificación de uno de los anexos del tratado para la habilitación de una nueva entidad estadounidense a cargo de emitir ciertos certificados requeridos.

En términos comerciales, generalmente, la participación chilena tiene un peso que ha fluctuado entre un 0,3% en el 2001 y un 0,5% en el 2006 y 2007 en el volumen total de importaciones estadounidenses, en el año 2008 alcanzó el 0,4 %. Si se analiza desde la otra perspectiva, las exportaciones americanas hacia Chile, suponen alrededor de un 0,9% de las exportaciones totales. En el cuadro número 3 se observa la evolución comercial entre ambos países desde el punto de vista de Chile. El periodo que abarca empieza unos años antes de la firma del tratado.

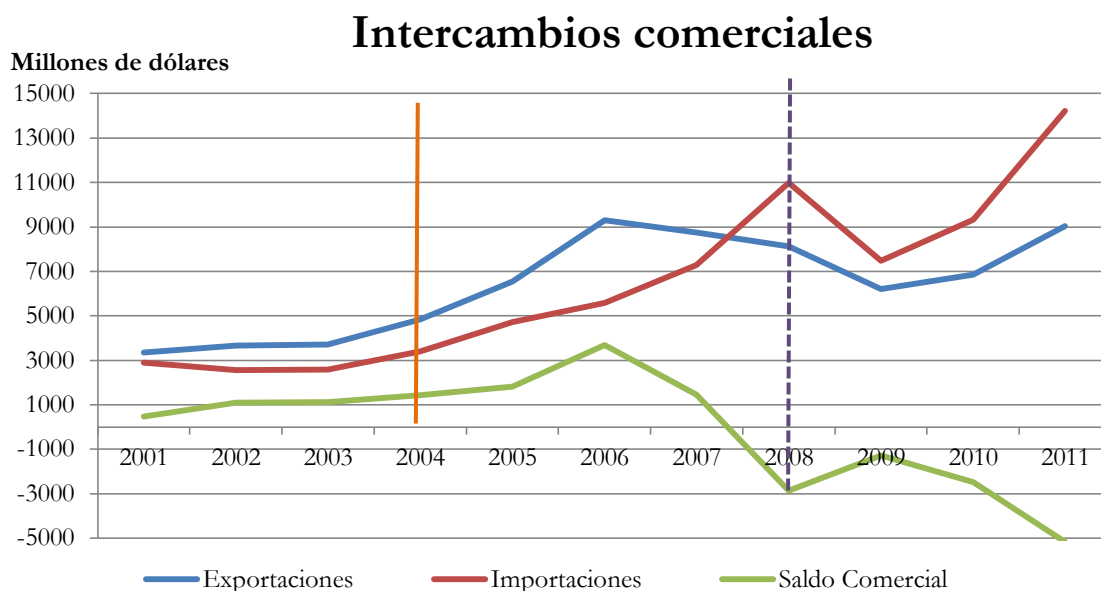
### CUADRO 3

COMERCIO DE CHILE CON ESTADOS UNIDOS 2001-2011. (Millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	3351,7	3664,7	3705,7	4834,5	6531,6	9290,5	8744,7	8130,6	6201	6861	9047
Importaciones	2888,6	2568,6	2576,5	3402,2	4722,6	5592,1	7290,8	10982,2	7478	9336	14223
Saldo: Exp-Imp	463,1	1096,2	1129,2	1432,3	1809	3698,4	1453,9	-2851,6	-1277	-2475	-5176
Variación Exp.		9,34%	1,12%	30,46%	35,10%	42,24%	-5,87%	-7,02%	-23,73%	10,64%	31,86%
Variación Imp.		-11,08%	0,31%	32,05%	38,81%	18,41%	30,38%	50,63%	-31,91%	24,85%	52,35%
Variación del Saldo		136,71%	3,01%	26,84%	26,30%	104,44%	-60,69%	-296,13%	-55,22%	93,81%	109,13%

FUENTE: DIRECON y elaboración propia a partir de los datos de DIRECON (2009) y DIRECON (2013)

Tanto las importaciones como las exportaciones han sufrido una gran variación desde el año de entrada en vigencia del tratado. Pasando de valores de crecimiento entre 0 y 1% en 2003 a más del 30% en 2004. Se representa en el gráfico 1:

**GRÁFICO 1**

**FUENTE:** elaboración propia a partir de los datos de DIRECON (2009) y DIRECON (Ficha EEUU)

Se puede observar la aceleración en el crecimiento tanto de exportaciones como importaciones a través de la pendiente. Ésta tiene una evolución creciente a partir del 2004. En 2006 las exportaciones decrecen al mismo tiempo que repuntan más las importaciones y provoca que el saldo comercial chileno se vuelva deficitario en el año 2008. La razón del descenso en las exportaciones hay que buscarla en China, su aparición en el comercio internacional ha hecho que EEUU deje de ser el principal destino de las exportaciones pasando a segundo lugar. También hay que tener en cuenta la crisis mundial, EEUU se ralentiza en mayor medida que a China y eso le hace distanciarse. En el año 2009 las relaciones comerciales se reducen, pero en los años posteriores se han recuperado viendo un incremento acusado en las importaciones, y la recuperación de las exportaciones alcanzando niveles similares a los conseguidos en el 2006. En términos globales, se puede observar un gran impacto, pasando de unos valores iniciales de entorno 3.000 millones de dólares a 9.000 en el caso de las exportaciones y a 14.000 en el de las importaciones.

#### 3.2.1. Exportaciones

En el año 2011, EEUU se sitúa en el puesto 3º de los socios comerciales chilenos y Chile ocupa el puesto 36º en el ranking estadounidense. Después de haber visto la evolución general de las exportaciones, lo siguiente es ver el impacto que ha tenido por sectores de actividad económica.



## CUADRO 4

EXPORTACIONES CHILENAS HACIA EEUU (Millones de dólares)

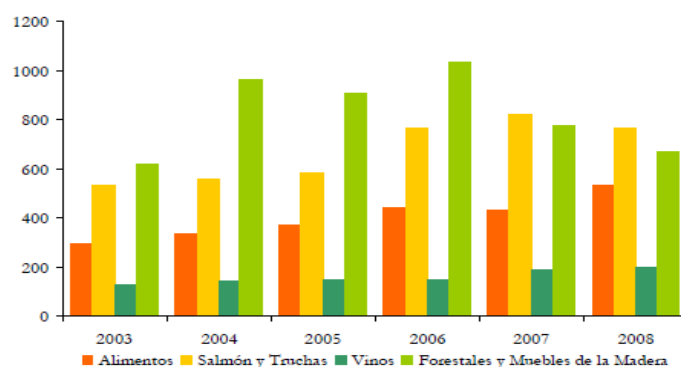
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Productos animales, vegetales y alimenticios	1.372	1.444	2.031	2.172	2.314	2.629	2.904	3.091	2.852	3.016	3.462
Minerales, combustibles y productos químicos	443	477	449	567	1.035	702	951	612	483	533	791
Cueros, pieles y calzado	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1
Maquinaria, electrónica y metales	813	771	500	1.005	2.034	4.392	3.406	2.967	1.987	2.382	3.433
Plástico y goma	39	38	49	73	70	75	56	54	20	94	238
Piedra y vidrio	107	79	99	161	269	478	461	552	305	278	427
Textiles y ropa	16	11	14	30	30	33	25	12	10	12	13
Elementos de transporte	14	7	8	12	11	19	38	26	22	24	46
Madera	590	567	593	945	896	1.046	812	712	525	562	612
Otros	52	57	54	54	54	43	25	27	21	20	20
Todos los productos	3.484	3.483	3.799	5.020	6.716	9.418	8.679	8.053	6.226	6.921	9.044

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (WITS)

En el cuadro número 4 viene representado las exportaciones de Chile hacia EEUU dentro de cada grupo de productos. Los productos que suponen un peso muy importante en las exportaciones chilenas son los productos animales, vegetales y alimenticios, que han llegado casi a triplicarse desde el 2001 al 2011. Lo que más llama la atención es la evolución creciente de la maquinaria, electrónica y metales desde la entrada en vigor del tratado. Con su aprobación se duplicó el valor de las exportaciones y en el 2011, ha alcanzado la misma importancia que los productos vegetales, animales y alimenticios. Los demás grupos tienen menor importancia en la exportación chilena hacia Estados Unidos, siendo el menos importante el grupo de cueros, pieles y calzado, y el textil y la ropa.

## GRÁFICO 2

Principales productos exportados a Estados Unidos  
(en millones de US\$)



Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON sobre la base a cifras del Banco Central de Chile.

Si se desglosa aún más (gráfico 2), se puede analizar los principales productos exportados entre el 2003 y el 2008. A través de estudios, y en base al análisis de DIRECON (2009), EEUU es el principal destino de alimentos representando el 18% de sus exportaciones. A pesar de que las exportaciones han ido en aumento, la participación se ha reducido. Los productos alimenticios que destacan son el salmón y la trucha (33% del total exportado). El

vino, es el segundo principal destino, representando el 14,5% y cuyo volumen de exportación, ha ido creciendo año a año. Por último, dentro del grupo de forestales y muebles de madera, EEUU es el principal destino, participando en más del 30%, aunque es el producto que más se ha visto afectado por la crisis.

### 3.2.2. Importaciones

La firma del tratado le ha abierto las puertas a una mayor variedad de productos y a tener una mayor ganancia en términos de bienestar gracias a la bajada de los tipos arancelarios. Desde la entrada en vigor, el valor de las importaciones ha ido en aumento, incrementando a su vez su participación en el total. Estudiando el cuadro 5 se ve cómo los productos con mayor valor en las importaciones son la maquinaria, electrónica y metales, que tienen una tendencia creciente llegando a ser más del doble que en 2001. Pero si se presta atención, se observa como los minerales, combustibles y productos químicos se han visto incrementados en una gran proporción. Con la entrada en vigor, el valor de éstos se duplicó, pero la cifra alcanzada a finales del periodo estudiado es muchísimo mayor. Se puede decir que es el grupo al que más ha afectado el tratado. Dentro de éste, y aunque todos ellos han crecido, el que más explosivamente lo ha hecho ha sido los combustibles. Otro grupo a destacar es el de elementos de transporte, aumentando casi 10 veces su valor y teniendo un efecto positivo mayor a partir del 2005.

Como ocurre en las exportaciones, el grupo menos dinámico ha sido el de cueros, pieles y calzado que, aunque se ha visto incrementado, sigue siendo el grupo con menor peso dentro de las importaciones. El textil y la ropa, tienen una importancia algo mayor cuando se trata de las importaciones.

**CUADRO 5**

IMPORTACIONES CHILENAS DESDE EEUU (Millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Productos animales, vegetales y alimenticios	89	99	130	110	118	319	458	515	243	439	611
Minerales, combustibles y productos químicos	463	443	485	896	1.707	1.933	2.805	5.413	2.978	3.518	7.127
Cueros, pieles y calzado	6	6	9	7	7	10	12	16	16	23	28
Maquinaria, electrónica y metales	1.675	1.268	1.345	1.574	1.814	2.027	2.354	3.053	2.560	3.163	3.722
Plástico y goma	180	179	214	244	316	336	545	686	466	658	779
Piedra y vidrio	26	25	26	26	30	41	36	47	48	65	66
Textiles y ropa	59	48	72	73	78	94	91	125	103	132	152
Elementos de transporte	224	220	221	346	714	1.009	1.061	1.465	1.087	1.350	1.850
Madera	76	59	57	103	120	130	211	233	173	257	250
Otros	173	164	205	191	228	280	293	396	328	406	511
Todos los productos	2.976	2.549	2.765	3.570	5.133	6.177	7.865	11.949	8.002	10.011	15.095

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (WITS)

En el cuadro número 6 aparece un resumen de los principales productos exportados e importados en los últimos años. Están ordenados por la mayor importancia que tienen

dentro de su comercio bilateral, incluyendo la variación que han sufrido del año 2010 al 2011.

La mayor variedad de los productos que importa Chile proceden de Norteamérica, en concreto, de los 6.492 productos que importa, 4.838 proceden de EEUU. Los principales productos son el aceite combustible destilado y volquetes automotores.

**CUADRO 6**

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (Millones de dólares)					PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (Millones de dólares)				
DESCRIPCIÓN	2011	% EEUU	2010-2011	2012	DESCRIPCIÓN	2011	% EEUU	2010-2011	2012
Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	2987	33	44,3	3527	Aceites combustibles destilados	3703	24,5	221,6	4833
Filetes de salmones del atlántico y del danubio frescos o refrigerados	384	4,2	104,2	484	Los demás volquetes automotores usados fuera de la red de carreteras	525	3,5	26	896
Arándanos azules frescos	323	3,6	50,3	253	Propano licuado	289	1,9	189,7	378
Oro en bruto para uso no monetario (excepto en polvo)	274	3	29,1	295	Los demás aceites combustibles residuales pesados.	278	1,8	47,2	168
Yodo	237	2,6	113	233	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15000 kg	266	1,8		
Neumáticos nuevos de caucho utilizados en automóviles de turismo	220	2,4	208,5	290	Gasolina para vehículos terrestres, sin plomo, de 97 octanos	263	1,7	24,8	
Uva, variedad flame seedless, fresca	215	2,4	25,1	155	Gasolina para vehículos terrestres, sin plomo, de 93 octanos	261	1,7	20,7	265
Perfiles y molduras, para muebles, conducciones eléctricas y análogos	162	1,8	9,2		Hulla bituminosa para uso térmico, incluso pulverizada, sin aglomerar	231	1,5	264,6	338
Uva, variedad thompson seedless fresca	154	1,7	-12,8		Automóviles de turismo, de cilindrada superior a 3000 cm3	184	1,2	50,6	172
Palta, variedad hass, fresca o seca.	145	1,6	77		Las demás partes para máquinas de las partidas 84.26, 84.29 u 84.30,49	183	1,2	70,8	

\*en 2012 aparecen: Maíz híbrido para siembra, madera de conífera y uva Crímon en los puestos (7,8,9)

\*en 2012 aparecen partes destinadas a gruas/topadoras/aparatos para explanar, metil terbutil éter y cargadoras frontales (puestos 8,9,10)

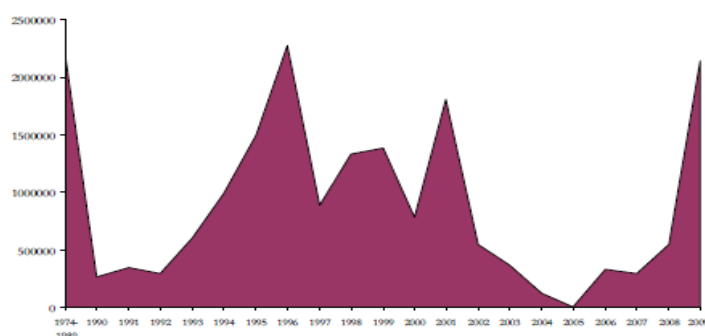
Fuente: DIRECON (2013) y elaboración propia a partir de los datos de DIRECON (2013)

### 3.2.3. Inversión Extranjera Directa

La Inversión Extranjera Directa (IED) es todo flujo internacional de capital que una empresa de un país destina para crear o realizar una ampliación de una filial en otro país. Es una transferencia de recursos y, a la vez, le otorga poder de control (Comercio Internacional 2011). EEUU es la economía que más invierte en el país chileno. Como muestra el gráfico número tres, a lo largo del tiempo ha habido mucho dinamismo. En 2005 tocó fondo con la mínima cuantía alcanzada desde 1974. Desde entonces, ha vuelto a resurgir llegando a alcanzar en 2009 una participación del 64% (casi dos tercios de la inversión.), aunque la mayor parte de esta inversión es producida por una adquisición de una multinacional chilena de retail muy importante.

### GRÁFICO 3

Evolución de la inversión extranjera directa en Chile proveniente de Estados Unidos  
1974-2008  
(Cifras en miles de US\$ de cada año)

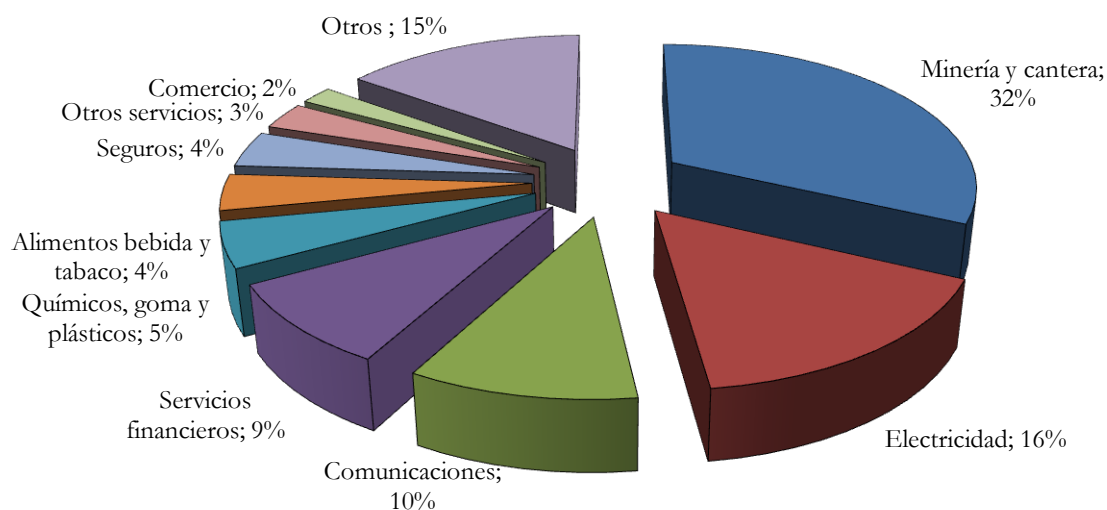


Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON, sobre la base de cifras del Comité de Inversiones Extranjeras.  
\*IED Acumulado a septiembre

Desde la perspectiva sectorial (gráfico 4), la inversión estadounidense más importante se da en la minería y las canteras, que representan un tercio de la inversión, seguido por la electricidad, las comunicaciones y los servicios financieros. Casi la mitad de la inversión, se destina a los dos primeros sectores (minería y canteras; y electricidad).

### GRÁFICO 4

Composición sectorial de la inversión de EEUU en Chile (1998-2008)



Fuente: DIRECON (2009)

Para Chile, EE.UU. no es el principal destino de la IED, en concreto, ocupa el quinto lugar. Entre 1900-2009 suponía un 7% de la inversión. Sin embargo, en los últimos años, ha crecido el volumen alcanzando un 8,6% de la inversión. Ha pasado a ser el receptor más importante. Viendo el cuadro número 7, se observa cómo la mayor parte de la inversión se concentra en el sector servicios (75% de la inversión), después el sector industrial (14%) y, por último, la minería con un 9% y los productos agropecuarios (0,5%). Los servicios más

destacados son el aéreo y la construcción, dentro de la industria se centra en producción y productos químicos y en el campo de la minería, el cobre, fabricación de químicos e insumos industriales.

## CUADRO 7

### Inversión Directa de Chile en EEUU (1990-2011)

SECTOR	IED (Millones de dólares)	%	EMPLEO DIRECTO	EMPLEO INDIRECTO
Agropecuario	26	0,48	40	150
Industria	782	14,49	981	870
Minería	512	9,48	137	
Servicios	4.078	75,55	4.269	5.782
<b>TOTAL</b>	<b>5.398</b>	<b>100,00</b>	<b>5.427</b>	<b>6.802</b>

Fuente: DIRECON (2011)

En el periodo analizado, también se dispone de datos sobre el empleo, en el que se han generado puestos de trabajo para más de 12.000 personas, de las cuales, cerca de 5.500 puestos de trabajo han sido creados de manera directa, y 6.800 indirectamente.

### 3.3. Estudio de los Efectos Comerciales

En el caso presente, se encuentra Chile, un país pequeño y EEUU, un país grande. Los precios de EEUU no se van a ver repercutidos por los que haga Chile y el cambio en el volumen de exportaciones va a depender de la elasticidad precio que tenga la oferta de exportaciones. Como el precio en el país grande no se va a ver afectado, la rebaja de los aranceles sólo se observará en un mayor precio que van a recibir los exportadores chilenos y, por consiguiente, una mayor cantidad.

Se ha realizado un estudio a través de la aplicación Smart con la que cuenta la base de datos del Banco Mundial (WITS). Se ha procedido a estimar el efecto creación y desviación de comercio de un TLC entre Chile y EEUU, y la ganancia en términos de bienestar para cada uno de los países. Los datos seleccionados para la estimación son las relaciones comerciales bilaterales realizadas en el año 2003 (el año precedente a la aprobación del tratado) para todos los sectores de dos dígitos recogidos en la clasificación HS (en el ANEXO se pueden ver tanto la lista de sectores como los resultados obtenidos). Se ha empleado los datos predefinidos por la base de datos, que son elasticidad de sustitución (1,5) y elasticidad de oferta con un valor muy alto (99), es decir, elasticidad de oferta infinita.

Los resultados generales que se han obtenido del estudio han sido los siguientes: un efecto total por valor de 308.389 millones de dólares que se descompone en 181.303 millones

debidos a la creación de comercio y 127.084 millones de dólares a la desviación de comercio. Tal y como se ha definido anteriormente, esto quiere decir que se va a crear nuevo comercio con EEUU por valor de 181 millones de dólares y, 127.084 millones del aumento del comercio con EEUU va a proceder de una reducción en el comercio con otros países.

En términos de bienestar se obtendrá un incremento de cerca de 8.591 millones de dólares para Chile, y 2.637 millones para EEUU. Hay que recordar que el bienestar, se ve incrementado con la creación de comercio pero disminuye con la desviación. Principalmente por la pérdida de recaudación arancelaria que se generaba con los otros países. Además, para el cómputo del bienestar es necesario emplear unas fórmulas específicas. Éste no se calcula solamente por medio de la diferencia entre los efectos creación y desviación. La cuantía estimada puede ser muy diferente dependiendo del año que se emplee para la estimación.

Viendo el resultado que se ha obtenido por sectores, se observa que los mayores efectos de creación de comercio se han obtenido en la maquinaria y aplicaciones mecánicas (sector 84) y los minerales y combustibles (sector 27). En términos de desviación de comercio, los mayores son el sector 84, y los equipos y maquinaria eléctrica (sector 85). Sin embargo, en términos de bienestar, difieren un poco los sectores que benefician a cada uno. Mientras para Chile son más beneficiosos los sectores 84 y 27, para EEUU lo son el sector 27 y las prendas y complementos de vestir (sector 62). Cabe destacar que, mientras para Chile todos los sectores se ven beneficiados de la liberalización arancelaria, para EEUU sólo el 60% de los sectores le reportan beneficio. Por lo tanto, este tratado es bastante más beneficioso para Chile ya que, el tratado de libre comercio, le reporta ganancias en prácticamente todos los sectores productivos. Los sectores menos afectados son los productos vegetales y peletería (sectores 14 y 43). En el cuadro 8 se ha extraído los resultados de los sectores mencionados:

### CUADRO 8

ESTUDIO DE LOS EFECTOS COMERCIALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y EEUU (Millones de dólares)

SECTOR	EFECTO TOTAL	CREACIÓN	DESVIACIÓN	BIENESTAR CHILE	BIENESTAR EEUU
14	0	0	0	0	0
27	29.503	23.667	5.836	1.302	2.242
43	0	0	0	0	0
62	1.014	440	574	26	144
84	72.089	40.592	31.497	1.878	0
85	39.161	21.294	17.868	1.025	0

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Banco Mundial (WITS)

## 4. TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP)

### 4.1. Introducción

Se trata de un acuerdo que se está llevando a cabo actualmente entre Estados Unidos y la Unión Europea. Es un acuerdo bilateral entre miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y tiene carácter interregional.

El contraste que tiene con el tratado comentado anteriormente es que en éste, se encuentran dos grandes economías. Como ya se ha dicho antes, EEUU contaba en 2012 con un PIB de 16.244.600 millones de dólares y 313.914.040 habitantes. En el caso de la UE, contaba con 16.660.978 millones de dólares de PIB y 505.581.161 habitantes según datos del Banco Mundial (World Bank Databank).

Se tratan de dos economías que, entre ellas, representan el 60% del comercio mundial y, a nivel arancelario, tienen el trato de nación más favorecida. El inicio de las negociaciones se produjo el 13 de febrero del 2013 y la previsión de negociación es de unos 18 meses, por lo tanto, prevén cerrarlo a finales del presente año creando entre ellos una zona de libre comercio, y un acuerdo relevante en el ámbito de las inversiones. Si todo sale según lo previsto, se estaría dando el mayor acuerdo que se ha alcanzado a nivel mundial.

El TTIP busca actuar en aranceles, barreras no arancelarias e inversión, entre otros. Los objetivos del tratado sacados de la página web Office of the United States Trade Representative son:

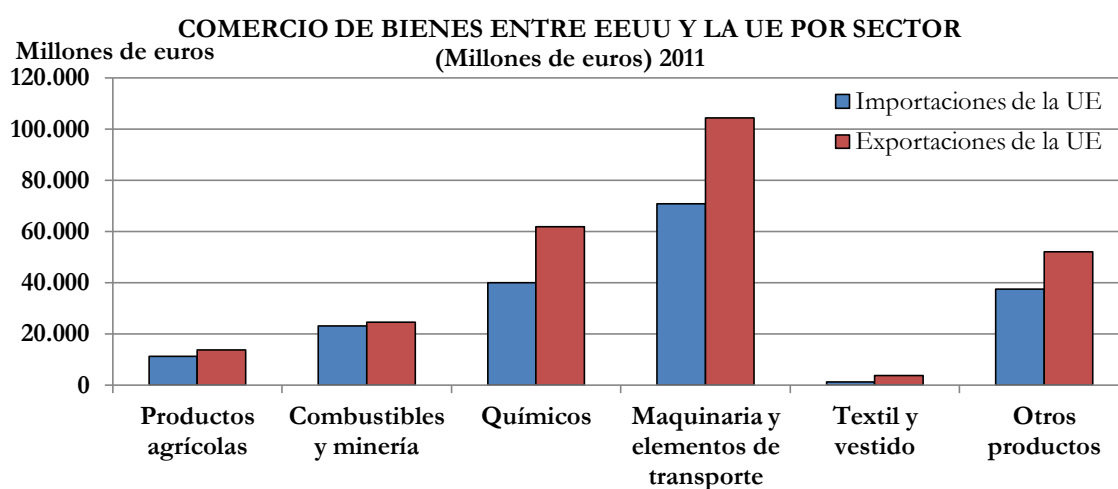
- Eliminar aranceles sobre productos agrícolas, industriales y de consumo.
- Facilitar el acceso al comercio en el sector textil.
- Eliminar las barreras no arancelarias manteniendo la seguridad, salud y medio ambiente.
- Hacer hincapié en la transparencia, imparcialidad y mejorar la cooperación en los servicios.
- Avanzar en el comercio electrónico, facilitando los movimientos de flujo de datos transfronterizos.
- Que el trato a los inversores estadounidenses sea favorable y se les proteja.
- Ampliar las oportunidades para acceder al mercado.
- Respeto de los derechos laborales.

- Protección de los derechos de propiedad intelectual.
- Mejorar la participación de PYMES por medio de la cooperación.

Es decir, el TTIP debe tratar de ser un acuerdo de comercio en donde las relaciones económicas vayan encaminadas a la apertura del acceso al comercio, y negocien sobre la regulación de diferentes áreas que sean de interés mutuo como aranceles, barreras técnicas, servicios, derechos de propiedad, medidas sanitarias y fitosanitarias...

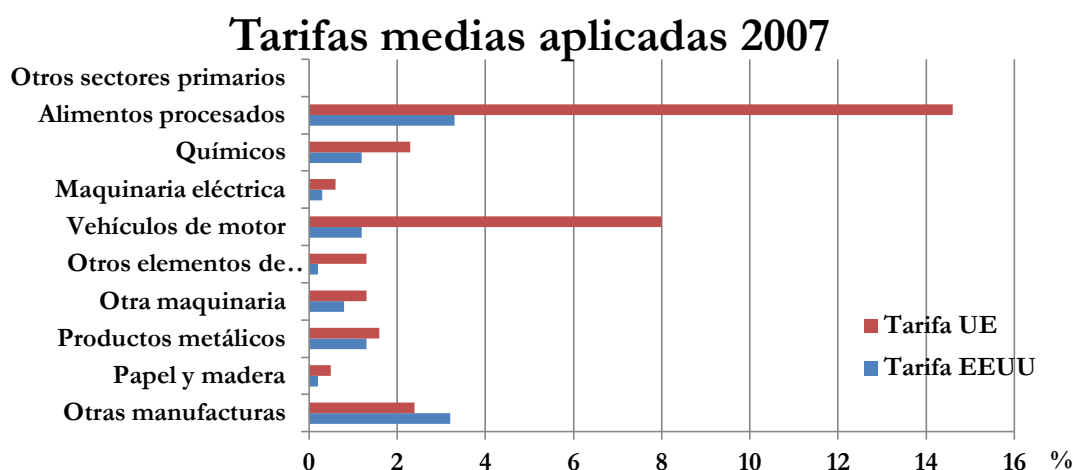
El acuerdo entre EEUU y la UE puede resultar muy beneficioso, entre ellos se mueve gran parte de su PIB, suponen un peso muy importante de su balanza comercial. Si se presta atención a sus tipos arancelarios (grafico 6), una reducción en los tipos de vehículos de motor y de alimentos procesados generaría unas ganancias aún mayores. Sobre todo es la Unión Europea la que mayores tipos arancelarios posee. En el gráfico 5, se presenta el volumen comercial mantenido entre ambos países en el año 2011. Desde el punto de vista de la UE, el saldo comercial le favorece a ésta. Sobre todo, se ve beneficiada en el sector de maquinaria y elementos de transporte. El sector con menor incidencia en el comercio es el textil y el vestido.

**GRÁFICO 5**



Fuente: Francois, J. (2013)





Fuente: Francois, J. (2013)

A parte de los objetivos, para negociar un tratado hace falta calcular los beneficios esperados y, de ese modo, estudiar la viabilidad de su puesta en marcha. Los beneficios que se esperan de este acuerdo para el 2027 son:

- Para la UE, un beneficio de unos 119.000 millones de euros anuales y unos 95.000 millones de euros para EEUU. Supondría una renta disponible de 545 euros más anuales para una familia europea.
- Los beneficios del acuerdo llegarán también al resto del mundo, estimando un aumento del PIB de unos 100.000 millones de euros. Puede servir de modelo para la negociación de futuros acuerdos que les reporten beneficio.
- Aumento de las exportaciones de productos y servicios de la UE hacia EEUU en torno al 28% (187.000 millones de euros).
- Aumento de las exportaciones europeas al resto del mundo de un 6% aproximadamente y las estadounidenses, un 8%.
- El aumento de las exportaciones de la Unión europea se reflejará, en mayor medida, en los productos metálicos, alimentos procesados, productos químicos y equipos de transporte.
- En el sector de los vehículos de motor, el intercambio con el resto del mundo aumentará las exportaciones en cerca de un 42%, y las importaciones en un 43%. Sin embargo, dentro del comercio bilateral entre EEUU y la UE, la UE verá aumentadas sus exportaciones en un 149% debido a la importancia comercial existente de piezas, componentes y la mayor integración entre las dos industrias de ambas economías.

- Los intercambios bilaterales serán enormes en las exportaciones de vehículos a motor, haciendo incluso crecer la producción de este sector.
- El 80% del beneficio se obtendrá a causa de la reducción del coste de impuestos, reglamentaciones, liberalización del comercio de servicios y contratación pública.
- Las ganancias del acuerdo se relejarán en el mercado de trabajo con salarios más altos y nuevos puestos de trabajo, tanto para personas con alta cualificación como para las de cualificación baja.
- El impacto en el sector trabajo se apreciará en los salarios, tanto en el de personal cualificado como el no cualificado (0.5% aprox. de incremento). Por otra parte, se producirá un movimiento intersectorial de trabajadores, las empresas más beneficiadas ofrecerán salarios más altos para atraer trabajadores de otros sectores, aunque estos movimientos serán limitados. El estudio elaborado por CEPR, estima que por cada millón de euros de comercio en bienes y servicios, se crea unos 15.000 puestos de trabajo aproximadamente.

Fuente: Comisión Europea (2013); y CEPR y Comisión Europea (2013).

Es decir, los beneficios se verán reflejados a través de precios más bajos, menores costes de adaptación de los productos a las necesidades a través de, entre otras cosas, la unificación de sus especificaciones. La UE quiere aumentar las exportaciones de los productos agrícolas que soportan grandes niveles arancelarios, aunque no todos serán posibles porque algunos están prohibidos.

Aunque estas dos economías sean similares en renta y dotaciones de los factores, cada uno tiende a una especialización en la producción de aquellos bienes y/o servicios en los que posee cierta ventaja comparativa.

#### **4.2. Relaciones comerciales**

El comercio bilateral entre EEUU y la UE alcanza, diariamente, cerca de los 2.000 millones de euros, o lo que es lo mismo, unos 2.800 millones de dólares. Unos 14 millones de puestos de trabajo dependen de este comercio bilateral que mantienen, por lo tanto la magnitud que soportan es muy importante.

Atendiendo al los tipos arancelarios presentes en un artículo de la revista ICE (2013), los tipos, generalmente, son mayores en el lado europeo. Ésto quiere decir que el nivel de protección es mayor en la UE y, por lo tanto, un acuerdo de libre comercio sería más beneficioso para aquél que soporta unos aranceles mayores (EEUU). Un acuerdo de libre

comercio entre ellos, llevaría a EEUU a aumentar su bienestar a través del menor pago arancelario, y a la UE, a tener un nivel de recaudación menor.

Por parte de la UE, varios son los productos que se han abierto un hueco en el mercado americano y algunos han sufrido una gran evolución. El mayor peso de las exportaciones europeas se destina a este mercado. Por parte de EEUU, ocurre algo similar. El volumen de ventas ha ido creciendo pero sobre todo, lo más solicitado, han sido productos procedentes de la industria química, maquinaria y materiales de transporte. El peso que tiene en el volumen de las importaciones europeo es del 78% (ICE 2003).

En el cuadro número 9 se puede observar la evolución global que ha tenido el comercio entre la UE y EEUU desde el punto de vista europeo. La evolución, tanto de exportaciones como de importaciones, ha sido creciente aunque en el periodo de crisis económica, también se nota una baja en el comercio.

## CUADRO 9

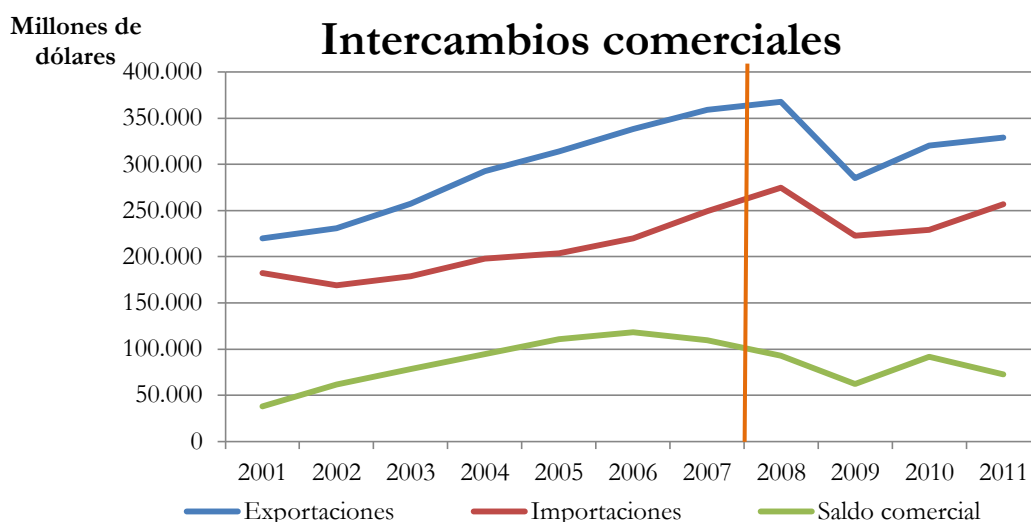
COMERCIO DE LA UE CON ESTADOS UNIDOS 2001-2011. (Millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	219.871	230.687	257.415	292.883	313.970	338.119	358.905	367.610	285.403	320.701	329.320
Importaciones	182.079	168.840	178.833	198.202	203.518	220.151	249.325	274.934	223.067	229.345	256.677
Saldo: Exp-Imp	37.792	61.847	78.582	94.681	110.452	117.968	109.580	92.676	62.336	91.357	72.644
Variación Exp.		4,92%	11,59%	13,78%	7,20%	7,69%	6,15%	2,43%	-22,36%	12,37%	2,69%
Variación Imp.		-7,27%	5,92%	10,83%	2,68%	8,17%	13,25%	10,27%	-18,87%	2,81%	11,92%
Variación del Saldo		63,65%	27,06%	20,49%	16,66%	6,81%	-7,11%	-15,43%	-32,74%	46,55%	-20,48%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (WITS)

En el gráfico 7 están representados los datos del cuadro 9, para poder observar mejor la tendencia de los flujos comerciales. Se ve cómo tanto exportaciones, como importaciones tienen una tendencia muy similar, creciendo y disminuyendo prácticamente al mismo ritmo hasta la crisis económica. A partir de entonces, las exportaciones se van recuperando a un ritmo mayor, aunque al año siguiente, ocurre al contrario. El saldo global es favorable a la UE, aunque empezó a caer años antes de que lo hiciesen los flujos comerciales. Eso se debe a una mayor tasa de crecimiento de las importaciones con respecto a las exportaciones (como puede verse en el cuadro 9).

## GRÁFICO 7



FUENTE: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (WITS)

A continuación se analizan los intercambios comerciales que han llevado a cabo entre 2001 y 2011 desglosado por grupos de productos.

#### 4.2.1. Exportaciones

En el Cuadro 10, se presentan los datos del valor de las exportaciones clasificados por grupos de productos. El comercio europeo hacia Estados Unidos, se centra principalmente en maquinaria, electrónica y metales, y en minerales, combustibles y productos químicos. Estos dos grupos suponen cerca de la mitad del valor total de las exportaciones, y su valor ha ido en aumento durante todo el periodo salvo en el periodo de crisis donde todos los grupos redujeron su valor. Los tres grupos con menos valor, madera, cueros, pieles y calzado, y el textil y ropa, han tenido poco dinamismo, mostrando en 2011 valores inferiores a los de 2001. Se centra más en la exportación de bienes de consumo, aunque los bienes de capital tienen un peso muy similar a éstos.

## CUADRO 10

EXPORTACIONES EUROPEAS HACIA EEUU (Millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Productos animales, vegetales y alimenticios	9.461	10.873	12.661	13.962	14.316	16.144	17.127	16.675	14.496	15.923	16.745
Minerales, combustibles y productos químicos	41.944	51.936	62.040	70.869	78.125	89.397	97.722	108.159	89.769	95.469	95.828
Cueros, pieles y calzado	3.342	3.167	3.178	3.502	3.409	3.485	3.487	3.228	2.259	2.697	3.050
Maquinaria, electrónica y metales	71.184	67.490	71.471	84.290	93.499	99.459	105.844	108.638	77.876	90.128	99.050
Plástico y goma	4.830	5.299	6.053	7.114	7.656	8.262	7.966	7.933	6.465	8.059	8.629
Piedra y vidrio	10.485	10.191	9.529	10.796	11.031	12.579	13.764	12.125	7.114	9.223	10.036
Textiles y ropa	5.463	5.243	5.593	6.152	5.971	5.949	6.011	5.431	3.835	4.316	4.574
Elementos de transporte	44.399	48.865	51.101	55.232	58.023	60.172	56.508	53.685	38.068	46.308	47.264
Madera	4.342	4.880	5.505	6.650	6.603	6.628	5.958	5.041	3.769	4.074	3.930
Otros	21.183	22.741	26.502	31.637	31.802	32.678	40.712	42.677	36.245	37.099	36.507
Todos los productos	219.871	230.687	257.415	292.883	313.970	338.119	358.905	367.610	285.403	320.701	329.320

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (WITS)

#### 4.2.2. Importaciones

Por otro lado, en el cuadro número 11, se presentan el valor de las importaciones llevadas a cabo por la unión europea y que proceden de Estados Unidos. La dinámica de los grupos es muy similar a la que se ha dado en las exportaciones. Los grupos más destacados son los minerales, combustibles y los productos químicos junto con la maquinaria, la electrónica y los metales, en donde se concentra más de la mitad del valor total de las importaciones. Los grupos con menor importancia son los cueros, pieles y calzado, y el textil y la ropa. Sin embargo, cabe destacar que la madera tiene más importancia dentro de las importaciones que en las exportaciones. La importación está mucho más centrada en los bienes de capital, destacando, por encima de todos, la maquinaria y la electrónica.

**CUADRO 11**

**IMPORTACIONES EUROPEAS DESDE EEUU (Millones de dólares)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Productos animales, vegetales y alimenticios	7.621	7.625	8.175	8.500	8.258	8.585	10.161	11.933	8.577	10.094	11.785
Minerales, combustibles y productos químicos	26.942	29.408	32.478	40.554	41.660	47.991	53.015	64.448	55.318	60.415	76.271
Cueros, pieles y calzado	570	478	533	488	534	592	604	607	420	555	751
Maquinaria, electrónica y metales	75.883	63.514	64.080	67.528	70.580	76.736	84.590	85.328	64.398	69.363	77.587
Plástico y goma	5.565	5.432	6.077	6.892	7.129	8.169	9.885	10.350	7.493	8.986	10.029
Piedra y vidrio	5.602	4.398	3.430	3.917	4.049	5.684	6.398	7.329	4.558	9.435	7.067
Textiles y ropa	1.808	1.620	1.567	1.545	1.608	1.769	1.833	1.948	1.585	1.807	1.935
Elementos de transporte	27.063	30.058	30.990	36.431	36.120	34.158	31.960	33.317	26.318	24.288	27.978
Madera	4.841	4.501	4.694	5.053	5.302	5.639	6.207	6.275	4.988	5.670	6.062
Otros	22.770	21.806	23.550	26.149	27.773	29.828	43.946	47.549	42.728	33.395	34.483
Todos los productos	182.079	168.840	178.833	198.202	203.518	220.151	249.325	274.934	223.067	229.345	256.677

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (WITS)

En lo que respecta a la balanza comercial que han experimentado, la UE posee un saldo positivo desde el año 1996, cosa que no ocurre en EEUU. Éste, posee un saldo deficitario a consecuencia de la reorientación del mercado, trasladando ventas americanas hacia mercados no europeos causando así diferencias entre el crecimiento de las exportaciones y de las importaciones. Dentro del mercado europeo, cabe destacar, que los principales socios americanos son Alemania, el país más exportador de la comunidad europea alcanzando un 28% del volumen de exportaciones, seguido de Reino Unido con un 18%. En el caso de España, la cifra alcanzada es del 3% teniendo un superávit comercial en aquellos años del periodo que han sido más extremos, y deficitario en el resto. A rasgos generales, el comercio es más beneficioso para la UE exceptuando los grupos de mayor importancia en las importaciones citado anteriormente. El intercambio de productos más favorable a la UE son los productos de industrias químicas, y para EEUU la maquinaria.

### 4.2.3. Tipo de comercio

Una característica importante es el carácter intraindustrial del comercio entre ambos. Lo que esto significa es que, el mayor intercambio, se produce hacia productos similares, tratando de aumentar la variedad de productos existente en ambos mercados (productos del mismo tipo pero con diferencias).

Sin embargo, lo mejor es estimar estos datos utilizando el Índice de Grubel y Lloyd; Economía internacional (2012). Es una fórmula que permite medir el grado de comercio intraindustrial o interindustrial en cada tipo de producto cuya forma es la siguiente:

$$ICI_{it} = \frac{\text{Min}|X_{it}, M_{it}|}{(X_{it} + M_{it})/2}$$

Los parámetros empleados son: X, equivalente al valor exportado de la rama de productos, en el instante  $t$ ; M el valor de las importaciones de la rama o el tipo de producto, en el momento  $t$ .

Aplicando esta fórmula se obtiene el Índice de Comercio Intraindustrial (ICI), es un número entre 0 y 1. Si el valor que se obtiene es próximo a 0, el comercio será de carácter interindustrial (intercambio de productos diferentes), en caso contrario, si es más próximo a 1, el comercio será de carácter intraindustrial (intercambio de productos similares, pero con alguna diferenciación).

A continuación, en el cuadro 12, se presenta el cálculo del Índice de Grubel y Lloyd sobre los productos mencionados anteriormente:

**CUADRO 12**

ÍNDICE DE GRUBEL Y LLOYD											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Productos animales, vegetales y alimenticios	0,89	0,82	0,78	0,76	0,73	0,69	0,74	0,83	0,74	0,78	0,83
Minerales, combustibles y productos químicos	0,78	0,72	0,69	0,73	0,70	0,70	0,70	0,75	0,76	0,78	0,89
Cueros, pieles y calzado	0,29	0,26	0,29	0,24	0,27	0,29	0,30	0,32	0,31	0,34	0,39
Maquinaria, electrónica y metales	0,97	0,97	0,95	0,89	0,86	0,87	0,89	0,88	0,91	0,87	0,88
Plástico y goma	0,93	0,99	1,00	0,98	0,96	0,99	0,89	0,87	0,93	0,95	0,92
Piedra y vidrio	0,70	0,60	0,53	0,53	0,54	0,62	0,63	0,75	0,78	0,99	0,83
Textiles y ropa	0,50	0,47	0,44	0,40	0,42	0,46	0,47	0,53	0,58	0,59	0,59
Elementos de transporte	0,76	0,76	0,76	0,79	0,77	0,72	0,72	0,77	0,82	0,69	0,74
Madera	0,95	0,96	0,92	0,86	0,89	0,92	0,98	0,89	0,86	0,84	0,79
Otros	0,96	0,98	0,94	0,91	0,93	0,95	0,96	0,95	0,92	0,95	0,97
Todos los productos	0,91	0,85	0,82	0,81	0,79	0,79	0,82	0,86	0,88	0,83	0,88

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (WITS)

Con los datos obtenidos, se puede ver los cambios en el tipo de comercio a lo largo del periodo. En el 2001, había 6 grupos cuyo índice era mayor de 0,89 y cuyo comercio era, principalmente intraindustrial. Sólo uno de ellos, podía caracterizarse como interindustrial (el cuero, las pieles y el calzado posee un índice de 0,29, próximo a 0). Sin embargo, en

2011, el índice ha sufrido cambios en muchos casos. Destacan por tener carácter más intraindustrial el plástico y la goma, y otros productos. El menor, y por lo tanto más interindustrial, sigue siendo los cueros, pieles y calzado. A rasgos globales, el tipo de comercio predominante entre estas dos economías, es el comercio intraindustrial. La mayoría de los valores es superior al 0,7, y el valor global del total de los productos es de 0,88.

En el cuadro 13, se ha desglosado por grupos de productos para ver la concentración del comercio en los últimos años ICE (2013). Se puede ver la gran concentración del comercio en torno a los productos no agropecuario, teniendo un peso que ronda el 95%. Dentro de los agropecuarios, se centra en el alcohol y el tabaco (suponiendo la mitad de las exportaciones dentro de este tipo de productos). Teniendo en cuenta los últimos años, el patrón comercial de ambas economías no ha variado mucho, solamente la reducción de las importaciones de la UE en maquinaria eléctrica, y el aumento de los relacionados con el petróleo. Si se presta atención a la última columna, se ha calculado el IVCR, se trata de un indicador en el que se analiza la ventaja comparativa, se calcula para cada sector y lo que hace es dividir la diferencia entre las exportaciones y las importaciones, entre el volumen comercial total (exportaciones más importaciones). Si el valor del índice es positivo, significa que la UE, en este caso, tiene ventaja comparativa y por lo tanto, con su combinación de factores productivos le es más rentable fabricar ese tipo de productos que importarlos de EEUU. Si por el contrario, es negativo, se encuentra con el caso opuesto, le es más beneficioso a EEUU producir esos productos, y la UE preferirá importarlos. A nivel agregado, el índice es favorable a la UE tanto en productos agropecuarios como no agropecuarios, pero si se ve desglosado hay ejemplos donde ocurre al revés, destacando el algodón y el pescado.

**CUADRO 13**

**ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA UE CON EEUU**

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			IVCR		
	2007	2009	2011	2007	2009	2011	2007	2009	2011
<b>PRODUCTOS AGROPECUARIOS</b>	<b>4,99</b>	<b>5,37</b>	<b>5,2</b>	<b>4,1</b>	<b>4,02</b>	<b>4,51</b>	<b>28,65</b>	<b>28,76</b>	<b>19,38</b>
Productos animales	0,21	0,19	0,18	0,14	0,15	0,14	37,83	25,98	25,3
Productos lácteos	0,26	0,29	0,27	0,03	0	0,02	8,793	98,69	89,41
Frutas, legumbres, plantas	0,46	0,52	0,44	0,98	1,15	1,11	-17,94	-24,18	-32,76
Café, té	0,3	0,38	0,47	0,03	0,04	0,04	87,16	85,97	87,99
Cereales y sus preparaciones	0,39	0,51	0,5	0,83	0,54	0,7	-17,62	12,33	-4,99
Semillas oleaginosas, grasas, aceites	0,26	0,3	0,29	0,69	0,78	0,89	-28,84	-31,77	-41,25
Azúcares y artículos de confitería	0,05	0,07	0,07	0,03	0,03	0,03	38,14	54,52	54,64
Bebidas y tabaco	2,51	2,8	2,7	0,72	0,78	0,85	70,42	65,63	60,53
Algodón	0	0	0	0,03	0,01	0,04	-83,51	-80,96	-94,13
Otros productos agropecuarios	0,25	0,32	0,3	0,62	0,55	0,7	-25,12	-11,14	-29,22
<b>PRODUCTOS NO AGROPECUARIOS</b>	<b>94,98</b>	<b>94,59</b>	<b>94,77</b>	<b>95,86</b>	<b>95,93</b>	<b>95,44</b>	<b>19,02</b>	<b>14,24</b>	<b>12,04</b>
Pescado y sus productos	0,09	0,14	0,18	0,51	0,49	0,51	-58,74	-43,22	-36,55
Minerales y metales	9,64	7,17	9,11	10,1	8,59	11,59	17,25	6,04	0,45
Petróleo	7,17	6,65	7,13	0,87	3,18	5,56	84,94	47,69	24,46
Productos químicos	21,94	27,63	23,85	21,46	23,84	22,61	20,52	22,05	15,03
Madera, papel, etc.	2,66	2,18	1,97	2,96	2,75	2,71	14,36	3,36	-3,39
Textiles	1,2	1	1,03	0,84	0,8	0,8	35,75	25,44	24,94
Prendas de vestir	0,79	0,68	0,71	0,21	0,24	0,2	69,42	58,27	64,44
Cueros, calzado, etc.	1,6	1,37	1,69	1,18	0,95	1,16	33,55	32,18	30,31
Máquinas no eléctricas	18,07	17,35	18,3	20,48	20,36	19,67	13,45	7,06	8,84
Máquinas eléctricas	6,92	6,91	6,93	11,06	8,08	7,32	-3,73	7,24	9,64
Material de transporte	16,25	13,99	14,71	13,62	13,07	11,16	27,78	18,26	25,67
Manufacturas no especificadas previamente	8,64	9,51	9,14	12,6	13,58	12,14	-2,76	-2,76	-1,82

Fuente: Revista ICE (2013)

Dentro de estos grupos, los que poseen un mayor comercio de carácter intraindustrial son la fabricación de papel e industria gráfica (0,96), la maquinaria metálica y eléctrica (0,81) y los productos químicos (0,78). ICE (2013)

*4.2.4. Inversión Extranjera Directa*

Ambas economías tienen un papel importante como emisoras y receptoras de inversión. Se debe a factores como el gran tamaño del mercado, alto nivel de renta per cápita que les da un gran poder de absorción, el sólido desarrollo de su entorno empresarial... Ésto hace que el interés por estar presente en ambos mercados sea grande y se planteen el situarse físicamente en ambos territorios. En el cuadro 14 se presentan los flujos de IED entre ambas economías entre 1997 y 2001, presente en ICE (2003).



**CUADRO 14****CRECIMIENTO ECONÓMICO Y FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA ENTRE EEUU Y LA UE**

	1997	1998	1999	2000	2001
Inversión de la UE en EEUU (millones de dólares)	65.809	147.913	220.276	221.706	59.069
Inversión de EEUU en la UE (millones de dólares)	46.910	75.772	87.449	82.825	46.595
PIB real UE (Tasa de variación)	2,5	2,9	2,8	3,4	1,5
PIB real EEUU (Tasa de variación)	4,4	4,3	4,1	3,8	0,3

Fuente: Revista ICE (2003)

EEUU es el destino principal de la comunidad europea, en concreto, entre 1998 y el 2000 se presentó un boom económico en EEUU que caló en el interés de las empresas europeas y sus alicientes para invertir. La inversión se llevó a cabo por medio de fusiones y adquisiciones locales (sobre todo en sectores del petróleo y de las manufacturas).

Desde el otro lado ocurre algo similar. La UE es el destino mayoritario de la inversión norteamericana y al igual que antes, se produjo un boom en el mismo periodo. Éste fue provocado por una expansión económica y el mayor valor del precio de los activos en el mercado, la materialización del boom, al igual que en el caso de EEUU, fue por medio de fusiones y adquisiciones empresariales. Llama la atención los cambios tan bruscos de inversión de la UE hacia EEUU producidos entre 1998 y 2000, donde se duplicó la inversión, y en 2001 alcanzó la cuarta parte.

En el cuadro número 15 se presentan los flujos de IED entre EEUU y la UE en el periodo 2007-2012. En comparación con el cuadro anterior, la inversión de EEUU hacia la UE se ha visto incrementada con un valor muy alto en 2007. Después, ésta se estabiliza en torno a los 150.000 millones de dólares. La inversión procedente de la UE se ha duplicado respecto al año 2001, pero los valores son la mitad de la inversión que se produjo en el año 2000. En los últimos años, se ha estabilizado en torno a los 100.000 millones de dólares.

En este último periodo, exceptuando el año 2008, EEUU ha enviado más flujos de inversión la UE aunque en el año 2012, y la distancia entre ambos se ha recortado.

**CUADRO 15****FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE EEUU Y LA UE**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inversión de la UE en EEUU (millones de dólares)	129.011	181.500	94.044	110.758	101.392	105.215
Inversión de EEUU en la UE (millones de dólares)	221.335	146.399	147.657	174.657	174.904	166.379

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la OCDE

**4.3. Efecto en el resto del mundo**

Que EEUU y la UE vean incrementada su renta con el acuerdo también va a afectar a los demás. Los habitantes verán incrementada su renta y eso incrementará sus demandas de bienes y servicios, les hará estar más dispuestos a comprar al resto del mundo. No sólo los

bienes finales se verán afectados positivamente, los productos intermedios también son necesarios, puesto que muchos de ellos son importados de otros países para emplearse en la producción y, si consiguen crear especificaciones corporativas de los productos, la producción de los demás países se hará más homogénea y les permitirá reducir costes. Con estas reacciones, se verán beneficiados del acuerdo pese a no formar parte de él. (El 20% de la reducción de costes de barreras no arancelarias beneficiara a los terceros países).

El resto del mundo también verá incrementado su bienestar. Las exportaciones de los países firmantes hacia el resto del mundo aumentarán en 33 millones de euros en la UE y 80 millones en EEUU debido a los efectos secundarios. Es importante resaltar que las ganancias esperadas del acuerdo no se logran a expensas del resto del mundo, aunque en algún aspecto les afectará (efecto desviación de comercio). Comisión Europea y CEPR (2013).

Las exportaciones europeas al resto del mundo van a crecer en todos los sectores, pero los más favorecidos de la situación serán productos metálicos (12%), otros bienes manufacturados (6%), químicos (9%) y los vehículos de motor (41%). A esto se sumará también, un aumento de las importaciones. Los consumidores tendrán más oportunidades y más variedad disponible para poder comprar a precios más bajos.

Por parte de las empresas, les hará ser más competitivas. Deberán trabajar duro para mantener la eficiencia, en otras palabras, se convertirán más productivas actuando por medio de la mayor capacidad de crecimiento y de creación de puestos de trabajo.

#### **4.4. Estudio de los efectos comerciales**

Un estudio de la Comisión Europea (2013), realiza un análisis sobre 5 posibles escenarios que puede utilizar TTIP para la negociación del acuerdo. Estos son:

- Escenario A: no se realiza ningún cambio, se producirá un proceso modesto centrado en la regulación de bienes.
- Escenario B:
  - Sólo cambio arancelario (B.1, eliminando el 98% de los aranceles)
  - Sólo acuerdo en los servicios (B.2, reduciendo el 10% de las barreras),
  - Sólo acuerdo de contratación pública (B.3, reduciendo el 25% de las barreras)

- Escenario C: escenario global, negociación de pleno derecho de la UE y EEUU.

Uno más conservador (C.1, reduciendo el 98% de los aranceles, 10% de las barreras no arancelarias, 10% de las barreras a los servicios y el 25% de las barreras a la contratación pública)

Otro más ambicioso (C.2, reducción del 100% de las barreras arancelarias, 25% de las no arancelarias, 25% de las barreras a los servicios y 50% de las barreras a la contratación pública).

Los aranceles del acuerdo se refieren a barreras regulatorias para los bienes, servicios, inversiones y compras del sector público de manera simultánea.

Una vez ejecutado el análisis, establecen los resultados de los escenarios descritos:

El escenario A no alcanza los objetivos buscados y tiene riesgo por la posible desviación de comercio hacia regiones como Asia, que van encaminadas a un mayor crecimiento. Esta opción podría llevar a reducir el comercio bilateral entre ambos países.

El escenario B tendrá efectos favorables limitados. El B.1 será favorable para la industria exportadora de EEUU, el B.2 y el B.3 tendrá unos efectos muy limitados para cada uno de los países y, por lo tanto, podrían ser eficientes utilizando limitados recursos.

El escenario C es el más favorable para ambos países, con este tipo de tratado se alcanzan las mayores ganancias en términos de bienestar económico y social. De los propuestos, es el más eficaz y eficiente para enfrentarse a las barreras al comercio. No sólo beneficiará a los países firmantes, sino también a las economías del resto de mundo.

Para estimar el posible impacto del escenario C, se ha realizado, al igual que con el TLC de Chile y EEUU, una estimación del impacto que puede tener un TLC entre EEUU y la UE. Se ha procedido a estimar el efecto creación de comercio y el efecto desviación, además de la ganancia en términos de bienestar que obtendría cada uno de los países. Los datos establecidos para la estimación son datos de las relaciones comerciales bilaterales realizadas en el año 2012 (los más actuales que se disponían) para todos los sectores de dos dígitos recogidos en la clasificación HS (en el ANEXO se pueden ver tanto la lista de sectores como los resultados obtenidos por el estudio). Se ha empleado los mismos datos predefinidos que en el otro tratado, elasticidad de sustitución (1,5) y elasticidad de oferta muy alta (99), infinita.

Los resultados obtenidos son, un efecto total por valor de 9.902.874 millones de dólares que se descompone en: 5.802.604 millones de creación de comercio (nuevo comercio entre

EEUU y la UE) y 4.100.270 millones de dólares de desviación (la UE cambia parte del comercio con terceros países hacia EEUU). En términos de aumento del bienestar, rondaría los 144.874 millones de dólares para la UE y 322.549 millones para EEUU. Los tipos arancelarios previos al tratado son muy diferentes entre los sectores. Nos encontramos con tipos desde 33% al 0%, por lo tanto EEUU obtendrá un mayor beneficio de aquellos que mayor tipo arancelario tengan.

Una vez se ha realizado la estimación, y viendo el resultado por los diferentes sectores, los que han tenido mayor efecto creación de comercio han coincidido con los de desviación. Se está hablando de vehículos automóviles y tractores (sector 87); y la maquinaria y aplicaciones mecánicas (sector 84). Sin embargo, en términos de bienestar difieren bastante los sectores que beneficia a cada uno. Mientras para la UE son más beneficiosos los sectores 88 (Aeronaves, vehículos espaciales y derivados) y 29 (productos químicos orgánicos), para EEUU lo son el sector 24 (tabaco y sucedáneos) y el sector 27 (Combustibles y minerales). Eso se debe a diferencias en factores productivos y a la ventaja comparativa. Casi todos los sectores se ven beneficiados de una liberalización arancelaria entre este par de países, pero los sectores 26, 48 y 49 (menas, escorias y cenizas; papel y cartón; y los productos de industrias gráficas) no sufren modificación alguna con la firma del tratado.

En el cuadro 16 se presentan recopilados los datos de los sectores mencionados en la explicación anterior:

**CUADRO 16**

ESTUDIO DE LOS EFECTOS COMERCIALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UE Y EEUU (Millones de dólares)

SECTOR	EFECTO TOTAL	CREACIÓN	DESVIACIÓN	BIENESTAR UE	BIENESTAR EEUU
24	8.079	5.668	2.411	491	67.392
26	0	0	0	0	0
27	707.185	379.684	327.501	1.292	39.700
29	1.018.673	589.041	429.632	14.057	13.444
48	0	0	0	0	0
49	0	0	0	0	0
84	1.142.985	663.779	479.206	84	14.819
87	1.710.359	1.088.408	621.951	53	4.133
88	329.331	176.142	153.189	56.311	14

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Banco Mundial (WITS)

## 5. COMPARATIVA DE LOS ACUERDOS

El punto común de estos dos acuerdos es que EEUU forma parte de ambos. Como se ha mencionado anteriormente, el TLC entre Chile y EEUU está en vigor desde el año 2004, mientras que el TTIP entre EEUU y la UE se está negociando desde el 2013.

El intercambio con Chile se centra en que EEUU les vende productos tecnológicamente más desarrollados, como son los bienes de capital y la maquinaria y electrónica, y compra materias primas, bienes intermedios y productos vegetales. Son dos tipos de economías muy diferentes y su comercio se basa en diferentes tipos de productos que, por la ventaja comparativa que representa cada país, les reporta mejores resultados comprarlos al otro país que la producción dentro de su territorio. El tipo de comercio entre ellos es de carácter interindustrial.

El comercio que presenta EEUU con la UE es completamente diferente. El tipo de productos que importan y exportan entre ellos son fundamentalmente los mismos. Ésto se debe a que estas dos economías tienen grandes similitudes en cuanto a desarrollo y disposición de recursos y se centran en un comercio de carácter intraindustrial.

En cuanto los resultados que obtienen con los acuerdos comerciales, se parte de que se trata de acuerdos de libre comercio. Pueden reportar ganancias a los países, en mayor o menor medida. Si se trata de un país grande, le es más beneficioso realizar un acuerdo con países similares de tamaño, y si se trata de un país pequeño, le es más conveniente realizarlo con países mayores que él. Ese beneficio se ve positivamente influenciado por el efecto creación de comercio. Sus beneficios se observa a través de una ganancia en eficiencia al reducir la producción nacional de un bien caro (por el lado de la producción), y un aumento del consumo de esos bienes a través de la importación por su precio más barato (por el lado de los consumidores).

Entrando en las regulaciones de cada tratado, lo que en cada uno de los acuerdos se negocia es muy similar.

Ambos parten de tener como base unos valores comunes, protegiendo y promoviendo los derechos humanos y la seguridad internacional. Deben cumplir con las leyes y obligaciones de la OMC, de la que todos forman parte.

Ambos buscan la eliminación arancelaria y de las barreras técnicas al comercio, así como los subsidios a la exportación. Se centran en el comercio de bienes, servicios e inversión, teniendo un trato específico para el sector textil y confección y, en el caso del TLC con

Chile, el fomento de los productos agropecuarios. También tiene un reconocimiento hacia ciertos productos distintivos, como el caso del Bourbon Whiskey, que sólo puede proceder de Tennessee. A parte de ésto, ambos buscan el crecimiento en el intercambio de las telecomunicaciones.

Otros puntos clave comunes son las reglas de origen. Estas reglas se refieren a los criterios necesarios para poder determinar de dónde procede un producto. Es importante tratar de negociarlos porque, el hecho de que sean diferentes entre países, implica unos costes de comprobación del producto y diversos controles de seguridad. Si ambos países consiguen unas reglas de origen comunes, el intercambio comercial sería más sencillo, al no ser necesario realizar esos controles, y abarataría costes. Por eso, quieren conseguir el trato nacional hacia las mercancías e inversores del otro país firmante, igualando los derechos y asegurando la transparencia en los intercambios y normativas, así como una regulación aduanera común.

Además de ésto, también llevan a cabo negociaciones relacionadas con las medidas sanitarias y fitosanitarias, la protección de la salud humana, animal y vegetal, la protección del medio ambiente, la regulación de los derechos de los trabajadores velando por su seguridad y su mejor nivel de vida. Cuentan con un comité para la resolución de controversias de cualquier tipo, que puedan producirse entre los países firmantes.

En ambos acuerdos buscan la protección de los derechos de propiedad intelectual y la firmeza de las medidas de discriminación anti-dumping (que los precios de los productos en el mercado nacional y exterior, no sean diferentes). Quieren avanzar hacia el auge del comercio electrónico, de la política de competencia, de los monopolios y de las empresas del Estado.

En todos los acuerdos se cuenta con unos cuantos comités, encargados de llevar a cabo el cumplimiento de los diferentes temas afectados y actuar en consecuencia a las desviaciones de los objetivos.

Algunos de los aspectos diferentes entre los tratados son los siguientes: en el Tratado de Libre Comercio entre Chile y EEUU, a parte del mencionado anteriormente, se recoge la entrada temporal de personas de negocios, comerciantes e inversionistas para el transvase de conocimientos. Por parte del TTIP, se pretende mejorar la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el comercio bilateral y luchar contra la corrupción y la competencia mediante la transparencia administrativa del comercio, además de obtener

compromisos contra la corrupción y mejorar la cooperación en materia de política de competencia.

## 6. CONCLUSIONES

Los acuerdos comerciales tienen objetivos comunes como son: el desarrollo, el aumento del bienestar, la mejorar del mercado con mayor acceso a otros productos... Pero ya se ha visto que, dependiendo de qué tipos de economías formen parte de ellos, el intercambio es muy distinto. Tomando como punto común a EEUU, se han estudiado dos acuerdos realizados con economías muy diferentes, uno realizado con un país económicamente pequeño (Chile) y otro grande (UE). Por ejemplo, si utilizamos el modelo de la gravedad con EEUU de referencia, Chile es un país más cercano con PIB pequeño, pero la UE es un país más lejano con un PIB mayor que EEUU (2012). La gran diferencia en el PIB entre Chile y EEUU permite estimar que el volumen comercial será más favorable hacia la UE pese a su localización más distante (verificado con los datos del trabajo). Entrando más en profundidad, una de las características de estos acuerdos, es la diferencia en el comercio ya que, mientras que con Chile se busca un comercio de carácter más interindustrial por la diferencia de factores productivos y fuentes de recursos, con la UE el comercio es más intraindustrial, debido a las similitudes en el grado de desarrollo y que, por lo tanto, pueden mejorar su actividad empresarial con el aporte de ideas y productos dentro de las mismas ramas de actividad, y así llegar a metas más altas por medio de la cooperación.

A parte del tipo de comercio, a través de los términos comerciales y de bienestar obtenidos por cada país ante una liberalización comercial, también se han observado los diferentes resultados. A partir de la estimación realizada y del análisis de los efectos creación y desviación de comercio realizado con la aplicación de la Base de Datos del Banco Mundial (WTIS), se observa lo siguiente:

A EEUU le reporta mayor ganancia realizar acuerdos con países económicamente grandes por la especialización común. Realizarlos con países de menor tamaño tampoco le repercute negativamente, ya que se puede favorecer con productos más característicos que estos posean. Sin embargo, para Chile, es mucho más beneficioso negociar con grandes economías de un elevado nivel de desarrollo que, le puede permitir avanzar económicamente a pasos más grandes, acceder a productos que antes tenía más difícil, e incluso abrirse puertas a otros mercados indirectamente.

Desde el punto de vista de la regulación de los tratados, la mayoría de ellos van encaminados a los mismos fines de negociación. Principalmente se centran en: la

eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para favorecer el intercambio, velar por temas sociales como son el medio ambiente, la salud, los derechos de los trabajadores y la propiedad intelectual... Sin embargo, las diferencias económicas entre los países también provocarán ciertas diferencias en las negociaciones. El menor desarrollo de Chile, permitirá una negociación más encaminada al desarrollo de su actividad económica para poder competir con países similares a él. Sin embargo, con la UE, habrá cláusulas encaminadas hacia el liderazgo del mercado mundial con la cooperación mediante el conocimiento tecnológico avanzado que cada uno posee.

En términos generales, cualquier tipo de acuerdo realizado encaminado a favorecer los accesos entre países, llevará a un incremento del volumen comercial aumentando exportaciones e importaciones y la inversión, y los resultados serán mayores o menores en función de los recursos y tamaño de cada país. Aun así, el acuerdo no sólo repercutirá a éstos, sino que el efecto se extenderá, en mayor o menor medida, al resto de países. Éstos pueden verse favorecidos de sus negociaciones, e incluso ser más competitivos en el mercado, pero también pueden ver empeorada su economía a causa del efecto desviación de comercio, reduciendo su volumen de exportación y perdiendo competitividad.

Cabe resaltar, que las conclusiones extraídas no se pueden generalizar libremente sino que, para ello, es conveniente seguir estudiando múltiples ejemplos para corroborar la certeza o no de los posibles resultados de negociaciones entre países de similar tamaño, o entre uno grande y uno pequeño.

## **7. BIBLIOGRAFÍA**

Comisión Europea. (2013): “Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations”, (Págs 55-58). Bruselas.

Comisión Europea (2013) “Un estudio independiente presenta las ventajas del acuerdo comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos”. Bruselas.

Comisión Europea y CEPR (2013): “Transatlantic Trade and Investment Partnership: The economic analysis explained”. Bruselas.

Comisión Europea (2013): “Terms of reference” (Págs 5-8). Bruselas.

Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (2004): “Tratado de libre comercio entre Chile y los Estados Unidos”; Organización Mundial del Comercio. Miami.

Comunidad Andina, Secretaría General (2003): Análisis del Tratado de Libre Comercio Chile-EEUU”.



Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) (2009): “Relaciones económicas entre Chile y EEUU, evaluación a los seis años del TLC”. Chile.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) (2013): “Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y EEUU a nueve años de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio”. Chile.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) (2013): “Ficha Estados Unidos”. Chile.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) (2011): “La inversión directa de capitales chilenos en América del Norte 1990- Diciembre 2011”. Chile.

Francois, J. (2013): “Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment”, (Págs 7-15) Centre for Economic Policy Research, London.

Jordán Galduf, J.M. (Coord). (2008): “Economía de la Unión Europea”. 6ª edición, Ed. Cívitas.

Krugman, P., Obstfeld, M., y Gómez-Plana, A. G. (2011). “Comercio Internacional” Pearson Addison Wesley, Madrid.

Krugman, P.R., Obstfeld, M., y Melitz, M.J. (2012): “Economía internacional. Teoría y política” 9ª edición. Pearson Addison Wesley, Madrid.

Lanzas Molina, J. R. (2013); “La UE y Estados Unidos ante la futura creación de una zona de libre comercio”; Boletín económico Revista ICE, 3044, (Págs 15-27). España.

Lional, J. G., Sébastien, J. (2013): “Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?”; Cepii Policy Brief. París.

Subdirección general de estudios del sector exterior. (2003); “Las relaciones comerciales de la Unión Europea y los Estados Unidos”; Boletín económico Revista ICE, 2760, 1-8. España.

Valdés, R. (1993); “Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial: aplicación al ALC entre Chile y EEUU”; En A.Butelmann, M.P. Campero, B. Escobar, A. Gómez-Lobo, P. Meller, A. Mizala, R.E. Saez, S.Saez, R. Valdés y R.Vicuña; *Estrategia comercial chilena para la década de los 90* (Págs 187-216). Cieplan, Chile.

#### Otros recursos utilizados:

Base de datos del Banco Mundial (World Bank Databank). Disponible en <http://data.worldbank.org/country>.

Base de datos del Banco Mundial (WITS) y la aplicación SMART. Disponible en <http://wits.worldbank.org/>.

Base de datos de la OCDE. Disponible en <http://stats.oecd.org/>.

Página web de la Organización Mundial del Comercio. (OMC-WTO). (<https://www.wto.org/indexsp.htm>).

Página web de la Comisión Europea (<http://ec.europa.eu/>).

Página web Office of the United States Trade Representative (<http://www.ustr.gov/>).

Página web de la Dirección General de las Relaciones Internacionales del Gobierno de Chile (<http://www.direcon.gob.cl/>).

Seminario de 1h de cómo utilizar la Base de Datos del Banco Mundial (Facilitado por el tutor).

## 8. ANEXOS

### ANEXO 1

#### PRODUCTOS POR CÓDIGO

01 -- LIVE ANIMALS

02 -- MEAT AND EDIBLE MEAT OFFAL

03 -- FISH AND CRUSTACEANS, MOLLUSCS AND OTHER AQUATIC INVERTEBRATES

04 -- DAIRY PRODUCE; BIRDS' EGGS; NATURAL HONEY; EDIBLE PRODUCTS OF ANIMAL ORIGIN, NOT ELSEWHERE SPECIFIED OR INCLUDED

05 -- PRODUCTS OF ANIMAL ORIGIN, NOT ELSEWHERE SPECIFIED OR INCLUDED

06 -- LIVE TREES AND OTHER PLANTS; BULBS, ROOTS AND THE LIKE; CUT FLOWERS AND ORNAMENTAL FOLIAGE

07 -- EDIBLE VEGETABLES AND CERTAIN ROOTS AND TUBERS

08 -- EDIBLE FRUIT AND NUTS; PEEL OF CITRUS FRUIT OR MELONS

09 -- COFFEE, TEA, MATÉ AND SPICES

10 -- CEREALS

11 -- PRODUCTS OF THE MILLING INDUSTRY; MALT; STARCHES; INULIN; WHEAT GLUTEN

12 -- OIL SEEDS AND OLEAGINOUS FRUITS; MISCELLANEOUS GRAINS, SEEDS AND FRUIT; INDUSTRIAL OR MEDICINAL PLANTS; STRAW AND FODDER

13 -- LAC; GUMS, RESINS AND OTHER VEGETABLE SAPS AND EXTRACTS

14 -- VEGETABLE PLAITING MATERIALS; VEGETABLE PRODUCTS NOT ELSEWHERE SPECIFIED OR INCLUDED

15 -- ANIMAL OR VEGETABLE FATS AND OILS AND THEIR CLEAVAGE PRODUCTS; PREPARED EDIBLE FATS; ANIMAL OR VEGETABLE WAXES

16 -- PREPARATIONS OF MEAT, OF FISH OR OF CRUSTACEANS, MOLLUSCS OR OTHER AQUATIC INVERTEBRATES

17 -- SUGARS AND SUGAR CONFECTIONERY

18 -- COCOA AND COCOA PREPARATIONS

19 -- PREPARATIONS OF CEREALS, FLOUR, STARCH OR MILK; PASTRYCOOKS' PRODUCTS

20 -- PREPARATIONS OF VEGETABLES, FRUIT, NUTS OR OTHER PARTS OF PLANTS

21 -- MISCELLANEOUS EDIBLE PREPARATIONS

22 -- BEVERAGES, SPIRITS AND VINEGAR

- 23 -- RESIDUES AND WASTE FROM THE FOOD INDUSTRIES; PREPARED ANIMAL FODDER
- 24 -- TOBACCO AND MANUFACTURED TOBACCO SUBSTITUTES
- 25 -- SALT; SULPHUR; EARTHS AND STONE; PLASTERING MATERIALS, LIME AND CEMENT
- 26 -- ORES, SLAG AND ASH
- 27 -- MINERAL FUELS, MINERAL OILS AND PRODUCTS OF THEIR DISTILLATION; BITUMINOUS SUBSTANCES; MINERAL WAXES
- 28 -- INORGANIC CHEMICALS; ORGANIC OR INORGANIC COMPOUNDS OF PRECIOUS METALS, OF RARE-EARTH METALS, OF RADIOACTIVE ELEMENTS OR OF ISOTOPES
- 29 -- ORGANIC CHEMICALS
- 30 -- PHARMACEUTICAL PRODUCTS
- 31 -- FERTILISERS
- 32 -- TANNING OR DYEING EXTRACTS; TANNINS AND THEIR DERIVATIVES; DYES, PIGMENTS AND OTHER COLOURING MATTER; PAINTS AND VARNISHES; PUTTY AND OTHER MASTICS; INKS
- 33 -- ESSENTIAL OILS AND RESINOIDS; PERFUMERY, COSMETIC OR TOILET PREPARATIONS
- 34 -- SOAP, ORGANIC SURFACE-ACTIVE AGENTS, WASHING PREPARATIONS, LUBRICATING PREPARATIONS, ARTIFICIAL WAXES, PREPARED WAXES, POLISHING OR SCOURING PREPARATIONS, CANDLES AND SIMILAR ARTICLES, MODELLING PASTES, 'DENTAL WAXES' AND DENTAL PREPARATION
- 35 -- ALBUMINOIDAL SUBSTANCES; MODIFIED STARCHES; GLUES; ENZYMES
- 36 -- EXPLOSIVES; PYROTECHNIC PRODUCTS; MATCHES; PYROPHORIC ALLOYS; CERTAIN COMBUSTIBLE PREPARATIONS
- 37 -- PHOTOGRAPHIC OR CINEMATOGRAPHIC GOODS
- 38 -- MISCELLANEOUS CHEMICAL PRODUCTS
- 39 -- PLASTICS AND ARTICLES THEREOF
- 40 -- RUBBER AND ARTICLES THEREOF
- 41 -- RAW HIDES AND SKINS (OTHER THAN FURSKINS) AND LEATHER
- 42 -- ARTICLES OF LEATHER; SADDLERY AND HARNESS; TRAVEL GOODS, HANDBAGS AND SIMILAR CONTAINERS; ARTICLES OF ANIMAL GUT (OTHER THAN SILKWORM GUT)
- 43 -- FURSKINS AND ARTIFICIAL FUR; MANUFACTURES THEREOF
- 44 -- WOOD AND ARTICLES OF WOOD; WOOD CHARCOAL
- 45 -- CORK AND ARTICLES OF CORK
- 46 -- MANUFACTURES OF STRAW, OF ESPARTO OR OF OTHER PLAITING MATERIALS; BASKETWARE AND WICKERWORK
- 47 -- PULP OF WOOD OR OF OTHER FIBROUS CELLULOSIC MATERIAL; RECOVERED (WASTE AND SCRAP) PAPER OR PAPERBOARD
- 48 -- PAPER AND PAPERBOARD; ARTICLES OF PAPER PULP, OF PAPER OR OF PAPERBOARD
- 49 -- PRINTED BOOKS, NEWSPAPERS, PICTURES AND OTHER PRODUCTS OF THE PRINTING INDUSTRY; MANUSCRIPTS, TYPESCRIPTS AND PLANS
- 50 -- SILK
- 51 -- WOOL, FINE OR COARSE ANIMAL HAIR; HORSEHAIR YARN AND WOVEN FABRIC
- 52 -- COTTON
- 53 -- OTHER VEGETABLE TEXTILE FIBRES; PAPER YARN AND WOVEN FABRICS OF PAPER YARN
- 54 -- MAN-MADE FILAMENTS; STRIP AND THE LIKE OF MAN-MADE TEXTILE MATERIALS
- 55 -- MAN-MADE STAPLE FIBRES
- 56 -- WADDING, FELT AND NONWOVENS; SPECIAL YARNS; TWINE, CORDAGE, ROPES AND CABLES AND ARTICLES THEREOF
- 57 -- CARPETS AND OTHER TEXTILE FLOOR COVERINGS
- 58 -- SPECIAL WOVEN FABRICS; TUFTED TEXTILE FABRICS; LACE; TAPESTRIES; TRIMMINGS; EMBROIDERY
- 59 -- IMPREGNATED, COATED, COVERED OR LAMINATED TEXTILE FABRICS; TEXTILE ARTICLES OF A KIND SUITABLE FOR INDUSTRIAL USE
- 60 -- KNITTED OR CROCHETED FABRICS

61 -- ARTICLES OF APPAREL AND CLOTHING ACCESSORIES, KNITTED OR CROCHETED  
62 -- ARTICLES OF APPAREL AND CLOTHING ACCESSORIES, NOT KNITTED OR CROCHETED  
63 -- OTHER MADE-UP TEXTILE ARTICLES; SETS; WORN CLOTHING AND WORN TEXTILE ARTICLES; RAGS  
64 -- FOOTWEAR, GAITERS AND THE LIKE; PARTS OF SUCH ARTICLES  
65 -- HEADGEAR AND PARTS THEREOF  
66 -- UMBRELLAS, SUN UMBRELLAS, WALKING STICKS, SEAT-STICKS, WHIPS, RIDING-CROPS AND PARTS THEREOF  
67 -- PREPARED FEATHERS AND DOWN AND ARTICLES MADE OF FEATHERS OR OF DOWN; ARTIFICIAL FLOWERS; ARTICLES OF HUMAN HAIR  
68 -- ARTICLES OF STONE, PLASTER, CEMENT, ASBESTOS, MICA OR SIMILAR MATERIALS  
69 -- CERAMIC PRODUCTS  
70 -- GLASS AND GLASSWARE  
71 -- NATURAL OR CULTURED PEARLS, PRECIOUS OR SEMI-PRECIOUS STONES, PRECIOUS METALS, METALS CLAD WITH PRECIOUS METAL, AND ARTICLES THEREOF; IMITATION JEWELLERY; COIN  
72 -- IRON AND STEEL  
73 -- ARTICLES OF IRON OR STEEL  
74 -- COPPER AND ARTICLES THEREOF  
75 -- NICKEL AND ARTICLES THEREOF  
76 -- ALUMINIUM AND ARTICLES THEREOF  
79 -- ZINC AND ARTICLES THEREOF  
80 -- TIN AND ARTICLES THEREOF  
81 -- OTHER BASE METALS; CERMETS; ARTICLES THEREOF  
82 -- TOOLS, IMPLEMENTS, CUTLERY, SPOONS AND FORKS, OF BASE METAL; PARTS THEREOF OF BASE METAL  
83 -- MISCELLANEOUS ARTICLES OF BASE METAL  
84 -- NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY AND MECHANICAL APPLIANCES; PARTS THEREOF  
85 -- ELECTRICAL MACHINERY AND EQUIPMENT AND PARTS THEREOF; SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, TELEVISION IMAGE AND SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, AND PARTS AND ACCESSORIES OF SUCH ARTICLES  
86 -- RAILWAY OR TRAMWAY LOCOMOTIVES, ROLLING STOCK AND PARTS THEREOF; RAILWAY OR TRAMWAY TRACK FIXTURES AND FITTINGS AND PARTS THEREOF; MECHANICAL (INCLUDING ELECTROMECHANICAL) TRAFFIC SIGNALLING EQUIPMENT OF ALL KINDS  
87 -- VEHICLES OTHER THAN RAILWAY OR TRAMWAY ROLLING STOCK, AND PARTS AND ACCESSORIES THEREOF  
88 -- AIRCRAFT, SPACECRAFT, AND PARTS THEREOF  
89 -- SHIPS, BOATS AND FLOATING STRUCTURES  
90 -- OPTICAL, PHOTOGRAPHIC, CINEMATOGRAPHIC, MEASURING, CHECKING, PRECISION, MEDICAL OR SURGICAL INSTRUMENTS AND APPARATUS; PARTS AND ACCESSORIES THEREOF  
91 -- CLOCKS AND WATCHES AND PARTS THEREOF  
92 -- MUSICAL INSTRUMENTS; PARTS AND ACCESSORIES OF SUCH ARTICLES  
93 -- ARMS AND AMMUNITION; PARTS AND ACCESSORIES THEREOF  
94 -- FURNITURE; BEDDING, MATTRESSES, MATTRESS SUPPORTS, CUSHIONS AND SIMILAR STUFFED FURNISHINGS; LAMPS AND LIGHTING FITTINGS, NOT ELSEWHERE SPECIFIED OR INCLUDED; ILLUMINATED SIGNS, ILLUMINATED NAMEPLATES AND THE LIKE; PREFABRICATED BUILDINGS  
95 -- TOYS, GAMES AND SPORTS REQUISITES; PARTS AND ACCESSORIES THEREOF  
96 -- MISCELLANEOUS MANUFACTURED ARTICLES  
97 -- WORKS OF ART, COLLECTORS' PIECES AND ANTIQUES

**ANEXO 2**

**DESDE EL PUNTO DE VISTA DE CHILE (Millones de dólares)**

SECTOR	EFEECTO TOTAL	CREACIÓN	DESVIACIÓN	BIENESTAR CHILE	BIENESTAR EEUU	ARANCEL ANTES
1	171	110	61	4,707	0	6
2	10	10	0	0	0	6
3	71	68	3	2	22	6
4	270	125	145	6	6	6
5	106	59	48	2,586	0	6
6	46	27	19	1	0	6
7	247	149	98	7	8	6
8	407	400	8	13	5	6
9	63	33	30	2	0	6
10	7.819	6.208	1.610	250,56	0	6
11	61	26	35	1	0	6
12	438	252	187	12	0	6
13	401	258	143	11	4	6
14	0,000139	0,000049	0,00009	0,000003	0	6
15	1,950	1,184	766	52	0	6
16	71	60	11	3	9	6
17	174	87	86	4	6	6
18	86	25	60	1	4	6
19	697	468	229	24	1	6
20	81	51	30	2	47	6
21	1,319	656	663	32	4	6
22	362	139	222	8	0	6
23	2,478	1,696	782	66	0	6
24	559	550	10	26	11	6
25	790	571	219	23,48	0	6
26	7,333	4,353	2,98	0,000224	0	6
27	29,503	23,667	5,836	1,302	2,242	6
28	5,841	4,366	1,475	169	0	6
29	8,020	5,622	2,398	223	0	6
30	3626,766	1109,458	2517,308	58,377	0	6
31	3,163	2,019	1,144	82	0	6
32	4,269	2,053	2,216	102	0	6
33	3,208	1,309	1,899	68	0	6
34	2,087	1,107	980	52	0	6
35	2,170	1,753	417	88	0	6
36	146	81	65	4	0	6
37	2,405	1,210	1,195	59	0	6
38	8,159	4,258	3,901	202	0	6
39	15,697	7,557	8,140	381	0	6
40	7,994	4,129	3,865	189,616	0	6
41	140	85	56	4	6	6
42	553	238	315	13	0	6
43	0	0	0	0	0	6
44	1,613	1,100	513	55,551	13	6
45	8	3	5	0	0	6
46	2	0	0	0	0	6
47	335,508	166,988	168,521	6,956	0	6
48	4460,913	2223,726	2237,187	121,075	0	6
49	1035,659	504,778	530,881	25,066	0	5,59
50	6	3	3	0,000165	0	6
51	231	163	68	8	56	6
52	1,311	812	499	35	1	6
53	7	4	4	0	0	6
54	505	257	248	14	0	6
55	603	402	201	20	1	6
56	1,109	659	450	32	0	6
57	1,032	825	207	32	0	6
58	103	55	47	2	0	6
59	632	281	351	15	0	6
60	65	32	33	2	5	6
61	485	233	253	13	28	6
62	1,014	440	574	26	144	6
63	1,726	1,070	656	44	6	6
64	366	153	213	9	0	6
65	87	34	53	2	0	6
66	17	8	9	0	0	6
67	36	17	19	0	0	6
68	877	616	261	23	0	6
69	866	458	408	22	1	6
70	1,004	508	496	26	0	6
71	170	110	60	6	0	6
72	756	560	196	24	0	6
73	7,569	4,344	3,225	205,267	0	6
74	398	333	65	12	5	6
75	15	10	5	0	0	6
76	1,542	1,109	432	50	0	6
78	54	26	29	1	0	6
79	84	66	18	3	0	6
80	4,811	2,839	1,971	0	0	6
81	181	155	26	5,233	0	6
82	2,673	1,384	1,289	66	0	6
83	990	485	505	26	0	6
84	72,089	40,592	31,497	1,878	0	5,86
85	39,161	21,294	17,868	1,025	0	5,64
86	1,146	1,004	142	45	0	6
87	23,765	12,509	11,257	586	0	5,91
88	263	115	148	6	0	3,82
89	333	249	84	10	0	5,2
90	15,644	8,846	6,798	396	0	6
91	715	429	286	23	0	6
92	586	344	242	15	0	6
93	119	82	36	4	0	6
94	1,460	588	872	32	0	6
95	2,496	1,415	1,081	63	0	6
96	933	425	508	22	0	6
97	40,939	21,068	19,871	1	0	6

FUENTE: elaboración propia con datos del SMART (WITS)

**ANEXO 3**

**DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA UE (Millones de dólares)**

SECTOR	EFEECTO TOTAL	CREACIÓN	DESVIACIÓN	BIENESTAR UE	BIENESTAR EEUU	ARANCEL ANTES
1	5	2	3	0	2	1,41
2	28.380	27.649	731	617	0	4,44
3	125.786	102.581	23.204	5.920	111	10,52
4	393	168	226	3	7.101	5,05
5	357	142	215	0	1	0,1
6	2.465	1.062	1.402	19	148	6,86
7	15.605	7.401	8.204	334	1.684	8,57
8	90.632	59.180	31.451	912	124	6,65
9	1.737	736	1.002	3	180	2,69
10	70	32	38	0	93	1,92
11	6.747	5.495	1.252	159	200	12,05
12	16.275	9.295	6.980	204	20	1,55
13	4.679	2.751	1.929	26	13	2,44
14	0	0	0	0	0	0
15	77.240	56.751	20.489	1.935	297	5,81
16	8.340	4.705	3.635	247	532	14,66
17	7.966	2.650	5.316	133	1.304	11,4
18	1.153	378	775	5	541	6,13
19	1.571	379	1.192	6	1.974	10,65
20	67.507	30.026	37.481	2.703	1.039	17,57
21	123.002	56.148	66.854	2.379	990	9,48
22	12.964	5.661	7.303	232	1.360	3,94
23	26.619	15.934	10.685	407	297	0,59
24	8.079	5.668	2.411	491	67.392	32,62
25	325	178	147	0	6	0,24
26	0	0	0	0	0	0
27	707.185	379.684	327.501	1.292	39.700	0,5
28	240.600	185.372	55.229	2.906	1.582	4,71
29	1.018.673	589.041	429.632	14.057	13.444	4,46
30	0	0	0	0	9	0
31	11.663	8.350	3.313	177	0	4,57
32	91.941	38.512	53.429	850	1.396	5,73
33	42.903	19.056	23.848	205	189	2,52
34	45.340	26.690	18.650	436	659	2
35	164.507	139.068	25.439	2.150	3.246	4,55
36	84.131	80.495	3.636	1.996	186	6,34
37	36.088	18.512	17.576	794	320	5,46
38	287.867	168.649	119.218	3.580	2.722	5,4
39	798.044	392.664	405.380	8.404	5.999	6,19
40	63.457	22.230	41.227	0	774	2,44
41	54.550	49.397	5.153	313	5.134	2,5
42	14.789	5.865	8.924	1.052	10.151	4,38
43	1.001	452	549	78	141	1,18
44	13.855	7.471	6.383	0	511	2,35
45	838	360	479	78	3	2,46
46	149	80	70	3	8	2,99
47	0	0	0	0	0	0
48	0	0	0	0	0	0
49	0	0	0	0	0	0
50	333	143	190	0	8	3,09
51	1.074	639	435	6	7.108	3,51
52	9.299	5.942	3.357	17	4.787	6,64
53	423	234	189	227	83	3,13
54	33.534	23.930	9.604	10	11.108	5,99
55	24.840	18.350	6.490	892	13.157	6,26
56	41.411	25.555	15.856	527	1.496	5,97
57	16.087	11.157	4.930	612	1.348	7,34
58	4.808	2.652	2.156	333	2.159	7,27
59	27.637	13.721	13.917	95	218	6,13
60	5.267	3.224	2.043	439	4.419	7,92
61	81.615	38.113	43.501	124	13.113	11,68
62	85.842	36.030	49.812	1.889	15.236	11,31
63	28.503	14.388	14.115	2.227	2.276	10,13
64	16.085	6.972	9.114	941	9.860	11,39
65	2.021	685	1.336	417	8	2,14
66	285	123	162	3	30	4,31
67	11.911	11.107	803	1	8	2,82
68	10.951	6.544	4.407	62	2.158	1,23
69	30.378	16.568	13.811	24	10.856	4,58
70	68.761	33.346	35.415	499	4.639	5,06
71	63.702	40.118	23.584	682	9.295	0,61
72	342	128	213	226	55	0,28
73	136.135	63.630	72.505	0	957	1,66
74	24.556	13.092	11.464	632	697	3,23
75	26.015	23.174	2.842	231	279	0,68
76	154.356	73.673	80.683	347	3.079	6,25
78	160	54	105	1.382	0	2,19
79	1.473	552	922	1	22	3,06
80	0	0	0	4	24	0
81	199.871	161.870	38.001	0	1.728	3,3
82	61.053	29.822	31.231	4.730	1.817	3,13
83	25.757	12.392	13.366	292	575	2,23
84	1.142.985	663.779	479.206	84	14.819	1,7
85	733.984	388.023	345.960	5.587	4.639	2,59
86	18.460	17.126	1.334	5.667	140	1,74
87	1.710.359	1.088.408	621.951	53	4.133	5,87
88	329.331	176.142	153.189	56.311	14	1,93
89	31.599	25.864	5.736	1.272	140	1,12
90	317.841	168.409	149.431	165	2.159	1,95
91	2.776	1.692	1.084	2.222	227	4,01
92	19.295	10.888	8.407	21	133	3,2
93	14.650	9.991	4.659	99	135	2,27
94	31.559	12.523	19.036	156	739	2,1
95	34.755	17.695	17.060	64	266	2,4
96	15.317	7.220	8.097	105	821	3,27
97	0	0	0	89	0	0

FUENTE: elaboración propia con datos del SMART (WITS)

**ANEXO 4**

<b>COMPETENCIAS GENÉRICAS DEL T.F.G.</b>	<b>UN EJEMPLO DE SU CUMPLIMIENTO</b>
<b>CB2</b> Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.	Estudio propio de efectos creación y desviación de comercio.
<b>CB3</b> Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.	Efectos en PIB, empleo, comercio...
<b>CB4</b> Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.	Descripción detallada de fórmulas.
<b>CG01</b> Capacidad de análisis y síntesis	Extracción de información sobre diversas fuentes.
<b>CG02</b> Capacidad de organización y planificación	Estructura similar en ambos tratados y cumplir con los objetivos que buscaba en el trabajo: Análisis creación y desviación de comercio.
<b>CG03</b> Comunicación oral y escrita en la lengua nativa	Memoria del TFG, vídeo y poster.
<b>CG04</b> Comunicación oral y escrita de una lengua extranjera (en su caso)	No se ha realizado en lengua extranjera, pero si he utilizado textos en inglés.
<b>CG06</b> Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas	Bibliografía.
<b>CG14</b> Capacidad crítica y autocrítica	Interpretación de datos elaborados por mí.
<b>CG15</b> Compromiso ético en el trabajo	Efectos que tendrán para el resto del mundo.
<b>CG16</b> Capacidad para trabajar en entornos de presión	Tutoriales para la mejor utilización de medios.
<b>CG17</b> Capacidad de aprendizaje autónomo	Seminario de 1h: Base de Datos del Banco Mundial
<b>CG19</b> Creatividad	Estudio propio de efectos de un TLC.

<b>COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DEL T.F.G.</b>	<b>UN EJEMPLO DE SU CUMPLIMIENTO</b>
<b>CE02</b> Identificar las fuentes de información económica relevante y su contenido	Citación de fuentes a lo largo de la memoria.
<b>CE05</b> Redactar informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de la economía (internacional, nacional o regional) o de sectores de la misma	Estudios de incidencia por país y sector.
<b>CE06</b> Redactar proyectos de gestión económica a nivel internacional, nacional o regional	Afección por países firmantes y el resto.
<b>CE09</b> Aportar racionalidad al análisis y a la descripción de cualquier aspecto de la realidad económica	Interpretación y análisis de datos.