



GOBIERNO DE CHILE

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO ALCA Y AMÉRICA DEL NORTE**

**Evaluación Tratado de Libre Comercio entre Chile
y EE.UU.**

2005

Marzo 2006

Evaluación Tratado de Libre Comercio Chile – EE.UU.

Marzo 2006

RESUMEN EJECUTIVO

- El buen resultado del TLC se mantuvo en su segundo año de vigencia, con un crecimiento del comercio bilateral de un 36,6%. Durante el año 2005, los envíos superaron los 6.531 millones de dólares, con un crecimiento de 35,1% con relación al 2004, superando el crecimiento de las exportaciones al mundo. Las importaciones sumaron 4.722,6 millones de dólares, con un incremento anual de 38,8%.
- La dinámica de la canasta exportadora ha sido impulsada por los productos industriales, que alcanzaron los 2.895 millones de dólares. Las importaciones han sido lideradas por los bienes intermedios, los cuales llegaron a 3.066 millones. En la última década, la composición de las exportaciones a los EE.UU. ha variado en forma importante. En 1991, el 32,5% de los productos exportados por Chile a ese mercado eran industriales, hoy este porcentaje alcanza el 46%.
- Existe una gran diversificación de productos exportados a los EE.UU. Durante el año 2005, 2.096 empresas enviaron una variedad de 2.065 productos a EE.UU., siendo este país el principal destino de las exportaciones manufactureras y también de la PYME. Esto incide directamente en la creación de empleo y ayuda a distribuir mejor los beneficios del TLC. Productos de rubros diversos están ingresando al mercado de EE.UU. gracias al TLC: productos industriales, como el petróleo y sus derivados, caucho y plástico; el papel, cartón, editoriales e imprenta; productos de barro, loza y porcelana, vidrio y productos minerales no metálicos; y otras manufacturas.
- El TLC también abre nuevas oportunidades a líneas de negocios a las que antes era muy complejo acceder, como es el sector de compras gubernamentales, acceso pleno de productos agrícolas y manufacturas con valor agregado.
- Posiblemente, los cambios en el sistema bancario que se están realizando en Chile, faciliten la suscripción de un Acuerdo de Doble Tributación, lo cual incentivaría el comercio de servicios y las inversiones.
- Todos los tratados comerciales suscritos por Chile han mostrado buenos resultados. El TLC con EE.UU., la principal economía del mundo, ha tenido una visibilidad política especial, tanto interna como internacionalmente y ha otorgado un sello de calidad a la economía chilena. Sin embargo, en el mediano plazo, el éxito de un acuerdo comercial depende, principalmente, de la capacidad del empresariado local de aprovechar las oportunidades de negocios y de competir, no sólo por diferencias en los precios sino que también por la calidad de los productos exportados y cumplimiento de normas y estándares. Los resultados obtenidos hasta ahora con EE.UU, que triplican nuestras expectativas, muestran que vamos por buen camino.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. TENDENCIAS DEL COMERCIO	7
2.1 Exportaciones	7
2.1.1 <i>Una canasta exportadora diversificada</i>	9
2.1.2 <i>Exportaciones según clasificación CIU</i>	11
2.1.3 <i>Muchas empresas chilenas exportan a EE.UU.</i>	12
2.1.4 <i>Exportaciones regionales</i>	14
2.1.5 <i>Exportaciones de productos con cuotas</i>	14
2.2 Importaciones	16
2.3 Inversiones.....	16
2.4 Estadísticas de EE.UU.....	18
2.4.1 <i>Comercio de servicios entre Chile y EE.UU.</i>	18
2.4.2 <i>Comercio de productos agrícolas entre Chile y EE.UU.</i>	19
3. LAS CARAS DEL COMERCIO CON EE.UU.	20
3.1 Productos Gourmet.....	20
3.2 Mitilicultura	20
3.3 Carne bovina, ovina y porcina.....	21
3.4 Vinos.....	22
3.5 Aceita de Oliva	22
3.6 Lácteos.....	23
3.7 Productos priorizados por Prochile	23
4. NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	24
5. OPINIONES DEL SECTOR PRIVADO	26
5.1 Amcham	26
5.2 ASILFA	26
5.3 SalmonChile	26
5.4 SNA	27
5.5 CCS.....	27
6. CONCLUSIONES.....	28
7. ANEXO.....	30

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución del intercambio comercial entre Chile y EE.UU.	7
Gráfico 2: Tasa de crecimiento de las exportaciones a EE.UU., porcentaje.	8
Gráfico 3: Composición de las exportaciones según actividad económica.	9
Gráfico 4: Composición de las exportaciones a EEUU según tipo de bien, año 2005.	10
Tabla 1: Exportaciones según CIU a EE.UU. y al mundo, años 2004 y 2005.	11
Tabla 3: Exportaciones a EEUU según tamaño de empresa (año 2005)	13
Tabla 4: Cuotas otorgadas por EE.UU. a Chile.	15
Gráfico 5: Composición de la inversión materializada desde EE.UU., año 2005.	17
Gráfico 6: Comercio de servicios entre Chile y EE.UU., millones de dólares.	19
Tabla 5: Principales productos exportados, millones de US\$ y porcentajes	30
Tabla 6: Principales productos importados, millones de US\$ y porcentajes.	31

1. INTRODUCCIÓN

La experiencia chilena en materia de TLCs nos muestra que es difícil evaluar el real impacto de un acuerdo comercial en un par de años. Sin embargo, en todos los casos, en el mediano y largo plazo, la tasa de crecimiento de las exportaciones chilenas hacia países con los que hay tratados ha sido considerablemente superior a la tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país.

En el caso particular del TLC entre Chile y EE.UU., según la información proveniente del Banco Central de Chile, el impacto comercial del año 2005 significó un incremento del 35% de los envíos a EE.UU., alcanzando los 6.531 millones de dólares. Este incremento es una consecuencia directa de las oportunidades comerciales y del mayor aprovechamiento del TLC y supera la tasa de crecimiento observada en el año 2004 (31%).

La relación comercial entre Chile y los EE.UU. es altamente complementaria. Chile exporta importantes montos en productos agrícolas, mineros, industria alimenticia, productos forestales y muebles de madera. Por su parte, las importaciones chilenas desde EE.UU. provienen predominantemente de productos industriales y de bienes de capital.

El incremento de las importaciones desde EE.UU. (39%), está en sincronía con el movimiento observado en las importaciones totales (33%) y es consecuencia, no sólo del TLC, sino de la valorización del peso y de los altos niveles de precios del petróleo observados en el período.

Una importante ganancia para Chile, obtenida a partir del TLC con EE.UU. es un reconocimiento de la calidad de imagen país a nivel internacional, lo cual se ve reflejado en las reiteradas evaluaciones positivas tales como la del World Economic Forum; el Índice de Libertad Económica del Heritage Foundation, entre otros, donde Chile es calificado como el país con menor riesgo de América Latina.

La base del dinamismo exportador general de Chile (35%) se encuentra en la consolidación de una transformación productiva orientada al desarrollo exportador y en una política comercial que ha utilizado todas las herramientas disponibles (rebaja unilateral de aranceles, negociaciones multilaterales, tratados de libre comercio) para aumentar la competitividad internacional de la economía, ganar acceso a los mercados, contar con normas y disciplinas claras y estables, y asegurar estos beneficios con sólidos mecanismos de solución de controversias.

La información proveniente desde el Banco Central muestra que los resultados para el comercio exterior en el año 2005, son muy positivos. Chile superó los 39 mil millones de dólares en exportaciones, lo que se tradujo en un incremento del 25%. Al mismo tiempo, las importaciones alcanzaron los 29 mil millones de dólares, con un incremento del 33%. Este resultado, sobrepasa las proyecciones realizadas tanto por el sector público como por el privado y da muestra del buen resultado observado en materia comercial.

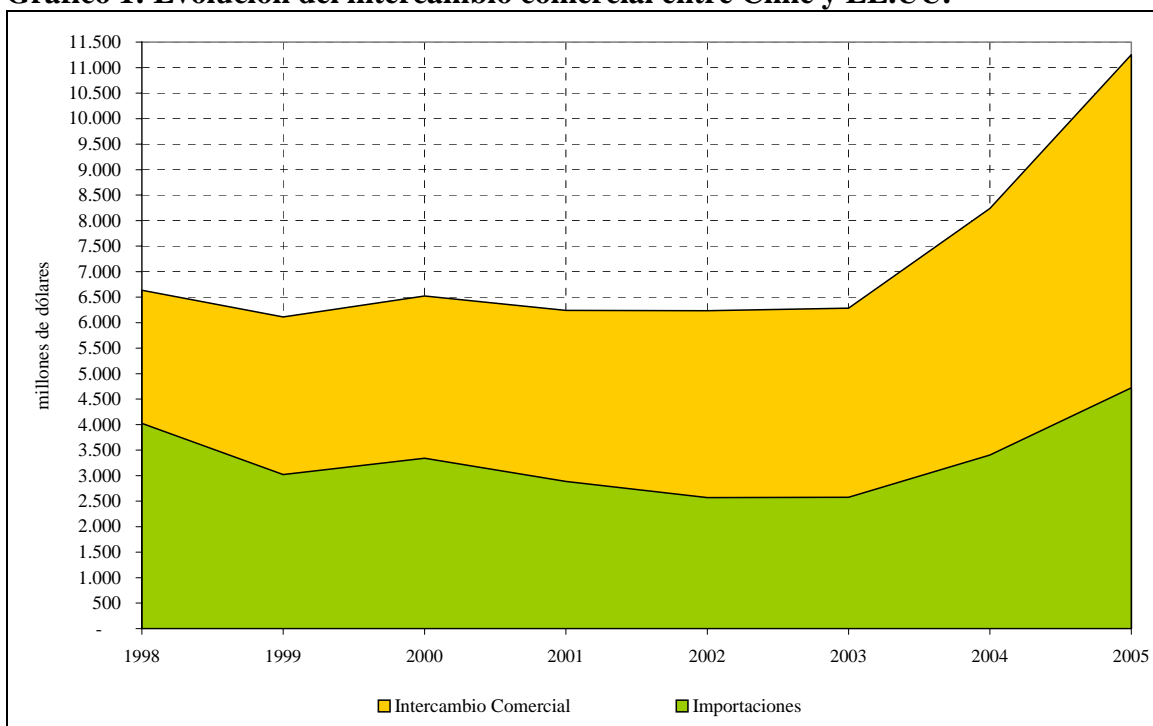
**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

Para el año 2006 la Asociación de Exportadores de Manufacturas (Asexma) proyecta un crecimiento de los envíos a EE.UU. de 17%, totalizando más de 7 mil millones de dólares. Este resultado es consecuencia de los beneficios alcanzados con el TLC, la fuerte demanda por minerales y la brecha en la tasa de interés entre EE.UU. versus Europa y Japón, que atraen capitales y financiarían el mayor gasto de la economía más grande del mundo.

2. TENDENCIAS DEL COMERCIO

Según la información del Banco Central, en 2005, el intercambio comercial con EE.UU. superó los 11.254 millones de dólares. El intercambio se distribuye en 6.531 millones de dólares por exportaciones y 4.722 millones de dólares por importaciones, lo que arrojó una balanza comercial superavitaria de 1.809 millones de dólares.

Gráfico 1: Evolución del intercambio comercial entre Chile y EE.UU.



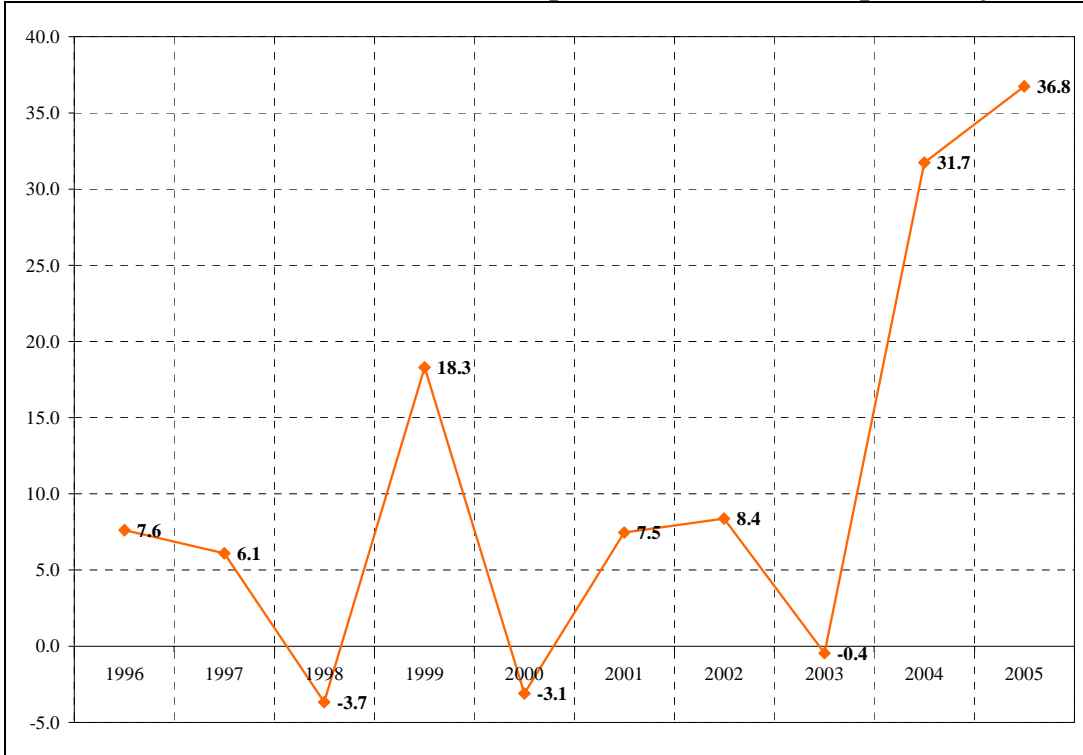
Fuente: Elaboración DIRECON con información del Banco Central de Chile.

2.1 Exportaciones

Las exportaciones chilenas a los EE.UU. muestran una tendencia creciente, con marcados aumentos estacionales en el primer trimestre de cada año por la temporada de las exportaciones de bienes agrícolas y agroindustriales. En 2005, los envíos a ese mercado alcanzaron los niveles históricos más altos observados (6.531 millones de dólares), superando el máximo histórico observado en el año 2004 en un 30,5%.

Es importante notar que el incremento observado en las exportaciones a EE.UU. muestra un quiebre, profundizando su tendencia, haciéndolo más fuerte, a partir de la entrada en vigencia del TLC.

Gráfico 2: Tasa de crecimiento de las exportaciones a EE.UU., porcentaje.



Fuente: Elaboración DIRECON con información de Aduanas.

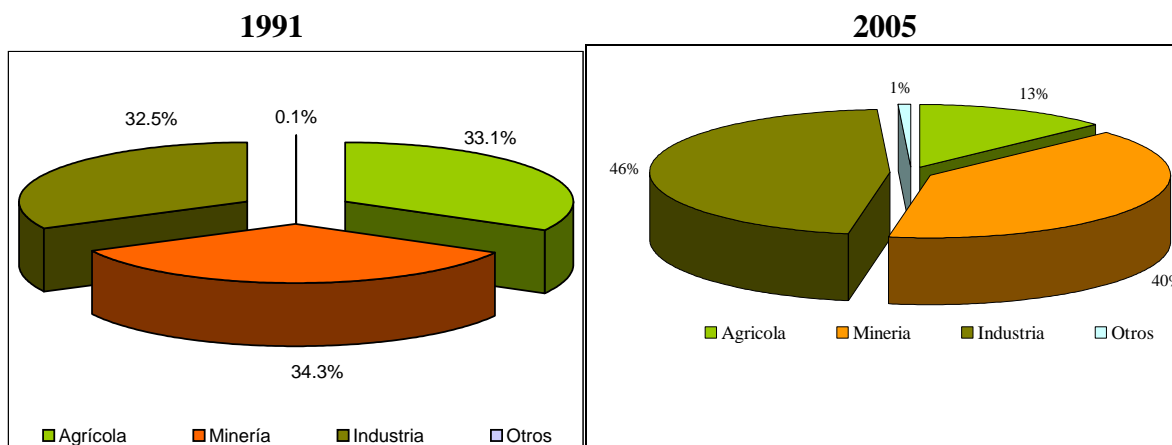
Según la información que registra Aduana, el año 2005 Chile envió 821,4 millones de dólares en productos agrícolas, 2.481,7 millones de dólares en productos mineros y 2.895,5 millones de dólares en productos industriales.

La composición de los bienes exportados es uno de los principales beneficios destacables de la relación comercial con EE.UU.: la dependencia de las exportaciones de bienes agrícolas y mineros se ha reducido, con un aumento considerable de las exportaciones industriales. Éstas han sido el principal impulsor de los envíos a EE.UU., con una tasa de crecimiento anual de 10,7% en este período. A lo largo de la última década, las exportaciones a EE.UU. de este grupo de productos han mostrado un importante incremento: en el año 1991, apenas superaban los cuatrocientos millones de dólares y durante el año 2005 se exportaron más de dos mil ochocientos millones de dólares.

Según la información que maneja el sector privado (ASEXMA), EE.UU. es el principal destino de las exportaciones manufactureras. Este resultado se confirma con la información de Aduana, durante el año 2005 los envíos industriales fueron en un 2.895,5 millones de dólares a EE.UU., 1.479,4 millones de dólares a Japón y 984, 4 millones de dólares a México.

Esto muestra una mayor madurez en el proceso exportador chileno, con envíos de productos con mayor valor agregado, facilitados por los TLCs debido a la eliminación del escalonamiento arancelario, con un mayor impacto en la generación de empleo calificado y en las remuneraciones recibidas.

Gráfico 3: Composición de las exportaciones según actividad económica.



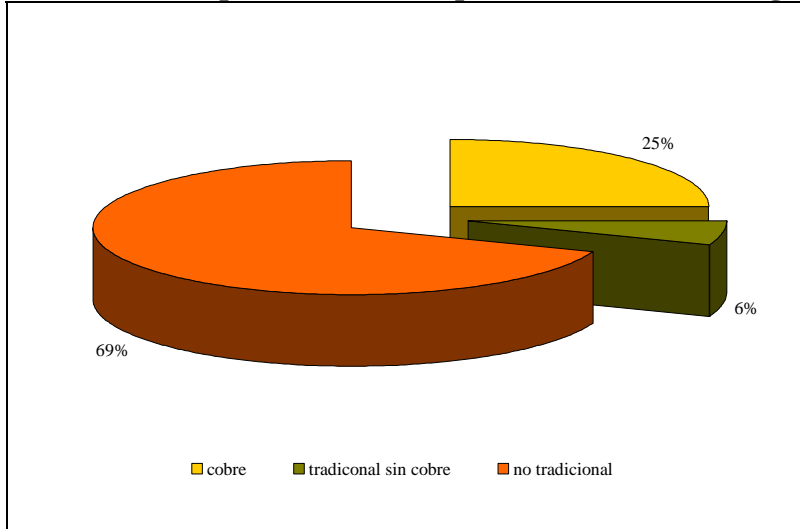
Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduana

2.1.1 Una canasta exportadora diversificada

La diversificación de la canasta exportadora hacia EE.UU. permite una menor dependencia de las exportaciones mineras. En el año 2005, las exportaciones no tradicionales¹ a EE.UU. alcanzaron los 4.327,6 millones de dólares, representando un 69% de las exportaciones totales a ese país. Los envíos de cobre, en cambio, ascendieron a 1.555,6 millones de dólares, altamente influenciados por el alto precio del metal rojo. A pesar de lo anterior, la participación de las exportaciones de cobre a los EE.UU. es de un 25%, mucho menor al 44% de participación que tienen en las exportaciones totales.

¹ En las exportaciones no tradicionales se consideran todos los productos exportados excepto: cobre, harina de pescado, hierro, celulosa, salitre, plata metálica, óxido y ferromolibdeno, minerales de oro, rollizos de madera, madera aserrada y cepillada, metanol y las principales frutas frescas (naranjas, uvas, manzanas, kiwis, melocotones y frambuesas).

Gráfico 4: Composición de las exportaciones a EEUU según tipo de bien, año 2005.



Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduana

La mayor participación en las exportaciones de productos no tradicionales y principalmente industriales, hace que la canasta exportadora sea muy diversificada. En el año 2005 se exportaron a ese mercado 2.065 productos diferentes.

Los productos con mayor crecimiento en el período 2004 y 2005 y con montos exportados importantes son cátodos y secciones de cátodos de cobre (14,9%), filetes de salmónes del Atlántico y Danubio, frescos o refrigerados (9,8%), las demás maderas aserradas de pino insignie, de espesor superior a 6 mm (4,9%), concentrados sin tostar de molibdeno (263,1%), oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario (71,8%), uva fresca, las demás variedades (12,1%), uva fresca, variedad Thompson seedless (Sultanina) (9,8%) y cobre para el afino (18,4%)

Durante el año 2005 se exportaron 540 productos nuevos. En esta la amplia variedad de productos no todos exportan montos importantes, muchos de ellos se encuentran en la etapa de prospección de mercado. Los productos más dinámicos son: los demás aceites residuales combustibles pesados (7,0 millones de dólares), alcachofas (3,0 millones de dólares), ácido sulfúrico (1,9 millones de dólares) y trajes de lana o pelo fino (1,7 millones de dólares)

Las proyecciones de mediano plazo de ProChile, entre los años 2006 y 2010, muestran como productos estrellas a los calamares y jibias congeladas; manzanas deshidratadas; partes de plantas sin flores, pimientos frescos; los quesos: de oveja, cabra, eddam y del tipo eddam, fresco, fundido, gauda y del tipo gauda y parmesano y del tipo parmesano; las semillas de: girasol, cebolla, pimiento, zapallo y tomates para siembra y el vino espumoso, aguardiente de uva (pisco y similares) y vinos orgánicos con denominación de origen; sean productos estrellas en el mercado de los EE.UU.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

En un plazo mayor, después del 2010, se espera que entren exitosamente en el mercado estadounidense productos del mar como el ostión del norte vivo, fresco, refrigerado o congelado; el abalón congelado y pulpos congelados, frescos o refrigerados; el aceite de oliva kosher; la carne de avestruz congelada; los espárragos en conserva y los helados y productos similares; entre otros.

2.1.2 Exportaciones según clasificación CIU

El análisis de las exportaciones según la clasificación internacional industrial uniforme (CIU) a dos dígitos permite una mayor claridad en el tipo de producto que está liderando los envíos. La siguiente tabla, preparada por el Departamento de Estudios e Información de Direcon, compara la participación de las exportaciones a EEUU con las exportaciones totales en los años 2004 y 2005.

A partir de esta tabla es posible concluir que las exportaciones de productos industriales no sólo han ganado una mayor participación en las exportaciones a los EE.UU. en los últimos años, sino que también mostraron el mayor crecimiento en valor del último año. La industria de productos químicos básicos y preparados, petróleo y derivados, caucho y plástico aumentaron sus exportaciones a EE.UU. en un 64% y muestra una participación en las exportaciones totales en un 20% en relación al año 2004. La industria de celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta incrementó sus exportaciones en un 39,5% y presenta una mayor participación mayor en las exportaciones de un 37%. La industria de productos de barro, loza y porcelana, vidrio y productos minerales no metálicos aumentó sus envíos en un 22% y su participación aumentó en un 7%. Finalmente, la industria manufacturera no expresada exportó un 27% más que el año 2004 y su participación se incrementó en un 19%.

Tabla 1: Exportaciones según CIU a EE.UU. y al mundo, años 2004 y 2005

Actividad Económica (según CIU)	Var. X EE.UU. 2005 (%)	Var. X mundo 2005 (%)	Participación Exportaciones		Índice Var. Participación.
			2004	2005	
Cobre	120,4	22,6	5,5	9,9	1,80
Fruticultura	7,9	7,4	46,9	47,1	1,00
Forestales y muebles de madera	-6,2	4,4	55,6	50,0	0,90
Alimentos y alimentos forrajeros	8,1	20,7	21,9	19,6	0,90
Resto de minería	98,6	89,1	15,8	16,6	1,05
Productos químicos básicos y preparados, petróleo y derivados, caucho y plástico	64,0	35,1	15,2	18,4	1,21
Bebidas, líquidos, alcoholes y tabacos	-0,4	5,5	19,3	18,3	0,94
Agricultura	15,7	5,7	41,6	45,6	1,09
Productos metálicos, maquinaria, equipos, material eléctrico e instrumentos de medida	16,8	43,7	20,9	17,0	0,81
Otros	8,6	17,2	20,2	18,7	0,93
Industria básica del hierro y del acero, industria básica de metales no ferrosos	5,9	25,5	8,5	7,2	0,84
Celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta	39,5	1,8	1,6	2,3	1,37

Fuente: Dpto. de Estudios e Informaciones, DIRECON, en base a cifras del Banco Central de Chile

**Tabla 1: Exportaciones según CIU a EE.UU. y al mundo, años 2004 y 2005
(continuación)**

Actividad Económica (según CIU)	Var. X EE.UU. 2005 (%)	Var. X mundo 2005 (%)	Participación Exportaciones		Índice Var. Participación.
Textiles y confecciones de prendas de vestir	-0,3	0,9	18,1	17,9	0,99
Productos de barro, loza y porcelana, vidrio y productos minerales no metálicos	22,0	14,0	32,3	34,5	1,07
Material de transporte	-29,7	18,3	9,2	5,5	0,59
Ganadería	10,3	17,8	17,2	16,1	0,94
Pesca Extractiva	60,2	17,7	10,4	14,2	1,36
Silvicultura	13,8	-21,7	8,2	11,9	1,45
Industria manufacturera no expresada	27,0	6,6	11,9	14,2	1,19
Curtiembre, talabartería, cuero y pieles, calzado	-28,8	19,8	4,6	2,8	0,59
TOTAL	35,1	24,8	15,4	16,6	1,08

Fuente: Dpto. de Estudios e Informaciones, DIRECON, en base a cifras del Banco Central de Chile

2.1.3 Muchas empresas chilenas exportan a EE.UU.

Un gran número de empresas chilenas participa con un gran número de productos en las exportaciones a EE.UU. Durante el año 2005, 2.096 empresas enviaron una variedad de 2.065 productos a EE.UU. Esto incide en el empleo y ayuda a distribuir mejor los beneficios del TLC.

Aún queda un considerable margen de crecimiento para las exportaciones a EEUU. En este período, participaron en la actividad exportadora al mundo 6.880 empresas con una variedad de 5.302 productos. Para este grupo de empresas, los principales destinos, según montos exportados, son la UE (con un 23,6%), EE.UU. (16,6%) y Japón (11,7%).

En el caso de EE.UU., las exportaciones industriales son las que involucran el mayor número de empresas, productos y valor. Como se puede observar en la tabla 2, el mayor número de empresas (76%) participan en la actividad industrial, con exportaciones que representan el 46% del valor total y el 92% de los productos.

Tabla 2: Exportaciones a EEUU según actividad económica (año 2005, %)

Actividad	Valor Exportado	Número Empresas	Número Productos
Agricultura	13,1	21,5	5,9
Minería	39,7	2,2	1,2
Industrias	46,3	76,1	92,5
Otros	0,8	5,2	0,3
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración Direcon con información de Aduana

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

No obstante, los mayores ingresos por concepto de ventas en los EE.UU. se encuentran altamente concentrados en las grandes empresas exportadoras. El 87,9% de los ingresos por exportaciones corresponden a 251 grandes empresas con una variedad de 800 productos. En cambio, el mayor número de empresas exportadoras y la mayor variedad de productos exportados se concentra en las pequeñas empresas, alcanzando sólo un 2,1% de los ingresos por ventas en los EE.UU.²

Tabla 3: Exportaciones a EEUU según tamaño de empresa (año 2005)

	Micro Empresa Exportadora	Pequeña Empresa Exportadora	Mediana Empresa Exportadora	Grande Empresa Exportadora	Total
Valor (millones US\$)	3,8	131,1	614,5	5.496,7	6.247,9
Número de Empresas	185	752	527	251	2.096
Número de Productos	330	1.177	894	800	2.065

Fuente: Dpto. de Estudios e Informaciones, DIRECON, en base a cifras del Banco Central de Chile

Para entender mejor el resultado anterior, es necesario conocer cómo se distribuyen en el mundo las exportaciones chilenas de acuerdo al tamaño de las empresas. Como es de esperar, el número de países a los cuales exportan es directamente proporcional con el tamaño que poseen, así las micro empresas exportan a 89 destinos diferentes, las pequeñas empresas a 131 países, las mediana a 145 y las grandes a 176.

Las exportaciones de la microempresa tienen como destino principal los países de Latinoamérica, fundamentalmente los vecinos: Argentina (4,2 millones de dólares), Perú (4,1 millones de dólares) y Bolivia (2,4 millones de dólares). Los envíos a EE.UU. se ubican en el tercer lugar con 3,8 millones de dólares.

La pequeña y mediana empresa tiene como principal destino de sus exportaciones a EE.UU. con 745,5 millones de dólares en envíos. México se ubica en el segundo puesto, con envíos mucho menores, por 237,1 millones de dólares; le sigue Perú con 229,7 millones de dólares.

Las grandes empresas tienen diversificado el destino de sus exportaciones, se mueven entre Asia, América del Norte y Europa. Durante el año 2005, los principales envíos fueron a EE.UU. con 5.496,7 millones de dólares, Japón con 4.343,9 millones de dólares y China con 4.300 millones de dólares.

² En la estratificación por tamaño a las empresas exportadoras, se utilizó la clasificación de ProChile, que clasifica como micro empresas, aquellas que en un año exportan montos entre 15.000 y 50.000 dólares; como pequeñas empresas, aquellas con exportaciones entre 50.000 y 1.000.000 de dólares; como medianas empresas, las que exportan entre 1.000.000 y 10.000.000 de dólares; y las grandes empresas, con exportaciones con más de 10.000.000 de dólares. Con esta clasificación se perdió un grupo de empresas que exportaron menos de 15.000 dólares en un año.

2.1.4 Exportaciones regionales

Según el último informe de la Dirección Nacional de Aduana, desde el punto de vista regional, EE.UU. es un importante destino en las exportaciones chilenas. En el último año, sólo la XII región no tuvo como principal destino de sus exportaciones a EE.UU. Las regiones que lideran los envíos a EE.UU. son la II (22,8% de las exportaciones a EE.UU.), la VIII (16,6%) y la V (14,4%).

Las exportaciones desde la zona norte del país a EE.UU. destacan los embarques de cobre (76 millones de dólares), yodo (43 millones de dólares) y sal (39 millones de dólares), desde la I región; cobre (1.096 millones de dólares) desde la II región; uva fresca (85 millones de dólares) y oro en bruto (26 millones de dólares), desde la III región; y el molibdeno sin tostar (97 millones de dólares) y uvas frescas (94 millones de dólares).

Desde la zona central los envíos a EE.UU. se componen de cátodos de cobre (147 millones de dólares), cobre para afino (137 millones de dólares) y la uva fresca (121 millones de dólares), desde la V región; los tostados de molibdeno (71 millones de dólares), los servicios de exportación (41 millones de dólares) y los neumáticos nuevos para automóviles (35 millones de dólares), desde la Región Metropolitana; el cobre refinado (146 millones de dólares), molibdeno sin tostar (65 millones de dólares) y los cátodos de cobre (46 millones de dólares), desde la VI región; las frambuesas congeladas (16 millones de dólares), mirtilos (15 millones de dólares) y el jugo de manzana (11,6 millones de dólares), desde la VII región; y las tablas y tablonés de pino insigne (241 millones de dólares), los perfiles y molduras de madera (220 millones de dólares) y la madera contrachapada (83 millones de dólares), desde la VIII región.

Desde la zona sur del país destacan los envíos de madera chapada (6 millones de dólares), camas de madera (6 millones de dólares) y cómodas de madera (5 millones de dólares), desde la IX región; el salmón (530 millones de dólares) desde la X región; salmón (19 millones de dólares), filetes de bacalao (5,3 millones de dólares) y filetes congelados de pescado (1,6 millones de dólares), desde la XI región; el metanol (65 millones de dólares), éter de petróleo (36 millones de dólares) y el bacalao descabezado y congelado (10 millones de dólares) desde la XII región.

2.1.5 Exportaciones de productos con cuotas

Los productos con mayor sensibilidad en el mercado estadounidense tienen libre acceso a través de un sistema de cuotas. Este sistema es temporal, por un número determinado de años y luego estos productos tendrán libre acceso pleno en los EE.UU.

En la siguiente tabla, se presentan los productos que se encuentran afectos a cuotas, el monto de ésta, la tasa de incremento anual, los años de duración, cuánto se utilizó en el año 2005 y cuánto se ha usado hasta la primera semana de febrero de 2006. Las cuotas de carnes son recíprocas. Después de intensas actividades desarrolladas para resolver los temas sanitarios y fitosanitarios por parte del SAG y de los productores locales, a comienzos del año 2006 ingresó el primer embarque de carne de vacuno y cerdo al mercado norteamericano. Las exportaciones de cátodos de cobre estuvieron sujetas a una cuota en

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

2004, pero durante el año 2005 ingresaron libremente. Las cuotas asociadas a los productos textiles se basan en reglas de origen más flexibles, lo que permite un mayor uso de materiales importados en la elaboración de la tela y en la confección del producto final.

Como se observa en la tabla, la exportación de productos con cuota comenzó lentamente. En las primeras semanas y como ya es costumbre, los envíos de alcachofas procesadas coparon la cuota. Las exportaciones de los otros productos alcanzaron un mayor dinamismo en febrero. En la tercera semana de febrero, las cuotas de paltas se han copado sólo en un 20%, los otros productos lácteos se han copado en un 15% y la leche condensada en un 10%. El resto de los productos el ingreso al mercado estadounidense es más lento e incluso nulo.

Tabla 4: Cuotas otorgadas por EE.UU. a Chile.

Producto	Cuota 2006	Plazo vigente ^c (años)	% de uso 2005*	Crecimiento 04-05 (puntos %)	% de uso 2006**
Carne de pollos y pavo	8.000 tons	6	0,00	0	0,00
Carne bovina	1.210 tons	0	0,00	0	0,00
Quesos	1.639 tons	8	29,45	12,1	7,73
Leche en polvo	948 tons	8	64,10	15,19	5,27
Mantequilla	343 tons	8	77,11	45,42	0,00
Leche condensada	560 tons	8	100	15,67	10,44
Otros lácteos	517 tons	8	100	6,77	15,38
Paltas 01/01 – 30/09	16.538 tons	8	100	0	20,22
Paltas 01/10 – 31/12	37.485 tons	8	100	0	0,00
Azúcar	2.205 tons	8	0,00	0	0,00
Tabaco	680 tons	8	0,00	0	0,00
Alcachofas procesadas	950 tons	8	100	0	100
Neumáticos	5,22 millones	4	47,94	0,45	3,50
Neumáticos	3,26 millones	4	0,00	0	0,00
Utensilios chinos de hotel o restaurante	12.500 docenas	6	0,00	-5,00	0,00
Productos textiles	-	-	0,00	0	0,00
Productos textiles	-	-	6,04	20,39	0,00

^c Corresponde al número de años que aún estará bajo cuota, al año siguiente queda completamente liberado el producto

* Porcentaje correspondiente al 27 de diciembre de 2005,

** Porcentaje correspondiente al 21 de febrero de 2006.

Fuente: WTR, con datos del *U.S. Bureau of Customs and Border Protection*

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

Entre 2004 y 2005 la tasa de utilización de las cuotas aumentó considerablemente. Los productos con mayor incremento fueron la mantequilla, textiles, leche condensada, leche en polvo y quesos.

Los otros productos lácteos y la leche condensada coparon su cuota en el año 2005, situación que no se alcanzó en 2004. Las paltas y las alcachofas repitieron su buen desempeño al copar la cuota al igual que en 2004.

2.2 Importaciones

En 2005, las importaciones desde los EE.UU. sumaron 4.722 millones de dólares con un incremento anual de 38,82%, en sincronía con el movimiento de las importaciones totales (33,3%), como consecuencia tanto de la valorización del peso, como del incremento en el precio del petróleo.

El incremento observado en la participación de las importaciones desde Estados Unidos, como consecuencia de la entrada en vigencia del TLC y como recuperación del mercado perdido previamente por la entrada en vigencia de los TLCs con México y Canadá, se mantuvo constante en el año 2005 (15,8%). Este resultado se debe a la mayor participación que tuvieron los productos provenientes desde Corea del Sur y China. Los principales países proveedores de productos para Chile en el año 2005 fueron Argentina (16,1%, principalmente gas y petróleo), seguido por EE.UU. (15,8%).

Las importaciones desde EE.UU. estuvieron lideradas por los bienes intermedios (3.066,4 millones de dólares), seguidos por los bienes de capital (1.377,0 millones de dólares), los cuales crecieron un 45,9% y un 29,1%, respectivamente en un año. Este resultado es destacable debido a las implicancias productivas que tiene la adquisición de bienes de capital e insumos a menores costos. Las importaciones de bienes de consumo alcanzaron los 279 millones de dólares con un crecimiento anual del 19,3%.

Los principales productos importados desde EE.UU. son aceites combustibles destilados (gasoil, diesel oil) por 705,9 millones de dólares, los demás volquetes automotores proyectados usar fuera de la red de carreteras por 201,4 millones de dólares, la gasolina para vehículos terrestres, sin plomo, de 97 octanos por 106,2 millones de dólares, las cargadoras frontales por 70,0 millones de dólares y la gasolina para vehículos terrestres, sin plomo, de 93 octanos por 63,1 millones de dólares.

2.3 Inversiones

Posiblemente, el principal impacto del TLC Chile EE.UU. en materia de inversión extranjera directa (IED), sea sobre las inversiones desde terceros mercados, en la medida que el TLC estimula una disminución de la prima de riesgo y otorga una certificación a la economía chilena, la cual es percibida por los inversionistas como estable, confiable y con plena certidumbre jurídica.

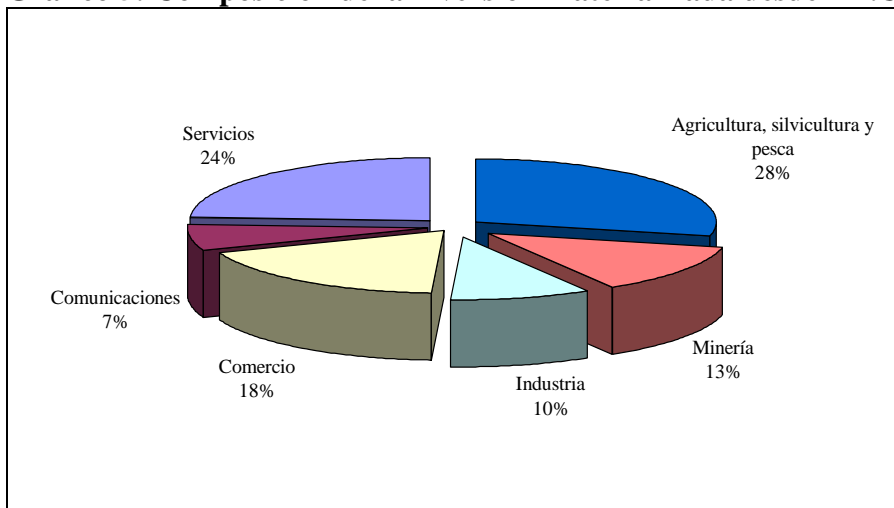
**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

La IED que llega desde EE.UU. mismo no ha tenido una evolución significativa. Aunque EEUU se mantiene en el lugar histórico de principal país origen de la IED acumulada en Chile, durante el año 2005, sólo 1,8% de la inversión materializada (27,8 millones de dólares) tuvo como origen los EE.UU. El monto de inversión es el más bajo en los últimos diez años confirmando una tendencia observada desde comienzos de la presente década.

El bajo nivel de la inversión no fue obstáculo para su diversificación. Los principales sectores son agricultura (28%), servicios (24%) y comercio (18%), distribuyéndose entre las regiones Metropolitana, Primera, Tercera, Décimo primera y Duodécima.

Entre las principales empresas inversoras destacan: *Patagonian Heritage Association Ltd./ Global Conservation Consortium Ltd.*; *Starbucks Coffee International, Inc.*; *Liberty International Holdings, Inc.*; *Calafate Cayman Holdings, Inc.*; *Homestake Mining Company of California*; *Sky Chile DTH Holdings LLC*; *Centennial Cayman Corp.*; *Southern Peru Copper Corporation* y *Phemus Corporation*.

Gráfico 5: Composición de la inversión materializada desde EE.UU., año 2005



Fuente: CINVER

2.4 Estadísticas de EE.UU.

El *United State International Trade Commission*, USITC, es la fuente de información para las estadísticas de comercio de los EE.UU. Para el año 2005, registran un incremento en las importaciones de régimen general provenientes de Chile de un 34,7% alcanzando los 6.745,1 millones de dólares. Las exportaciones desde los EE.UU. a Chile alcanzan los 5.197,7 millones de dólares mostrando un incremento del 43,4%

De la comparación de los registros estadísticos de Chile (BCCH) y de EE.UU. (USITC) es posible concluir que el registro de importaciones chilena subestima en un 9% las exportaciones registradas por los EE.UU. y la subestimación en el incremento anual es de 5 puntos porcentuales. Los registros de las exportaciones chilenas a los EE.UU. sobrestiman los registros de importaciones del USITC en un 3% y la diferencia en la tasa de crecimiento es de tan solo 0,3 puntos porcentuales.

2.4.1 Comercio de servicios entre Chile y EE.UU.

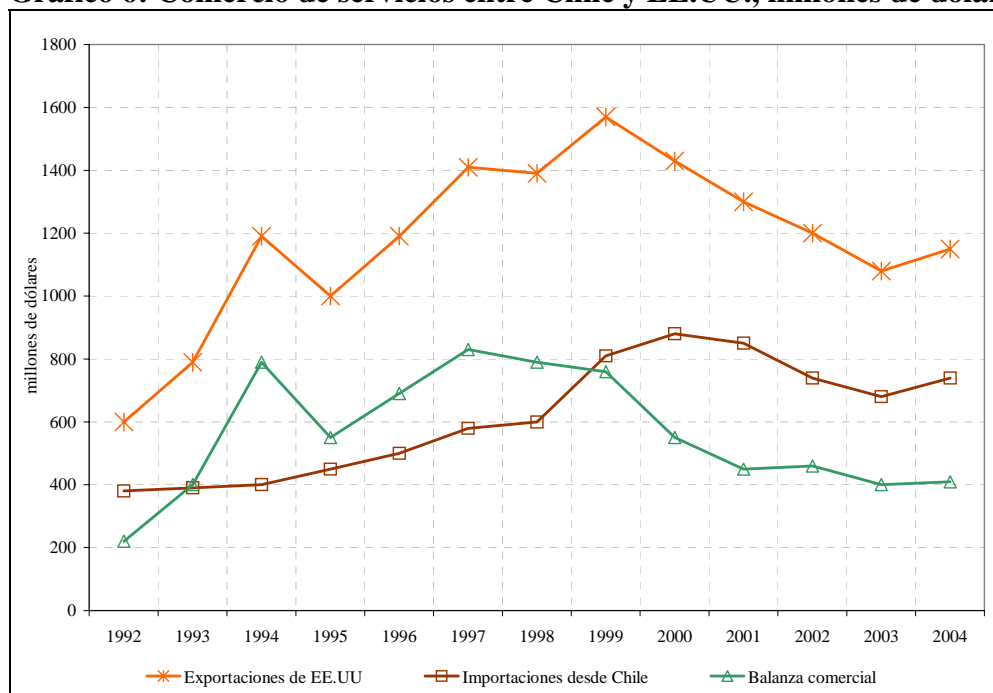
El comercio de servicios es una parte significativa del intercambio bilateral, aunque resulta difícil de cuantificar y se estima que las estadísticas existentes subestiman considerablemente los flujos reales. Los datos del Departamento de Comercio de EE.UU., muestran que durante el año 2004³, el saldo en la balanza comercial de servicios fue superavitaria para EE.UU., con exportaciones desde EE.UU. por 1.100 millones de dólares e importaciones desde Chile por 687 millones de dólares.

El superávit de EE.UU. en el comercio de servicios ha declinado a partir del año 1997. En 2004, con la entrada en vigencia del TLC, se ha visto una pequeña recuperación y será necesario esperar hasta ver los resultados del año 2005 para comprobar un cambio en la tendencia.

Las principales actividades de servicios que destacan en el año 2004 por su importante saldo comercial, son: servicios de negocios, profesionales y técnicos con 138 millones de dólares; servicios financieros con 70 millones de dólares; transporte aéreo con 60 millones de dólares y seguros por 53 millones de dólares.

³ Las estadísticas de comercio de servicios se publican en base anual y con un retraso de 10 meses.

Gráfico 6: Comercio de servicios entre Chile y EE.UU., millones de dólares.



Fuente: Adaptado de *Washington Trade Report*, 9 de marzo de 2006

2.4.2 Comercio de productos agrícolas entre Chile y EE.UU.

La composición de las exportaciones de EE.UU. a Chile es predominantemente industrial: un 97,3% de productos no agrícolas y un 2,7% de productos agrícolas. Desde la entrada en vigencia del acuerdo, la participación de los productos agrícolas en las exportaciones de EEUU a Chile ha ido en descenso: 5,3% en el año 2003; 3,2% en el año 2004 y 2,7% el 2005.

La menor participación en las exportaciones de los bienes agrícolas se ha traducido en un déficit en la balanza comercial agrícola. Este resultado se observa desde comienzos de la década de los noventa, tendencia que se ha incrementado en los últimos años. El déficit en el comercio de bienes agrícolas pasó de 500 millones de dólares, aproximados, en el año 1994 a alrededor de 1.500 millones de dólares en el año 2005.

Entre los principales productos agrícolas enviados a Chile se encuentran cereales (22,9 millones de dólares), nueces y frutas comestibles, cítricos y melones (7,7 millones de dólares) y gomas, resinas y otras savias y extractos vegetales (3,7 millones de dólares). Según cifras de la Aduana chilena, en los envíos de Chile destacan principalmente fruta fresca: uva fresca en sus variedades sultana (171,1 millones de dólares), *flame seedless* (146,7 millones de dólares) y las demás variedades (187,3 millones de dólares); paltas frescas o secas variedad *hass* (110,6 millones de dólares); mirtilos frescos (72,8 millones de dólares) y maíz para siembra (48,0 millones de dólares)

3. LAS CARAS DEL COMERCIO CON EE.UU.

En esta sección se presenta información sobre productos que han destacado en el desarrollo de diferentes actividades exportadoras. Detrás de estos productos, hay una gran variedad de empresas pequeñas, medianas y grandes que están exportando tanto a EE.UU. como a otros destinos, aprovechando las amplias oportunidades que ofrecen los TLCs. Cabe destacar también que empresas estadounidenses que han hecho negocios exitosos en Chile, ya sea realizando inversiones o a través de alianzas estratégicas con empresas locales.

3.1 Productos Gourmet

Durante el año 2005 los productos gourmet hicieron una importante campaña para posicionarse en el mercado mundial, principalmente en el de EE.UU. En esta categoría de productos encontramos: miel de ulmo, mermeladas de frutos del bosque, filetes de anchoas, aceites naturales de pepas de uvas y de rosa mosqueta, aceite de oliva, aceite de palta extra virgen, salmón, papaya, té de hierbas orgánico, frutas deshidratadas, entre otros.

Quince empresas participaron de la versión 2005 de la Feria Fancy Food de New York. Esta importante Feria reunió tanto a empresarios norteamericanos como de otros países de Latinoamérica, Medio Oriente, entre otros y profesionales de la industria de alimentos, como importadores, distribuidores, productores de alimentos, cadenas de hoteles y restaurantes, y empresas de servicios.

Entre las ventajas comparativas que posee Chile en este grupo de productos es destacable, por ejemplo, la calidad extra virgen del aceite de oliva característica difícil de conseguir en otros productores. Las hierbas medicinales poseen ventajas en la forma de cultivo y de recolección, lo que entrega un amplio potencial de crecimiento en su producción y exportación de productos con mayor valor agregado.

3.2 Mitilicultura

La mitilicultura es el cultivo de bivalvos mitílidos, en Chile existen tres especies: chorito, choro zapato y cholga, las que coexisten en las áreas de cultivo. Sin embargo, para las empresas instaladas en la Región de los Lagos la especie de mayor importancia comercial es el chorito.

En las plantas de procesamiento de la mitilicultura la presencia española es fuerte: Toralla en Chonchi; Messanar, ligada a Daniel Sánchez, en la isla de Chiloé; y Conservas y Congelados en Chinquihue y la Sociedad Pesquera Río Austral en Llanquihue.

Las positivas proyecciones del negocio también han atraído a importantes actores nacionales, es el caso de Pesquera El Golfo, con planta en Chonchi. Mientras que en la misma localidad, Camanchaca invirtió US\$ 4,5 millones en la modificación y ampliación de una planta adquirida a Skiring Salmones.

Otros que decidieron incursionar en el rubro, son los socios de Saint Andrews, que actualmente producen salmón ahumado premium en Quemchi. Invirtieron US\$ 3 millones en una planta procesadora de choritos ubicada en el mismo sector, la que tiene por objeto exportar a la Unión Europea y Estados Unidos, ésta se encontrará completamente operativa en octubre de este año.

La mitilicultura es un negocio que nació, al igual como el del salmón, para la exportación: más del 90% del chorito que se produce es vendido en países, principalmente europeos. De hecho España, Italia y Francia concentran el 70% de los despachos. Más atrás se ubican Inglaterra, Estados Unidos y Bélgica.

Los envíos se realizan con o sin marca propia, carne IQF (individual quick frozen) para grandes distribuidores que entregan a supermercados o restaurantes; media concha y sellado al vacío, otro rubro es la conserva.

3.3 Carne bovina, ovina y porcina

A fines del año 2005, y después de tres años de negociaciones, procedimientos y certificaciones, fue publicada la autorización de EEUU para la importación de carne bovina desde Chile. Este “hito histórico”, como ha sido calificado por el sector ganadero nacional, tuvo su primera manifestación con la llegada del primer embarque al Puerto de Filadelfia el 30 de enero de 2006. El envío incluyó 12 toneladas de carne bovina y 37,5 toneladas de carne de cerdo.

Las tres primeras plantas faenadoras y procesadoras de carnes ya se encuentran inscritas en el *Food Safety Inspection Service* de EE.UU. (FSIS). Faenadora Rosario, Carnes Ñuble y Frigorífico Osorno cumplieron satisfactoriamente con los requisitos de inspección para exportar al mercado estadounidense.

Las proyecciones son alentadoras. Por un lado se espera que durante el año 2006 los envíos de carne de cerdo alcancen los 50 millones de dólares, monto que esperan se incremente sustancialmente en los próximos 4 ó 5 años, alcanzando un tercio de las exportaciones del sector. Para la carne de bovino las proyecciones son favorables, se les abre un mercado donde el consumo per cápita de carne bovina es casi el doble que el chileno (40 y 24 kilos anuales, respectivamente).

Para la carne bovina la cuota inicial es de mil toneladas con un incremento del 10% anual; en la práctica en el 2006 se podrían enviar 2.210 toneladas. Para el año 2007, hay liberación total del arancel. El gerente general de Carnes Ñuble indicó que para este año la industria espera copar la cuota, lo que se traduciría en retornos por unos 3 a 4 millones de dólares.

La gran mayoría de la carne bovina que se enviará a EE.UU. es para uso industrial, especialmente para la fabricación de hamburguesas. Bórquez destaca que el mercado estadounidense es un gran mercado por lo que seguirán trabajando en la búsqueda de nichos específicos como *natural beef* y las carnes de grano.

La autorización para exportar a EE.UU. fue un resultado de un importante trabajo conjunto desarrollado por los negociadores, técnicos y el sector privado, habilitándose las plantas faenadoras para asegurar los estándares de calidad exigidos por el mercado estadounidense.

3.4 Vinos

Un aumento en las hectáreas plantadas y un clima favorable permitieron que la industria registrara un alza de 25,2% en la producción total de vinos en relación a 2004, totalizando 7,8 millones de hectolitros (hl). Se trata de la vendimia más grande de los últimos diez años, según informó el Servicio Agrícola Ganadero (SAG).

Con este resultado, se superó ampliamente la situación experimentada en 2004, cuando la producción total bajó en un 6%, al sumar 6,3 millones de hl. Las expectativas son que ahora se establezca el mercado de uvas y vinos.

En este crecimiento de 25%, los vinos con denominación de origen son los de mayor participación relativa, llegando a 6,3 millones de hl, equivalente al 80% del total, con un crecimiento de 15,5% respecto del período anterior.

Los vinos sin denominación de origen presentaron un aumento de 81,5%, alcanzando los 1,04 millones de hl, equivalente al 13% del total. Los vinos provenientes de uva de mesa se elevaron en 114,9%, con 534.503 hl, correspondiente al 7% restante.

3.5 Aceite de Oliva

Este año los emergentes productores de oliva chilenos buscan duplicar sus exportaciones y llegar a los 2 millones de dólares. Competir es complicado, ya que la agricultura olivícola en Europa está subsidiada con más de mil millones de euros.

España aporta el 40% de las exportaciones europeas y el 80% de las plantaciones se encuentra en el viejo continente. Los productores chilenos apuestan a poner en el mercado un producto de calidad superior, posicionar un aceite *premium* que está enfocado a restaurantes y tiendas de *delicatessen*.

Las exportaciones chilenas de aceite de oliva sumaron 1,1 millones de dólares en el 2005, con un aumento del 286% en un año. Prácticamente la mitad de los envíos fue a EE.UU. y Asia. Los productores nacionales entendieron que es ahí donde se librará la competencia con los aceiteros españoles e italianos, por lejos los principales actores del mercado.

En el 2005, los aceites de oliva chilenos recibieron más de 20 premios internacionales por su calidad y este año 8 aceites fueron incluidos en la *Guida L'Extravergine 2006*, una de las publicaciones olivícolas más prestigiosas del mundo y que permite a que los distribuidores conozcan los mejores aceites de oliva. Fray Jorge Premium, Aceite Quilimarí Frutado Suave, Petralia, 1492 Picual, Chilcas Premium, Fabrini, Olave Orgánico y Razeto, fueron las empresas incluidas en la publicación.

3.6 Lácteos

Los exportadores lácteos enfrentan el 2006 con altas expectativas, aspirando penetrar con fuerza el mercado de EE.UU. y copar las cuotas asignadas en el TLC. Durante el año 2005, se completó el 61% del cupo total, mientras que en el 2004 sólo el 45%. En quesos sólo se usó el 29% de toneladas libres de arancel el año pasado.

Un factor importante a aprovechar con EE.UU., según la Asociación de Exportadores de Productos Lácteos (Exporlac Chile), es que los envíos en el 2005 cumplieron con las expectativas al llegar a los 6,2 millones de dólares, con un crecimiento del 44%.

3.7 Productos priorizados por Prochile

Con el objetivo de aprovechar la amplia gama de oportunidades que ofrece la existencia del TLC entre Chile y EE.UU., ProChile diseñó una estrategia que consiste en la focalización de actividades de promoción en “productos prioritarios”.

Siguiendo esta línea de trabajo, en febrero pasado, ProChile junto a un grupo de 7 empresas del sector textil y confecciones, participó con un pabellón país en la feria Magic, la más importante de su rubro en EE.UU. Como resultado una de estas empresas, “Nelly Abumohor” proyecta que para fin de este año cerrará un contrato con la importante cadena de tiendas Macy's, lo que le permitiría enviar aproximadamente 200 mil prendas por temporada, esto implica alrededor de US\$7 millones de venta semestralmente.

Además de apoyar la muestra y cata que ProChile organiza en conjunto con Wines Of Chile, y que este año se realizó en 6 ciudades de Estados Unidos, ProChile ya tiene agendada la llegada de 21 importantes ejecutivos de la cadena de hoteles de lujo Ritz Carlton, que visitarán Chile en noviembre próximo. El viaje contemplará un intenso programa de visitas a viñas, reuniones, muestra de productos gourmet, entre otras actividades.

En enero de 2006 visitaron Chile diez altos ejecutivos de importantes cadenas de hoteles y restaurantes de EE.UU. Esta actividad, denominada *Educational Trip to Chile*, ha sido organizada por ProChile desde hace 4 años, con probada efectividad para los exportadores chilenos.

Este tipo de misiones, se insertan dentro del programa de promoción de la industria de alimentos de Chile en el mercado norteamericano. En los próximos cuatro meses de este año, ProChile tiene planificadas 28 misiones comerciales para las cuatro Oficinas Comerciales en Estados.

4. NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

El TLC entre Chile y EE.UU. abre nuevas posibilidades de negocios, no sólo por las oportunidades arancelarias que se generan, sino que también por la posibilidad de entrar a un mercado que hasta ahora había estado cerrado al comercio internacional. Es así como a partir del 1 de enero de 2004, es posible para los empresarios chilenos abastecer de bienes y servicios nacionales a las entidades públicas de más de la mitad de los estados en EE.UU., a través de las Compras Gubernamentales o Públicas.

El mercado de compras públicas que se abre es de dimensiones muy grandes (Total Federal: 250 mil millones de dólares, estado de Maryland: 4 mil millones de dólares, estado de Nueva York: 6 mil millones de dólares), por lo que el acceso real es para aquellas empresas que puedan responder adecuadamente a la demanda.

El TLC abre un nuevo sector de oportunidades de negocios pues exime a Chile de las restricciones del “*Buy American Act*”, por la cual se prohíben las compras gubernamentales a proveedores extranjeros que no posean acuerdos comerciales con EE.UU. Esto permite a las empresas chilenas participar del proceso de compras públicas del gobierno federal y de 37 estados en igualdad de condiciones con las empresas estadounidenses.

En general, el sistema de notificación y aviso para compras se realiza en forma transparente y abierta. El sitio Internet www.fedbizopps.gov se ha consolidado, en el caso de EEUU, como la plataforma más extensa de información al respecto. Por parte de Chile, el portal www.chilecompra.cl, es el sitio donde se concentra la información de las compras públicas.

Con el objeto de lograr una mejor inserción de las empresas chilenas en el sistema de compras públicas estadounidense, se inició en febrero de 2004 un trabajo público privado⁴. Como primera tarea se realizó una selección de Estados, entre los cubiertos por el capítulo, en los cuales se efectuaran, entre otros: un análisis de cómo operan las compras en el mercado estadounidense; determinar la oferta y demanda de los bienes y servicios; identificación de las formas y condiciones para participar en las licitaciones; identificación de los registros de proveedores, etc.

En esta nueva oportunidad de negocio ya existe alguna experiencia previa del empresariado chileno. Por ejemplo, la empresa Sociedad Punta de Lobos, la principal empresa productora de sal en Chile y octava en el mundo, a través de su filial *International Salt Company* ha penetrado por una parte en el mercado del sector privado y por otra ha participado ampliamente en las demandas realizadas por el gobierno de EE.UU., principalmente de sal para caminos. Actualmente, la empresa exporta alrededor de 5 millones de toneladas de sal al año a los EE.UU., donde posee el 52% de la participación de mercado en la Costa Este y ofrece al menos la quinta parte del consumo nacional de sal.

⁴ Sofofa, CCS, Chile Compra, Amcham, Prieto y Cia., Direcon-ProChile

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

La experiencia de la empresa en compras gubernamentales implicó que, en sólo cuatro meses del año 2004, participó en alrededor de 16 licitaciones diarias para abastecer de sal para caminos. La principal ventaja, que destaca la empresa, es que las ofertas se realizan de manera electrónica; por lo tanto, los resultados son casi instantáneos.

Otra experiencia fue la empresa manufacturera de muebles CIC, quién también a través de su filial en los EE.UU., ha ganado dos contratos con el gobierno, uno de muebles de colegio y otro de muebles de oficina. Con la entrada en vigor del TLC, ya no es necesario realizar las ofertas para las compras gubernamentales a través de empresas estadounidenses, sino que se podrán ofrecer los productos directamente desde Chile.

Durante el año 2005 una empresa consultora desarrolló una “Guía Práctica para Acceder al Mercado de Contratación Pública de EE.UU.”. A través de esta guía es posible conocer el sistema de compras públicas de EE.UU., el mercado de compras públicas en la web, los beneficios alcanzados en el TLC en materias de compras y la cobertura del mercado de contrataciones públicas en EE.UU.

5. OPINIONES DEL SECTOR PRIVADO

A mediados del año 2005, Direcon contactó a una serie de asociaciones de empresarios y les consultó acerca de los resultados del TLC en el año y medio de vigencia.

5.1 Amcham

La cámara binacional chilena norteamericana, Amcham, destaca en la apertura comercial los productos lácteos y textiles, en la canasta chilena y el aceite de petróleo. Las nuevas oportunidades de negocio las ven en las exportaciones de textiles, maquinarias, metales, productos no tradicionales agrícolas, pasta de diente. Para ellos el éxito depende de las gestiones de cada empresa y no de beneficios del sector.

Amcham destaca como dificultades generales las inspecciones de pre-embarque, las licencias de importación, las visaciones consulares, el tratamiento de embalajes de madera, los derechos específicos, la rotulación envases y los altos cobros de las compañías navieras. Las dificultades específicas en los EE.UU. son la falta de información de registro en la FDA de empresas exportadoras de alimentos, la notificación previa a la FDA para exportar alimentos, el respaldo de certificados de origen y la información de exigencias de entidades regulatorias (especialmente FDA para alimentos).

Amcham sugiere explorar rebajas arancelarias en el sector de cerámicas y porcelana. En 2004, exportaciones de estos productos crecieron un 18% y en el periodo enero-mayo 2005 un 17%. El plazo de desgravación es de 10 años y no es un sector sensible.

5.2 ASILFA

La Asociación Nacional de Laboratorios Farmacéuticos, ASILFA, destaca como mayor dificultad que a pesar de los aranceles, no pueden ingresar al mercado estadounidense por las barreras para arancelarias, las condiciones y exigencias de la FDA. Al mismo tiempo, el ISP en Chile favorecería el ingreso de productos extranjeros de terceros mercados de bajo precio, validándolos y no dando espacio a la producción interna.

5.3 SalmonChile

Para los productores de salmón y truchas, SalmonChile, el TLC con EE.UU. no tuvo impacto significativo ya que desde antes de su entrada en vigencia sus productos estaban exentos de arancel.

La principal dificultad la observan en el salmón ahumado, éste debe adjuntar un certificado que valide que se encuentra libre de enfermedades. La revisión de este producto por la FDA incluye todas las importaciones de salmón ahumado, en cambio para el salmón fresco o congelado, el control es aleatorio. Las exportaciones de salmón ahumado representan el 2% de las ventas de salmón a EE.UU.; para que este rubro sería necesario acotar los controles que impone la FDA.

5.4 SNA

Para la Sociedad Nacional de Agricultura, SNA, los productos con mayor crecimiento en el mercado de América del Norte son: vino, uva, todas las fruta fresca, carne de cerdo, jugos de fruta, fruta procesada, carne de ave, quesos, todos los lácteos, hortalizas procesadas y carne bovina.

En la apertura de mercado, destacan la carne de ave y de cerdo y en los nuevos negocios destacan la consolidación de uva y el incremento en las exportaciones de palta.

5.5 CCS

Para la Cámara de Comercio de Santiago, CCS, cuyo principal rubro es el comercio de servicios, los sectores mas dinámicos son los que proveen servicios transfronterizos como consultorías, asesorías, informáticos y conexos, servicios de back office y de *front office* (*call centers*).

La apertura de mercado en Chile se basa en las ventajas que posee en el sector turismo y salud (cuando se considera el desplazamiento del consumidor) y ventajas en servicios profesionales (desplazamiento del proveedor).

Las principales dificultades que destacan en el TLC con EE.UU. son la falta de transparencia en materia de regulaciones estatales sobre servicios. La lista de regulaciones estatales del TLC es solo ilustrativa. Por motivos tributarios o estratégicos, las empresas tienden a establecerse en EE.UU., no obstante existir una apertura para servicios transfronterizos.

Debido a lo anterior, es necesario mejorar información respecto de normativa estatal, esto incluye transparencia en la obtención de licencias. Al mismo tiempo es necesario eliminar el requisito de nacionalidad o residencia en EE.UU. o en el estado para prestar servicios. Se debería implementar un esquema nacional que dé certidumbre a los exportadores de servicios y a los prestadores, eliminando barreras domésticas.

6. CONCLUSIONES

- La evolución del intercambio comercial con EE.UU., a un año de la entrada en vigor del TLC, acentuó una tendencia creciente. Las exportaciones crecieron un 35,1% y las importaciones un 38,8%.
- Si bien, a lo largo de la última década, se ha mantenido la tendencia creciente de los envíos a EE.UU., ha cambiado la composición de los productos enviados. La participación de los productos agrícolas y mineros se ha reducido, para dar paso a mayores exportaciones de productos de la industria manufacturera. La composición de la canasta exportadora a EE.UU. registra una importante transformación desde productos primarios a bienes con valor agregado. La dependencia del cobre se ha reducido notablemente, en beneficio de un incremento de las industrias del mueble y de la madera, metalúrgica, textil, química, petróleo y derivados y del ya tradicional sector alimenticio.
- La actividad comercial con EE.UU. destaca por la amplia gama de productos que considera: un 38,9% de los productos totales exportados al mundo.
- Estos resultados son relevantes por su efecto multiplicador, tanto a nivel económico como social. Específicamente, por su efecto en la generación de empleo, aumento de los ingresos y en general, mejoras en las condiciones en los hogares de esos trabajadores.
- Por otra parte, el incremento de las importaciones provenientes de EE.UU. (38,8%), es consecuencia de la rebaja arancelaria, del incremento en el precio del petróleo y de la recuperación en la participación de mercado local que tuvo antes de 1999.
- La actividad comercial entre Chile y EE.UU. es altamente complementaria. Las exportaciones agrícolas desde Chile, se ven beneficiadas por la alternancia de las temporadas productivas. Las importaciones chilenas se concentran en bienes intermedios y de capital.
- Con el TLC, EE.UU. recupera su participación en el mercado chileno. Antes del TLC, muchos de los bienes de capital importados por Chile (en muchos casos fabricados por empresas de origen estadounidense) provenían de Canadá u otros mercados debido a las mejores condiciones arancelarias vigentes con aquellos países. Históricamente, la participación de las importaciones desde EE.UU. fue cercana al 24% (25,5% en 1995), participación que luego fue bajando, en la medida que Chile firmaba TLCs con países competidores de EE.UU., alcanzando un 16,3% en el año 2002. Por ello, el incremento en las importaciones desde EE.UU., en un principio, se debe a la recuperación en su participación de mercado.

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

- Todos los tratados comerciales suscritos por Chile han mostrado excelentes resultados. El TLC con EE.UU., la principal economía del mundo, ha tenido una visibilidad política especial, tanto interna como internacionalmente y ha otorgado un sello de calidad a la economía de Chile. Sin embargo, en el mediano plazo, el éxito de un acuerdo comercial depende, principalmente, de la capacidad del empresariado local de aprovechar las oportunidades de negocios y de competir, no sólo por diferencias en los precios sino que también por la calidad de los productos exportados. Los resultados obtenidos hasta ahora con EE.UU. muestran que vamos por buen camino.

7. ANEXO.

Tabla 5: Principales productos exportados, millones de US\$ y porcentajes

Productos	Monto (FOB)		Crecimiento
	2004	2005	2005
Cátodos y secciones de cátodo, de cobre refinado	571,7	1.423,1	149,0
Filetes de salmones del Atlántico y Danubio, frescos o refrigerados	348,7	382,7	9,8
Las demás maderas aserradas de pino insigne, de espesor superior a 6 mm	253,6	266,0	4,9
Concentrados sin tostar de molibdeno.	71,4	259,4	263,1
Perfiles y molduras de coníferas	296,5	234,4	-20,9
Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	112,5	193,3	71,8
Uva fresca, las demás variedades	167,1	187,3	12,1
Uva fresca, variedad <i>Thompson seedless</i> (Sultanina)	155,8	171,1	9,8
Cobre para el afino.	140,3	166,2	18,4
Los demás cobre refinados.	76,7	148,7	93,9
Uva fresca, variedad <i>Flame seedless</i>	121,2	146,7	21,1
Las demás gasolinhas, excepto para aviación	28,9	137,6	375,4
Fuel oil 6	48,2	124,6	158,4
Aguacates (paltas), variedad Hass, frescos o secos.	99,2	110,6	11,6
Madera contrachapada que tenga al menos una hoja externa de coníferas, de espesor menor o igual 0.6 mm	70,1	89,7	28,0
Metanol (alcohol metílico)	123,0	87,3	-29,0
Yodo.	59,0	82,2	39,3
Trozos de salmones del Pacífico, Atlántico y Danubio	60,1	81,1	34,8
Tableros de fibra masa volumica > 0,5 g/cm3 y <= 0,8 g/cm3., con trabajo mecánico y recubrimiento de superficie.	74,7	79,1	5,9
Mirtilos y demás frutos del género <i>Vaccinium</i> , frescos	64,0	72,8	13,6
Concentrados tostados de molibdeno.	40,5	70,5	74,3
Filetes de salmones del Atlántico y Danubio, congelados.	68,4	53,7	-21,6
Servicios considerados exportación	45,0	48,9	8,6
Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en automóviles de turismo	48,9	48,8	-0,2
Maíz (híbridos) para siembra.	45,9	48,0	4,4
Total Principales Productos	3.191,5	4.713,8	47,7
Otros Productos	1.642,9	1.817,8	10,6
Total Exportaciones	4.834,5	6.531,6	35,1

Fuente: DIRECON (Estudios e Información), en base a cifras del Banco Central de Chile

**DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DEPARTAMENTO AMÉRICA DEL NORTE**

Tabla 6: Principales productos importados, millones de US\$ y porcentajes

Productos	Monto (FOB)		Crecimiento
	2004	2005	2005
Aceites combustibles destilados (gasoil, diesel oil)	218,1	706,0	223,7
Los demás volquetes automotores proyectados usar fuera de la red de carreteras	101,9	201,4	97,7
Gasolina para vehículos terrestres, sin plomo, de 97 octanos	6,6	106,2	1.512,1
Cargadoras frontales	47,9	70,0	46,3
Gasolina para vehículos terrestres, sin plomo, de 93 octanos	0,0	63,1	-
Las demás partes y accesorios de maquinas	43,2	59,7	38,3
Las demás partes de maquinas o aparatos	59,0	53,6	-9,2
Automóviles de turismo, de encendido por chispa	34,4	49,4	43,6
Unidades de proceso digitales	30,3	38,5	26,9
Aceites básicos lubricantes	19,2	35,4	84,2
Unidades de memoria de disco	29,4	35,4	20,4
Tractores de carretera para semirremolques	20,6	34,4	67,2
Combustible para motores a reacción	11,6	33,9	193,1
Fuel oil 6	0,0	30,9	-
Neumáticos nuevos de caucho con alto relieves	15,8	30,7	94,9
Ceniza de soda pesada	27,2	30,4	11,7
Las demás partes y accesorios de vehículos	41,2	29,3	-28,9
Politereftalato de etileno	14,9	27,4	83,7
Teléfonos celulares	37,5	27,4	-26,9
Las demás máquinas cuya superestructura	16,2	27,2	67,9
Computadores digitales, portátiles, de menos 10 kg.	26,7	25,8	-3,4
Las demás hullas, incluso pulverizadas, sin aglomerar	23,9	25,2	5,3
Los demás aceites livianos (ligeros)	5,4	24,1	348,0
Las demás bombas centrifugas.	5,2	23,5	354,3
Dihidrogenoortofosfato de amonio	27,5	23,0	-16,1
Total Principales Productos	863,5	1.812,0	109,8
Otros Productos	2.538,6	2.910,6	14,7
Total Importaciones	3.402,2	4.722,6	38,8

Fuente: DIRECON (Estudios e Información), en base a cifras del Banco Central de Chile