



**Hacia un nuevo diseño de sistemas
de protección a cesantes**

**René Cortázar
Cristián Echeverría
Pablo González**

**Estrategia comercial chilena:
¿Qué hacer en los noventa?**

Raúl E. Sáez

**Mercado laboral y crecimiento: Chile 1980 - 94
y proyecciones de mediano plazo**

Pablo García

DOCUMENTOS

Reflexiones sobre política cambiaria

Joaquín Vial

Los acuerdos de la Ronda Uruguay y Chile

Raúl E. Sáez

ESTRATEGIA COMERCIAL CHILENA: ¿QUE HACER EN LOS NOVENTA? *

RAUL E. SAEZ

SINTEISIS. El propósito de este trabajo es señalar algunas direcciones en las cuales deberán moverse la estrategia y política comerciales chilenas durante la década de los años noventa. En la sección I se hace una breve revisión de la estrategia comercial durante las décadas de los setenta y los ochenta. En la sección II se hace un análisis de las características del régimen de comercio internacional en el cual deberá desenvolverse la economía chilena en torno a dos cuestiones: la reactivación de los acuerdos de integración económica y los bloques que de ellos pueden resultar, y las implicancias de la conclusión de las negociaciones en la Ronda Uruguay. Aunque se mantendrá el interés por los acuerdos preferenciales regionales, un movimiento hacia bloques económicos cerrados no aparece como una tendencia generalizada. En general, los acuerdos preferenciales se están complementando con la apertura unilateral. La conclusión de la Ronda Uruguay representa una revitalización del multilateralismo al mejorar algunas de las disciplinas del régimen multilateral, los mecanismos de solución de controversias e incluir áreas no cubiertas anteriormente. Ello contribuye a reducir el riesgo de formación de bloques cerrados.

Por último, se discute el tema de la estrategia comercial chilena en los años noventa. La definición de una estrategia comercial en los años noventa deberá considerar elementos tales como la canasta de bienes que Chile exporta, el que en determinados bienes y determinados mercados Chile no es un país pequeño, la tendencia a la suscripción de acuerdos preferenciales, las obligaciones y compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay, la necesidad de definir políticas hacia determinados sectores *antes* de iniciar las negociaciones. Por último se destaca que como política comercial estratégica se requiere del apoyo del Estado a actividades con fuertes externalidades y que proporcionarán a los exportadores nacionales una ventaja sobre sus competidores.

INTRODUCCION

El renovado interés por los acuerdos comerciales preferenciales en estos años, el nuevo régimen de comercio multilateral que surge de la Ronda Uruguay y el mismo desarrollo exportador chileno deben tomarse en cuenta en la

* Este trabajo forma parte del programa de investigación de CIEPLAN sobre Política Comercial e Industrial Estratégica para Chile, que cuenta con el apoyo de la Fundación Ford. Ricardo López y Andrés Zahler colaboraron como ayudantes de investigación en distintas etapas. Agradezco los comentarios y sugerencias de Ricardo French-Davis, Ricardo Vicuña, Miguel Izam, Sebastián Sáez y Joaquín Vial. Como siempre, soy el único responsable del contenido de este trabajo.

definición de la estrategia comercial de Chile en los próximos años. El propósito de este trabajo es señalar algunas direcciones en las cuales deberán moverse la estrategia y política comerciales chilenas durante la década de los años noventa en base a estas nuevas circunstancias.

En la sección I se revisa brevemente la estrategia comercial durante las décadas de los setenta y los ochenta. En la primera, a la liberalización comercial se agregó la concepción de la neutralidad de los instrumentos de la política comercial: se fijó un arancel uniforme y no se utilizaron otros instrumentos de promoción de las exportaciones aparte de ProChile y el tipo de cambio, aunque este último sólo hasta 1977. Por otra parte, Chile dejó el Pacto Andino. En la segunda, luego de la crisis de la deuda, además de subir los aranceles, se creó un instrumento de promoción claramente no neutro, el reintegro simplificado a las exportaciones menores.

En la siguiente sección se hace un análisis de las características del régimen de comercio internacional en el cual deberá desenvolverse la economía chilena, en torno a dos cuestiones: la reactivación de los acuerdos de integración económica y los bloques que de ellos pueden resultar, y las implicancias de la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Aunque se mantendrá el interés por los acuerdos preferenciales regionales, un movimiento hacia bloques económicos cerrados no aparece como una tendencia generalizada. En general, los acuerdos preferenciales se están complementando con la apertura unilateral. La conclusión de la Ronda Uruguay representa una revitalización del multilateralismo al mejorar algunas de las disciplinas del régimen multilateral, los mecanismos de solución de controversias e incluir áreas no cubiertas anteriormente. Ello contribuye a reducir el riesgo de formación de bloques cerrados.

En la última sección se discute el tema de la estrategia comercial chilena en los años noventa. La definición de una estrategia comercial en los años noventa deberá considerar, primero, que la canasta de bienes que Chile exporta varía de un mercado a otro y por tanto la forma cómo se entra a un mercado y se mantiene una presencia en éste varía de un mercado a otro; segundo, que en determinados productos y determinados mercados Chile no es ya un país pequeño; tercero, que continuará la tendencia a la suscripción de acuerdos preferenciales por lo que Chile deberá tener una política de activas y permanentes negociaciones en los mayores mercados de exportación; cuarto, las obligaciones y compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay; y quinto, que se requiere de definiciones respecto de las políticas sectoriales *antes* de iniciar las negociaciones. Cabe destacar que aún no se define una política general y coherente para enfrentar la reconversión de los sectores que pierden competitividad. Por último se discute que como política comercial estratégica se requiere del apoyo del Estado a actividades con fuertes externalidades y que proporcionarán a los exportadores nacionales una ventaja sobre sus competidores.

I. LA POLITICA COMERCIAL CHILENA EN LOS SETENTA Y LOS OCHENTA¹

A partir de 1974 Chile inició un proceso de apertura unilateral por el cual se redujeron los aranceles aduaneros de un promedio de 94% en diciembre de 1973, con un rango de 0% a 750%, a un 10% uniforme en junio de 1979. Además se eliminaron todas las barreras paraarancelarias como depósitos previos, prohibiciones de importar y permisos previos del Banco Central. Como complemento a las reformas introducidas en las barreras a las importaciones, se estableció la devolución del IVA a los exportadores y un sistema de pago diferido de aranceles correspondientes a bienes de capital importados para proyectos de exportación. Se creó además una institución encargada de la promoción de los productos chilenos (ProChile). Por último, el tipo de cambio real aumentó fuertemente entre 1973 y 1975.

Aparte de esta reforma comercial, la cual significó la eliminación de la mayor parte del sesgo antiexportador inherente a la existencia de aranceles a las importaciones, no se introdujeron otros instrumentos que significaran una política comercial activa. Incluso, de 1977 en adelante la política cambiaria comenzó a ser utilizada para el control de la inflación y no para la asignación de recursos. Respecto de la participación en proyectos de integración económica o acuerdos preferenciales, debe recordarse que Chile se retiró del Pacto Andino en 1976 debido a que la política de liberalización, tanto del comercio como de la inversión extranjera, eran incompatibles con las políticas comunes establecidas en ese pacto. No obstante el país siguió siendo miembro de la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) y de su sucesora, la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). En este período no hubo ninguna iniciativa de carácter bilateral o plurilateral.

En resumen, la política comercial se restringió casi exclusivamente a una apertura comercial unilateral y a la neutralidad de los incentivos a las exportaciones. Un importante papel comenzó a jugar una institución pública de promoción, ProChile, la que contribuye a superar las fallas asociadas a la comercialización de las exportaciones: información imperfecta y externalidades al comenzar a exportar un nuevo producto o al vender en un nuevo mercado.

Después de la crisis de comienzos de los años ochenta se introducen una serie de modificaciones a la política comercial chilena. Primero, a partir de 1983 el arancel uniforme comienza a ser incrementado hasta llegar a 35% en septiembre de 1984. Posteriormente fueron gradualmente reducidos: a 20% en 1987 y 15% en 1988. En segundo lugar, se comenzó a hacer un uso más activo de los instrumentos de protección ante situaciones calificadas como de comercio desleal. El número de investigaciones por subsidios aumentó de 4 en 1981 a 71 en 1982, bajando a 35 y 18 en 1983 y 1984, respectivamente², pero casi ninguna de

1 Descripciones más detalladas y análisis de los efectos de la apertura comercial chilena, en particular de sus costos, se pueden encontrar en Agosin y Ffrench-Davis (1993), Ffrench-Davis (1979) y Meller (1992a y 1993).

ellas se tradujo en una medida compensatoria: de las 140 investigaciones iniciadas entre 1980 y 1986, en sólo un caso hubo una decisión favorable (Finger y Olechowski, 1987). Sin embargo, el número de sobretasas arancelarias aplicadas se incrementó fuertemente: de ninguna a comienzos de 1982 a un máximo de 272 partidas arancelarias con sobretasa en el tercer trimestre de 1984 (Gómez-Lobo y Lehmann, 1991) por lo que en la práctica sí hubo una activa política de protección selectiva por motivos de competencia desleal. En tercer lugar, se implementó un sistema de bandas de precio para tres productos agrícolas (trigo, azúcar y oleaginosas) cuyo objetivo es estabilizar el precio interno de cada uno de ellos, aislándolo de las fluctuaciones de corto plazo que ocurren en los mercados internacionales con un sistema de aranceles específicos variables.

Por el lado de la promoción de exportaciones, en 1985 se creó el mecanismo de reintegro simplificado a las exportaciones "menores" y en 1987 un fondo de garantía, también para exportaciones no tradicionales. El primero de estos mecanismos ha adquirido una gran importancia ya que en 1992 un 15% de las exportaciones obtuvo este beneficio, por un monto de US\$ 140 millones, muy superior a lo utilizado en el sistema tradicional de reembolso de aranceles pagados o *drawback*, el que llegó apenas a US\$ 39 millones³. Durante la segunda mitad de los años ochenta se reformaron varios instrumentos de promoción de exportaciones con el objetivo de mejorar su operacionalidad y acceso. Estas modificaciones se hicieron en este mismo *drawback*, en los almacenes particulares de exportación y en el pago diferido de aranceles pagados por bienes de capital y crédito fiscal para la compra de bienes de capital. Todo lo anterior se combinó con un incremento en el tipo de cambio real.

En términos de la promoción de exportaciones, la política comercial perdió la neutralidad que tenía al producirse un uso muy activo del reintegro simplificado que sólo beneficia a las exportaciones por debajo de cierto monto y, dado que considera tasas de reembolso fijas, implica un incentivo diferenciado según el contenido efectivo de insumos importados en esas exportaciones⁴.

II. EL REGIMEN DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LOS NOVENTA

Cualquier discusión sobre las opciones que tiene Chile en los años noventa debe considerar lo que está ocurriendo en la economía mundial, así como la situación actual de Chile como país exportador. En esta sección se hace una discusión sobre la tendencia que se ha observado en los últimos años a preferir

2 Recuérdese que simultáneamente se estaba alzando el arancel uniforme.

3 El mecanismo de reintegro simplificado simula la devolución de los aranceles pagados por insumos importados utilizados en las exportaciones. No obstante, dado que se otorga en base a tasas fijas sobre el valor FOB, no necesariamente coincide con la incidencia de los insumos importados en el valor de las exportaciones.

4 Mientras menor sea el componente efectivo de insumos importados, mayor es el incentivo proporcionado.

acuerdos de integración por sobre la apertura unilateral y las perspectivas del régimen multilateral después de finalizada la Ronda Uruguay.

1. ¿HACIA UN MUNDO DE BLOQUES ECONOMICOS?⁵

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial el comercio mundial se caracterizó por su fuerte crecimiento, a tasas superiores a las del producto. Además, ocurrió una significativa reducción de las barreras arancelarias en los países desarrollados en sucesivas rondas de negociaciones multilaterales en el marco del GATT. Durante la década de los años ochenta, el avance hacia una mayor liberalización del comercio mundial se hizo más dificultoso. Las largas negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay del GATT fueron una evidencia y reflejo de ello.

No obstante, en los últimos años se ha producido un renovado interés en los acuerdos de integración económica o de comercio preferencial entre algunos países, por sobre la liberalización multilateral del comercio. La profundización del Mercado Común Europeo y su extensión a otros países de Europa, la creación de una zona de libre comercio en América del Norte (NAFTA) y el estrechamiento de los lazos comerciales en el este de Asia hacen pensar que quizás se están conformando algunos bloques comerciales que serán determinantes en la evolución futura del comercio mundial.

América Latina no ha estado ausente de esta reactivación de los procesos de integración económica. Después de perder impulso durante los años setenta e incluso retroceder en la primera mitad de los años ochenta, los procesos de integración han recobrado vigor, tanto a nivel subregional como bilateral.

El Pacto Andino avanzó más hacia la liberalización del comercio entre los países miembros en los últimos cuatro años que en los quince anteriores. De hecho ya existe una zona de libre comercio andina entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela y se logró un acuerdo sobre el arancel externo común, aunque sólo Colombia y Venezuela lo han adoptado en su totalidad (CEPAL, 1994)⁶. En 1991 se creó una nueva agrupación subregional, el MERCOSUR, cuyo objetivo es constituir un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. A partir de enero de 1995 la mayor parte del comercio entre los cuatro miembros quedó liberalizado y entró en operación el arancel externo común para el 85% de las posiciones arancelarias. Por su parte, Colombia, México y Venezuela suscribieron en junio de 1994 un acuerdo que crea el Grupo de los Tres que entrará en vigencia en enero de 1996 y cuya meta es constituir una zona de libre comercio.

Chile ha participado de este renovado interés en los acuerdos preferenciales suscribiendo en los últimos cuatro años tres acuerdos bilaterales de libre comercio –con México, con Venezuela y con Colombia–, y se ha definido

5 Para una discusión anterior de este mismo tema, véase Meller (1992b).

6 Perú ha preferido seguir un camino de acuerdos bilaterales parciales de libre comercio para liberalizar el intercambio con los otros miembros del Pacto Andino. Véase CEPAL (1994).

como prioritaria la negociación para la incorporación al NAFTA y un acuerdo amplio de asociación con el MERCOSUR⁷. Cabe recordar que Estados Unidos mismo propuso la creación de una zona de libre comercio en el hemisferio occidental, aunque sin un calendario preciso para avanzar hacia ella. La preferencia de Chile por acuerdos de libre comercio por sobre otras formas de integración económica obedece al propósito de mantener una política comercial independiente y a la característica particular de tener un arancel aduanero uniforme⁸.

Siguiendo a Meller (1992b), para ver si existe una evolución hacia una concentración del comercio entre bloques económicos, se comparó la evolución de las exportaciones con todo el mundo con las exportaciones con destino a países de una misma agrupación. Se distinguieron cinco agrupaciones: 1) la Unión Europea (UE); 2) el área de libre comercio de América del Norte (NAFTA); 3) Japón y un grupo de países de Asia (China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Malasia y Singapur); 4) la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁹; y 5) el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).

Para cada una de estas agrupaciones se calculó en primer lugar la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones a todo el mundo entre 1985 y 1992 y la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones dentro de la agrupación para el mismo período en base a las estadísticas de comercio exterior publicadas por el FMI. Los resultados están en el Cuadro N° 1.

Entre 1985 y 1992, último año para el cual se dispuso de estadísticas comparables de comercio entre países, el comercio mundial creció fuertemente: las exportaciones mundiales crecieron a una tasa promedio anual de 11% en valores nominales. En cuatro de los cinco casos se encontró que las exportaciones dentro del grupo crecieron a un ritmo mayor que el total. En la UE (14% vs 12%), en Japón y Asia (17% vs 13%), en la ALADI (15% vs 7%) y en el MERCOSUR (20% vs 5%). La excepción es América del Norte, donde las exportaciones intrazona no crecieron más rápido que las totales.

Otra forma de ver lo mismo es a través del porcentaje que representan las exportaciones a otros países de la agrupación dentro del total de las exportaciones. Este es un indicador de la importancia del mercado interno en distintas agrupaciones. Como puede verse en el Cuadro N° 2, en la UE la proporción de exportaciones intra-UE sube de 54% en 1985 a 61% en 1992; en el NAFTA, la misma proporción de las exportaciones intrazona se mantiene en 43%. Por su parte, en Japón y Asia sube de 29% a 37%, en la ALADI de 10% a 20% y en el MERCOSUR de 6% a 14%.

Por tanto, observamos que, con la excepción de Norteamérica, las exportaciones intraagrupación crecen más que al resto del mundo y en

7 Al momento de escribirse este documento Chile fue invitado formalmente a incorporarse al NAFTA en la Cumbre de Miami de diciembre de 1994 esperándose que las negociaciones se inicien en el curso de 1995 y ya estaba negociando un acuerdo con el MERCOSUR.

8 Las uniones aduaneras de la región (Pacto Andino y MERCOSUR) han optado por aranceles diferenciados, en general escalonados según el grado de elaboración de los productos.

9 En los Cuadros N° 1 y N° 2 se excluyó a México de la ALADI ya que fue incluido en NAFTA.

*Cuadro N° 1. Crecimiento de las exportaciones por agrupación: 1985-1992
(Tasa promedio anual)*

<i>Agrupación</i>	<i>Exportaciones a todo el mundo</i>	<i>Exportaciones intraagrupación</i>
Mundo	10,7%	-
UE	12,2%	14,2%
NAFTA	9,7%	9,5%
Japón y Asia ^a	13,1%	17,1%
ALADI ^b	5,3%	15,3%
MERCOSUR	5,4%	20,0%

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1992 y 1993.

a Asia es China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Malasia y Singapur.

b Excluyendo México.

Cuadro N° 2. Exportaciones intraagrupación como porcentaje del total

<i>Agrupación</i>	<i>1985</i>	<i>1992</i>
UE	54,4%	61,4%
NAFTA	43,9%	43,3%
Japón y Asia ^a	28,7%	36,6%
ALADI ^b	10,3%	19,5%
MERCOSUR	5,5%	13,8%

Fuente: FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1992 y 1993.

a Asia es China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Malasia y Singapur.

b Excluyendo México.

consecuencia la proporción del comercio intrarregional sobre el total está aumentando. Pero ello no es suficiente evidencia de una tendencia a la formación de bloques económicos con consecuencias negativas para los que no son miembros¹⁰.

Existen otras razones, distintas de los acuerdos preferenciales, por las que el comercio puede tender a una cierta concentración regional. Los países

10 Un análisis crítico del uso de la participación del comercio intrarregional como indicador de una tendencia a la formación de bloques se encuentra en Anderson y Norheim (1993).

geográficamente cercanos tienden a comerciar entre ellos ya que son socios comerciales "naturales", usando la expresión de Krugman (1991), debido a los menores costos de transporte y, en general, de transacción en el comercio entre ellos. Por lo tanto, hay que tratar de aislar ese efecto para tener una visión más clara. Por otra parte, las economías con mayor nivel de ingreso per cápita tienden a tener un mayor volumen de comercio entre sí. Además debe considerarse que la globalización de la producción puede también explicar en parte el aumento del comercio entre ciertas agrupaciones. La elaboración de partes y piezas de bienes manufacturados y su posterior ensamblaje en distintos países explica el aumento del comercio intrarregional. Parte de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se explica por las maquilas en la frontera norte de México. Por último, aunque la política comercial sea no discriminatoria entre países, dado que las ventajas comparativas difieren de un país a otro, es posible que las exportaciones de ciertos países enfrenten barreras más altas que las de otros (Anderson y Norheim, 1993).

Un ejemplo de que hay otras fuerzas en acción es el caso de Japón y los países del Este de Asia. Como se observó en los cuadros anteriores, hay un incremento significativo en la participación del comercio entre estos países en su comercio global, a pesar de que no hay un acuerdo formal para la liberalización del comercio entre ellos.

El aumento que se observa en la proporción del comercio intrarregional no tiene necesariamente un efecto negativo sobre el bienestar de los países no miembros. Si el volumen del comercio extrarregional también aumenta, todos se benefician. Anderson y Norheim (1993) presentan evidencia que muestra que en ciertas regiones (en particular Europa), junto con el mayor peso que ha adquirido el comercio intraeuropeo, se ha incrementado el comercio y el grado de apertura con otras regiones, lo cual se refleja en el aumento en la relación comercio extrarregional/PIB. Es decir, lo que ha estado ocurriendo es que el comercio con todo el mundo se ha incrementado, pero el intraeuropeo simplemente ha crecido a una tasa mayor. Esto también se observa en el Cuadro N° 1. El incremento de las exportaciones intraagrupación ha estado acompañado de un fuerte incremento de las exportaciones totales, excepto en el caso de la ALADI y el MERCOSUR. Pero el caso de América Latina tiene características distintas.

El fuerte incremento de las exportaciones intralatinoamericanas que se observa en los Cuadros N° 1 y N° 2 se explica más por los efectos de la apertura comercial adoptada por todos los países de la región desde fines de los ochenta y comienzos de los noventa y a una reactivación de las economías latinoamericanas, que por una tendencia a la formación de un bloque latinoamericano. Además, el comercio intralatinoamericano es todavía inferior al que se esperaría entre países en una misma región geográfica, por lo que puede que sólo se deba a un acercamiento hacia niveles de comercio intralatinoamericano correspondientes a socios comerciales "naturales".

En conclusión, efectivamente se observa una tendencia a una liberalización del comercio más rápida de manera recíproca en el marco de acuerdos de

integración. También se observa una mayor importancia del comercio intrarregional dentro del comercio total en algunas zonas geográficas como la Unión Europea y el Este de Asia. Sin embargo, como lo muestra el Cuadro N° 1, ello está ocurriendo en conjunto con un alto crecimiento del comercio extrarregional.

2. INCENTIVOS PARA ACUERDOS DE INTEGRACION A COMIENZOS DE LOS NOVENTA

Varios argumentos se han dado para explicar este renovado interés en la integración económica en los últimos diez años¹¹. En primer lugar está la intención de obtener reciprocidad. En los acuerdos bilaterales se negocia estrictamente en base a reciprocidad: la reducción o eliminación de las barreras al comercio es recíproca. Además el cumplimiento de los compromisos adquiridos es más fácil de fiscalizar que en los acuerdos multilaterales como el GATT, donde existe la posibilidad del *free-riding*. La apertura del mercado interno se hace a cambio de la apertura del mercado del otro país, lo cual facilita la economía política de la apertura. Esto se liga con el segundo motivo para la reactivación de los bloques comerciales.

El segundo es un énfasis en obtener y mostrar resultados cuantitativos en términos de acceso a mercados. Es decir, el hacer política comercial para obtener metas de exportación o de acceso a otros mercados fijadas con anterioridad. Por ejemplo, negociar que al menos un 20% del mercado interno de semiconductores corresponda a importaciones, como lo hizo Estados Unidos con Japón. Esto representa un cambio en la lógica con la cual se organiza el comercio internacional¹². En el GATT la lógica es en base a reglas: se definen las reglas para el comercio de bienes, y ahora en la Ronda Uruguay para los servicios, y en base a eso se acuerda la liberalización del comercio. No se aseguran las consecuencias para el patrón y volumen de comercio de una determinada economía ya que ambos dependerán de las ventajas comparativas. En esta otra lógica se liberaliza en base a los resultados que se desean obtener. Primero se fijan las metas cuantitativas de comercio y en base a eso se negocia.

Un ejemplo de que incluso ello puede no dar los resultados esperados es el reciente acuerdo de complementación económica entre Chile y Bolivia¹³. Un objetivo explícito de los negociadores bolivianos era obtener mayores concesiones de Chile con el objeto de revertir el saldo desfavorable para Bolivia de la balanza comercial bilateral. Desde que está operando el acuerdo ésta se ha hecho más deficitaria (superavitaria) para Bolivia (Chile).

En tercer lugar, el objetivo de armonizar y fortalecer la institucionalidad del comercio internacional. Un elemento importante es el deseo de armonizar

11 Sobre este mismo tema, véase Meller (1992b).

12 Para una discusión más detallada de este punto, véase Bhagwati (1991).

13 Este acuerdo no tiene como objetivo la liberalización completa del comercio con Bolivia. Se trata sólo de un acuerdo de preferencias arancelarias, incluyendo un cierto número concedidas por Chile a Bolivia sin reciprocidad.

normas de distinto tipo: calidad, estándares técnicos, solución de controversias, reglas para el comercio recíproco, etc. Existe la percepción de que ello es más fácil a nivel bilateral.

Por último, hasta la conclusión de la Ronda Uruguay, también se argumentaba que este renovado interés en acuerdos preferenciales era resultado de la falta de progreso en las negociaciones multilaterales del GATT. Su estancamiento y el riesgo de que fracasara llevó a algunos países, en particular EE.UU., a optar por avanzar en los temas que le interesan a través de acuerdos regionales o bilaterales. Tal como discutiremos más adelante, el multilateralismo sale reforzado después de los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay.

Sin embargo, las motivaciones en el caso de los países de América Latina son distintas a las señaladas arriba. La reactivación de la integración económica en América Latina coincide con la apertura unilateral de las economías. Esta apertura, por un lado, reduce la oposición a los acuerdos de integración, puesto que se está reduciendo significativamente la protección en general, y por otro, la liberalización comercial misma es menos cuestionada al combinarse con acuerdos que abren mercados a las exportaciones. Ambos procesos se refuerzan mutuamente.

¿Qué incentivos tiene una economía pequeña, que ya ha completado su apertura al comercio y con mercados de exportación diversificados, para incorporarse a un bloque o suscribir acuerdos de integración en general?

Un primer efecto negativo es la desviación de comercio en contra de países no miembros. Al eliminarse las barreras al comercio exclusivamente entre los miembros de un bloque, las exportaciones de los países no miembros pierden competitividad en esos mercados frente a las de los países miembros. La magnitud del daño dependerá: i) del grado de coincidencia entre las exportaciones del país no miembro y de los países miembros: mientras mayor sea, más negativo será el efecto; ii) del nivel de las barreras al comercio con los países no miembros: mientras más altas sean, mayor será la discriminación en contra de los no miembros.

Butelmann y Campero (1992) examinaron qué tipo de exportaciones chilenas quedarían en desventaja frente a las canadienses y mexicanas al comenzar a operar el NAFTA. Canadá, al igual que Chile, es un importante abastecedor de productos agrícolas, agroindustriales y pesqueros en el mercado de EE.UU. Por su parte, México es un exportador en rubros tales como la agricultura, la agroindustria y los productos forestales y derivados. Kreinin y Plummer (1992) hacen una estimación de la desviación de comercio en contra de las exportaciones de los países de la ASEAN (Asociación de Países del Sudeste de Asia) y de Corea como consecuencia del NAFTA¹⁴. En el caso del NAFTA se vería afectado negativamente el 4% de las exportaciones de la ASEAN en 1998 y el 5% de las exportaciones de Corea en 1987 a Norteamérica.

14 Los autores también hacen una estimación del efecto de la incorporación de España, Grecia y Portugal a la UE y una discusión de los elementos que determinarán el impacto del mercado único europeo sobre las exportaciones asiáticas.

En una evaluación preliminar de los efectos para el MERCOSUR, Mizala (1992) calcula que, en 1990, se habrían visto negativamente afectado el 3,8% de nuestras exportaciones totales. Dado el fuerte incremento de las exportaciones chilenas a Argentina en los últimos tres años, esta cifra sería aun mayor actualmente. Además esta estimación esconde diferencias importantes al interior de las exportaciones, puesto que determinados sectores, en particular los productos industriales, dependen en mayor medida del mercado argentino para sus exportaciones que los sectores basados en recursos naturales.

Un segundo efecto potencial negativo es la desviación de la inversión. La formación de una zona de libre comercio o de un mercado común hace más atractiva la instalación dentro del área o mercado común para así abastecer el mercado ampliado sin restricciones al comercio, en relación a la inversión en países no miembros de esa agrupación.

Sin embargo, y como ya se mencionó, hay efectos positivos. Por ejemplo, la formación de una zona de libre comercio puede resultar en un incremento en la tasa de crecimiento de los países miembros y un mayor intercambio con países no miembros, los cuales no se verían perjudicados por la formación de agrupaciones.

Si bien están presentes los dos efectos negativos mencionados, su magnitud, o cuán dañino sea el bloque para el comercio mundial, dependerá de las acciones que se tomen en conjunto con la formación del bloque. En la medida que los acuerdos bilaterales o regionales se combinen con una apertura unilateral, es decir generalizada, los riesgos para las exportaciones de los no miembros se reducen. La formación de estas agrupaciones representarían un riesgo menor para el comercio multilateral.

Un buen ejemplo de esto son los acuerdos de integración recientes en América Latina. A diferencia del pasado, se han combinando con procesos de apertura muy profundos. El avance en los procesos de integración se ha hecho en conjunto con la liberalización del comercio. Simultáneamente con el ALC con Estados Unidos, México abrió su economía y negocia ALCs con otros países. El avance en la integración latinoamericana es compatible con la liberalización multilateral a nivel del GATT y la complementa.

3) LA CONCLUSION DE LA RONDA URUGUAY: REVITALIZACION DEL MULTILATERALISMO¹⁵

La finalización de las negociaciones multilaterales en la Ronda Uruguay representa una revitalización y fortalecimiento del régimen multilateral de comercio. En primer lugar fueron incorporados a las disciplinas multilaterales la agricultura, los productos textiles y de confección, los servicios y las materias relacionadas con la propiedad intelectual. Segundo, se fortalecieron las disciplinas multilaterales en cuanto a subsidios y otras políticas potencialmente

15 Esta sección no tiene como objetivo hacer una evaluación de los resultados de la Ronda Uruguay. Evaluaciones desde el punto de vista de los países en desarrollo pueden encontrarse en S. Sáez (1994) y UNCTAD (1994).

distorsionadoras del comercio y respecto del uso de los mecanismos de salvaguardia que el propio GATT contempla. En el caso de estos últimos se reiteró el principio de la no discriminación. En tercer lugar, se mejoró el mecanismo de solución de controversias, al mismo tiempo extendiéndose su ámbito de aplicación. Este mecanismo es un elemento esencial para mantener la credibilidad del sistema multilateral. Por último, se creó una institución multilateral (la Organización Mundial de Comercio) encargada del régimen de comercio internacional y de la agenda futura de negociaciones.

No obstante, algunas propuestas que ponían en riesgo el régimen multilateral antes de la Ronda Uruguay han sido incluidas en la agenda futura. Se trata principalmente de la extensión del concepto de comercio o competencia "desleal" más allá de su significado original. Es decir, competencia desleal debido a subsidios a la exportación o a *dumping* depredatorio. Tal como lo señala Bhagwati (1991), son las líneas de argumentación que han aparecido en los países desarrollados. La primera es considerar a las barreras a las importaciones en los mercados de exportación como fuente de competencia desleal. Algo de esto está detrás de la lógica de las disposiciones 301, *Super 301* y *Special 301* de la Ley de Comercio de EE.UU.¹⁶ La segunda es considerar las diferencias en políticas internas, tales como legislación antimonopolio, leyes laborales, protección del medio ambiente, gasto en infraestructura, etc., como fuente de competencia desleal.

De alguna manera, el primer tipo de argumentación pierde validez al fortalecerse el mecanismo de solución de controversias. Ante situaciones que sean percibidas como incumplimiento o menoscabo de compromisos adquiridos en el GATT, deberá recurrirse a este mecanismo y no a sanciones unilaterales. En cambio, respecto a lo segundo, la agenda futura incluye el tema de la armonización de las políticas de competencia en los mercados internos de bienes y la relación entre comercio y las políticas para el medio ambiente. El tema de los estándares laborales fue derivado a la OIT.

III. ESTRATEGIA COMERCIAL EN LOS AÑOS NOVENTA

1) EL DESARROLLO EXPORTADOR CHILENO

La situación desde la cual Chile parte en la década de los noventa no es la misma en los setenta ni los ochenta. Ello naturalmente determina el tipo de estrategia comercial que deba seguirse. Aquí destacamos tres aspectos. Uno, es la diversificación de los mercados de exportación; un segundo, es la diferencia en

16 Estas disposiciones de la Ley de Comercio de EE.UU. permiten acciones de represalia ante situaciones que, en opinión del Representante de Comercio (USITR), constituyen prácticas injustificables, no razonables y discriminatorias que afectan el comercio de EE.UU. o niegan derechos que EE.UU. considera que se le han otorgado en acuerdos comerciales. Las disposiciones *Super 301* y *Special 301* se refieren específicamente a prácticas que constituirían una barrera o una distorsión al comercio y a la protección de los derechos de propiedad intelectual, respectivamente. Véase Bhagwati (1991).

la canasta exportadora a distintos mercados y en el ritmo de crecimiento de las exportaciones de distintos productos, y por último el tamaño que ha adquirido Chile como exportador en determinados productos y mercados.

En los últimos años no sólo ha aumentado el valor de las exportaciones, sino que también la diversificación de los mercados de destino. Tal como se ve en el Cuadro N° 3, únicamente la UE aparece con un peso mayor a 20% dado que se considera como un todo en lugar de países individuales. Lo importante es contrastar esto con la de dos miembros del NAFTA. En el mismo cuadro se observa que el mercado de EE.UU. es mucho más importante para Canadá y México que para Chile.

De hecho puede afirmarse que para esos dos países, el haber obtenido un acuerdo de libre comercio con EE.UU. es equivalente a obtener una liberalización multilateral completa de su comercio exterior. No será el caso de Chile si eventualmente se incorpora al NAFTA. Por ello, el multilateralismo sigue siendo clave para Chile, así como la consideración de otras opciones de asociación.

Cuadro N° 3. Exportaciones por destino como porcentaje del total en 1992

<i>Destino</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Canadá</i>
UE	29,0%	7,8%	7,0%
Japón	16,9%	2,6%	4,6%
EE.UU.	16,3%	76,4%	77,8%
ALADI	16,0%	2,7%	1,5%
Resto Asia	14,2%	1,9%	4,7%
Resto mundo	7,7%	8,6%	4,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuentes: Chile: Banco Central, *Indicadores de Comercio Exterior*, diciembre 1993, Canadá y México: FMI, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, 1993.

El mercado de EE.UU. es un mercado importante para Chile y por tanto un acuerdo de libre comercio con ese país también lo es. Pero ello no resuelve todos los problemas y desafíos de las exportaciones chilenas. A diferencia de México y Canadá, los mercados de Asia, Europa y América Latina (en particular el MERCOSUR) son también muy importantes para Chile.

Campero y Escobar (1992) mostraron que la canasta de bienes de las exportaciones chilenas varía de un mercado a otro. Al clasificar las exportaciones en recursos naturales, recursos naturales procesados y otros bienes industriales,

Cuadro N° 4. Composición de las exportaciones chilenas: 1986 y 1993

<i>Destino</i>	<i>Recursos Naturales Sin procesar</i>	<i>Recursos Naturales Procesados</i>	<i>Otros Productos Industriales</i>	<i>Total</i>
Mundo				
1986	66,1%	29,4%	4,5%	100,0%
1993	51,7%	35,6%	12,7%	100,0%
EE.UU.				
1986	68,0%	27,1%	4,9%	100,0%
1993	50,1%	37,1%	12,8%	100,0%
U.E.				
1986	73,6%	24,5%	1,9%	100,0%
1993	65,9%	29,6%	4,5%	100,0%
Japón				
1986	78,9%	20,2%	0,9%	100,0%
1993	53,3%	45,8%	1,0%	100,0%
ALADI				
1986	51,6%	40,6%	7,8%	100,0%
1993	26,7%	38,3%	34,7%	100,0%

Fuente: Elaborado por CIEPLAN en base a cifras del Banco Central de Chile.

a Un cierto número de productos equivalente a 0,3% del total, no pudo ser clasificado en 1993.

es decir, no basados en recursos naturales¹⁷, encontraron que las exportaciones de estos últimos tenían una mayor incidencia en las exportaciones a los países miembros de la ALADI. Además, el porcentaje representado por este tipo de bienes era mayor en las exportaciones a EE.UU. que en las a la Unión Europea o a Japón. El Cuadro N° 4 muestra cómo ha evolucionado la composición de las exportaciones entre 1986 y 1993. Ello implica que para el sector manufacturero el acceso a los mercados de América Latina tiene más importancia que a otros; para otros sectores tienen más importancia los mercados de EE.UU. y de Asia.

El último punto a destacar del desarrollo exportador chileno es la importancia que han alcanzado algunos productos en determinados mercados. Esto es particularmente evidente en las exportaciones de fruta fresca. En 1990, en relación a las importaciones extra-UE (i.e. de países no miembros de la UE),

17 Los otros productos industriales corresponden a exportaciones de los sectores metalmeccánico, textil y químico. Las exportaciones de recursos naturales y recursos naturales procesados fueron a su vez subdivididas según sector de origen del recurso natural: hortofrutícola, pesquero, forestal, minero y pecuario. Véase Campero y Escobar (1992).

las importaciones provenientes de Chile de uvas de mesa, manzanas frescas, peras frescas, duraznos y nectarines y kiwis frescos representaron el 43%, 23%, 20%, 69% y 15% respectivamente¹⁸. Un 74% de las importaciones de uva fresca de EE.UU. en 1992 correspondieron a uva chilena¹⁹. En 1993, un 61% de las importaciones de salmón cultivado que hizo Japón provinieron de Chile, y en el caso de EE.UU. este porcentaje llegó a 39% (Achurra, 1994).

Esta situación tiene varias consecuencias para el desarrollo exportador chileno. En primer lugar, ya no se puede seguir trabajando con el supuesto de que es posible exportar todo a un mismo precio en el caso de determinados productos. En segundo lugar, el ritmo de crecimiento de las exportaciones de estos mismos productos sólo corresponderá al crecimiento natural de ese mercado. En definitiva, en muchos casos la estrategia exportadora deberá cambiar de una cuyo objetivo es la penetración de un mercado a una cuyo objetivo sea la consolidación y mantención de ese mercado.

En tercer lugar, la capacidad exportadora de Chile provoca reacciones estratégicas y de defensa por parte de los productores y las autoridades de los países importadores. Ejemplos de ello son las sobretasas a las manzanas en 1993 y la acusación de *dumping* a la harina de pescado en México.

2. LA ESTRATEGIA COMERCIAL CHILENA EN LOS NOVENTA

A partir de 1990 la política comercial chilena se basa en tres líneas de acción. La primera, es una profundización de la apertura unilateral, la cual se refleja en la reducción de 15% a 11% en el arancel aduanero en junio de 1991. La segunda, es una activa participación en las negociaciones multilaterales en la Ronda Uruguay, apoyando la obtención de un acuerdo que reforzara las bases y disciplinas del sistema multilateral de comercio. La mantención de un régimen multilateral abierto, con reglas y disciplinas transparentes es crucial para una economía pequeña, con mercados diversificados tal como se ilustró en una sección anterior.

Por último, la tercera, es una reactivación del interés por los acuerdos preferenciales con el objetivo de garantizar un acceso más estable y menos incierto a los mercados de exportación y obtener los beneficios de un acceso preferencial a otros mercados. En parte, ello era inevitable como medida defensiva ante la formación de bloques económicos. Es así como entre 1991 y 1993 se suscribieron tres acuerdos bilaterales de libre comercio: con México, con Colombia y con Venezuela. Además, activamente se busca la incorporación de Chile al NAFTA.

A pesar de haberse alcanzado un acuerdo en las negociaciones de la Ronda Uruguay, continuará la tendencia a la formación de zonas de comercio preferencial. Por tanto la política comercial chilena deberá asegurar la presencia

18 Estadísticas de importaciones de la UE publicadas en Eurostat, *Comercio Exterior. Tablas analíticas 1990*.

19 Estadísticas del Departamento de Comercio de EE.UU.

del país en las agrupaciones que corresponden a sus principales mercados de exportación: MERCOSUR, APEC, NAFTA y UE. Para ello ya se está avanzando en una negociación con el MERCOSUR, y este año Chile se incorporó al foro para la Cooperación Económica en Asia-Pacífico (APEC).

La importancia de negociar acuerdos de integración o de asociación se basa en que éstos constituyen una forma de asegurar un acceso estable a los mercados de exportación. Ello es más importante en el caso de las exportaciones que no son *commodities*, aunque se trate de bienes basados en recursos naturales: por ejemplo salmones o, incluso, fruta fresca. Por tanto la consolidación de una mayor diversificación de las exportaciones requiere de una estrategia de negociaciones de acceso a los mercados. Esta idea se refuerza si se considera que a pesar del peso de los productos chilenos en algunos mercados (como se ilustró en la sección anterior), el país es reacio a considerar herramientas de regulación de la oferta exportable. Dado que, como se vio, la importancia de un mercado varía de un producto a otro, las negociaciones de acceso no pueden restringirse a una sola agrupación.

Un requisito previo a todas estas negociaciones, y que se hecha de menos en varios casos, es la definición de una política en determinados sectores que enfrentarán mayor competencia. Esto tiene dos aspectos. El primero tiene que ver en general con la estrategia de desarrollo de un determinado sector. Por ejemplo, la negociación sobre el sector agrícola para una incorporación al NAFTA no puede estar separada y dependerá de lo que se decida respecto del futuro del sector en Chile, en particular de los cultivos tradicionales (trigo, remolacha, oleaginosas). El principio general es que se defina la estrategia futura de un sector y luego se negocie teniéndola en cuenta.

Un segundo aspecto, relacionado con el anterior, es la ausencia de una forma general y coherente para abordar las políticas de reconversión. Este es un tema que va más allá de los acuerdos bilaterales. En una economía abierta, continuamente van a presentarse cambios en la competitividad de los sectores transables (no sólo de los que compiten con importaciones sino que también de los exportadores). Ello requiere de la definición de una estrategia que distinga los casos en que la pérdida de competitividad es permanente de aquellos en que es transitoria o recuperable. La ausencia de una política de reconversión está poniendo presión sobre los mecanismos de protección ante la competencia desleal, con el grave riesgo de desvirtuar su objetivo.

En el futuro la política comercial chilena tendrá que respetar los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay²⁰. Las nuevas disciplinas respecto

20 Si bien los compromisos en el GATT significan reglas para el uso de instrumentos de política comercial e industrial, también impone disciplinas y limitaciones al uso de estos mismos instrumentos en los países de origen de las importaciones, así como también autorizan la aplicación de mecanismos de defensa ante el uso de instrumentos prohibidos y derechos ante medidas arbitrarias en los mercados de exportación. Sin embargo, debe destacarse que si algún o algunos instrumentos empleados en Chile aparecen como incompatibles con el GATT, ya lo eran antes de la Ronda Uruguay. Más que introducir nuevas prohibiciones, lo que hacen los nuevos acuerdos (por ejemplo el de subsidios) es disciplinar más lo que ya era cuestionable.

del uso de subsidios internos o a la exportación y a los condicionantes que se aplican a la inversión extranjera deben recordarse al diseñarse las políticas comerciales e industriales. Por una parte, Chile ha ofrecido reducir su arancel consolidado por debajo de 35%, lo cual impone un techo menor a las barreras arancelarias. Por otra parte, probablemente deban modificarse aquellos instrumentos de promoción directamente ligados al comportamiento exportador.

En cuanto a la estrategia empresarial, en todos aquellos productos que tuvieron un importante auge en los años ochenta, como ya se señaló antes, ésta deberá variar de un énfasis en la penetración de un mercado a la consolidación y mantención de una posición privilegiada en éste. Ello requerirá de un esfuerzo de mayor control sobre la calidad para obtener precios mejores y reducir la amenaza que presentan los competidores.

En términos de estrategia más general, habrá que tener en cuenta que con la rapidez con que se difunde la tecnología y la entrada de países como China y la India al comercio internacional, se hará cada vez más difícil competir en bienes estandarizados y de consumo masivo en los cuales el bajo costo de la mano de obra y el aprovechamiento de las economías de escala son los elementos que determinan la competitividad. Estamos pensando, por ejemplo, en manufacturas simples, textiles, determinados tipos de calzado, etc. Por ello habrá que desarrollar una estrategia de competitividad en torno a otros tipos de bienes, probablemente aprovechando nichos, más que mercados de consumo masivo. El tema de la calidad juega aquí un papel fundamental. El salmón es un ejemplo del tipo de bienes en el que Chile tiene que buscar ventajas comparativas y cuyo éxito exportador depende de la calidad del producto. La mantención y mejoramiento de la competitividad de las exportaciones chilenas va a depender cada vez más, en especial de exportaciones que ya pueden considerarse como maduras, de los resultados de la investigación y desarrollo, del cambio tecnológico y del mejoramiento de la gestión que de una ventaja basada en salarios relativamente más bajos o, lo que es lo mismo, un tipo de cambio real muy devaluado.

Por último, está el tema de la política comercial estratégica, de amplio desarrollo en la literatura académica de teoría del comercio internacional. Tal como lo señala Krugman (1988), debe considerarse a la política comercial estratégica en un sentido más amplio que el habitual de uso de subsidios para capturar rentas monopólicas en los mercados internacionales. La inversión del Estado en infraestructura y en transferencia tecnológica pueden ser concebidas como decisiones estratégicas que permitirán anticiparse a otros competidores. Decisiones de política que han actuado como política comercial estratégica se tomaron en el pasado. Ejemplos de ello son la inversión en la eliminación de la mosca de la fruta y el control de otras plagas por parte del SAG, lo cual le ha dado a Chile una ventaja estratégica sobre otros competidores en fruta fresca y la desregulación de los puertos que permitió hacer más eficiente el uso de éstos sin tener que ampliar su capacidad.

En conclusión, la política comercial estratégica debe entenderse como el apoyo del Estado a todas aquellas actividades que proporcionan una ventaja inicial sobre otros competidores y que se caracterizan por fuertes externalidades.

El ingreso a determinados bloques comerciales como al NAFTA y a la APEC también debe ser considerado como decisiones de política comercial estratégica. Otro ejemplo que tendrá importancia en el futuro es adelantarse a que las exportaciones chilenas cumplan con las nuevas normas y especificaciones exigidas en los mercados de exportación, en particular las que tienen que ver con el medio ambiente. El poder vender los productos de exportación chilenos como elaborados en el marco de políticas ambientalmente sustentables o con técnicas "amigables" hacia el medio ambiente puede ser una ventaja competitiva significativa.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ACHURRA, M. (1994), "Las exportaciones de salmón", Proyecto sobre Desarrollo Exportador Chileno, mimeo, CIEPLAN.
- AGOSIN, M. y R. FFRENCH-DAVIS (1993), "La liberalización comercial en América Latina", *Revista de la CEPAL* 50, agosto.
- ANDERSON, K. y H. NORHEIM (1993), "History, geography and regional economic integration", en K. Anderson y R. Blackhurst, eds., *Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf.
- BHAGWATI, J. N. (1991), *The World Trading System at Risk*, Princeton University Press.
- BUTELMANN, A. y M. P. CAMPERO (1992), "ALCAN: Algunas Consecuencias para Chile", *Perspectivas*, CIEPLAN, octubre.
- CAMPERO, M. P. y B. ESCOBAR (1992), "Evolución y composición de las exportaciones chilenas, 1986-1991", en A. Butelmann y P. Meller, eds., *Estrategia Comercial Chilena para la Década del 90. Elementos para el Debate*, CIEPLAN.
- CEPAL (1994), "Desarrollo reciente de los procesos de integración de América Latina y el Caribe", Unidad de Comercio Internacional, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, mayo.
- FINGER, J. M. y A. OLECHOWSKI (1987), *The Uruguay Round. A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations*, Banco Mundial.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1979), "Exportaciones e industrialización en un modelo ortodoxo: Chile, 1973-1978", *Revista de la CEPAL* 9, diciembre.
- GOMEZ-LOBO, A. y S. LEHMANN (1991), "Sobretasas arancelarias en Chile: 1982-1991", *Notas Técnicas* Nº 144, CIEPLAN, noviembre.
- KREININ, M. Y M. PLUMMER (1992), "Effects of Economic Integration in Industrial Countries on ASEAN and the Asian NIEs", *World Development*, Vol. 20, Nº 9, septiembre.
- KRUGMAN, P. (1988), "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados", *El Trimestre Económico*, enero-marzo.
- KRUGMAN, P. (1991), "Is Bilateralism Bad?", en E. Helpman y A. Razin, eds., *International Trade and Trade Policy*, The MIT Press.
- MELLER, P. (1992a), "La apertura comercial chilena: lecciones de política", *Colección Estudios* 35, CIEPLAN, septiembre.
- _____ (1992b), "América Latina en un eventual mundo de bloques económicos", en A. Butelmann y P. Meller, eds., *Estrategia Comercial Chilena para la Década del 90. Elementos para el Debate*, CIEPLAN.
- _____ (1993), *Economía política de la apertura comercial chilena*, Serie Reformas de Política Pública 5, CEPAL.
- MIZALA, A. (1992), "Chile, Argentina y Brasil: perspectivas de su integración", en A. Butelmann y P. Meller, eds., *Estrategia Comercial Chilena para la Década del 90. Elementos para el Debate*, CIEPLAN.
- SAEZ, S. (1994), "La Ronda Uruguay de negociaciones comerciales: una evaluación para América Latina y el Caribe", División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, CEPAL, Santiago.
- UNCTAD (1994), "The Uruguay Round: An Initial Assessment", *Trade and Development Report*, 1994, Nueva York y Ginebra.