

BENEFICIOS Y DESAFIOS PARA CHILE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS

SEMINARIO PARA OPTAR AL TITULO DE **INGENIERO COMERCIAL** CON MENCIÓN EN
ECONOMIA
Otoño 2003

Profesor guía: Jorge Katz
Francisca Saldivia Moreno

INTRODUCCION .	1
COMERCIO INTERNACIONAL Y POLITICA COMERCIAL EXTERNA CHILENA .	3
Política Comercial Externa Chilena . .	4
Situación actual . .	6
Acuerdo de Libre Comercio Chile-Unión Europea . .	7
Acuerdo de Libre Comercio Chile- Estados Unidos . .	13
NUEVOS CAMINOS PARA LA ECONOMIA CHILENA .	23
¿Por qué Chile fue elegido primero en Sudamérica para negociar con estos bloques? .	23
¿Cuáles son los efectos esperados de estos acuerdos? . .	25
¿Cuál será el comportamiento de las empresas chilenas? .	28
Situación actual de la oferta exportable chilena. .	29
Expansión y diversificación de las exportaciones chilenas. .	29
Consolidación de la oferta exportable. .	32
¿Cómo potenciar los efectos positivos de estos ALCs? .	44
CONCLUSIONES . .	51
BIBLIOGRAFIA .	55

INTRODUCCION

El siguiente trabajo tiene como finalidad estudiar los efectos en el comportamiento de la economía chilena de los Acuerdos de Libre Comercio entre Chile y la Union Europea y Estados Unidos. Específicamente, este trabajo de investigación hace un recorrido por la historia económica externa de Chile, donde además se analizan características que se verán afectadas por estos acuerdos.

La idea es que este documento, además de dejar constancia histórica de lo que ha acaecido en el último tiempo en cuanto a comercio internacional, es presentar los desafíos que enfrenta la economía chilena en su proceso de mayor integración con el comercio mundial, lo que conlleva esfuerzos de todos los sectores de la economía, así como también, grandes ajustes en las estructuras productivas. Específicamente, se plantea una hipótesis de la evolución de algunos productos chilenos que se han comportado de buena manera en el mercado externo, para los cuales no se prevén buenos resultados de no tomar medidas que ataquen los principales problemas que enfrentan: costos de producción todavía por encima de lo eficiente y demandas que sufren de saturación en el mercado, entre otros.

El documento se divide en dos bloques. El primero comienza con la introducción de algunos aspectos teóricos del comercio internacional, donde se incluyen la creación y desviación de comercio, conceptos que son necesarios entender para poder medir los beneficios en términos del crecimiento del comercio entre los socios comerciales.

Luego, se presenta la política comercial externa de Chile, donde se muestra el rol que éste ha tomado a lo largo del tiempo respecto al comercio internacional. A

continuación se analizan los beneficios de los Acuerdos de Libre Comercio, junto con sus potenciales efectos creadores y/o desviadores de comercio. Seguidamente, se propone un modelo de estimación de los beneficios comerciales de la complementación económica de naciones, el que es conocido bajo el nombre de modelo de ecuación gravitacional del comercio. Para finalizar con este bloque, se presentan dos compendios de ambos acuerdos con los principales alcances para la economía chilena.

En el segundo bloque se estudian los nuevos caminos que deberá enfrentar la economía chilena, desde por qué fue elegido antes que sus símiles de Sudamérica, a cuáles serán los efectos estáticos y dinámicos de los nuevos Acuerdos. Asimismo, se analiza cuál debería ser el comportamiento de las empresas chilenas ante este nuevo escenario económico, para lo cual se presenta una hipótesis de la evolución de algunos productos como el vino. Para terminar, se proponen medidas para llevar a cabo, tanto por el Estado como por el sector privado.

Por último, se presentan las principales conclusiones de la investigación.

COMERCIO INTERNACIONAL Y POLITICA COMERCIAL EXTERNA CHILENA

La teoría del comercio internacional nos señala que el comercio permite igualar la eficiencia marginal en el uso de recursos, lo que implica que éste es un instrumento idóneo para mejorar la asignación de los recursos y, si estos son mejor asignados, se logrará un mayor bienestar, aún cuando la cantidad de recursos esté predeterminada. Luego, si los países comercian entre sí, la escala del mercado se multiplica y lo mismo ocurriría con los efectos benéficos sobre la productividad. Es por esto que los acuerdos comerciales entre países resultan tan relevantes. Sin embargo, una conclusión acerca de la teoría es que sabiendo que es beneficioso integrarse al mundo, ésta no dice cómo es que hay que hacerlo. Para esto es necesario distinguir entre conocer el objetivo y saber qué camino seguir para lograrlo.

Dadas las ganancias que el comercio genera, se esperaría que el flujo de bienes comerciados a través de las fronteras estuviera exento de la interferencia gubernamental. Sin embargo, por cientos de años las naciones del mundo han impedido el libre flujo del comercio internacional por medio de barreras comerciales, las que pueden ser o no naturales¹.

Para discutir las ventajas y desventajas del comercio usualmente se distinguen entre aquellas estáticas y aquellas dinámicas. Las ganancias estáticas vienen, en general, de

la reasignación y mejor uso de los recursos existentes, mientras que las ganancias dinámicas están asociadas con los procesos de aprendizaje y acumulación de conocimiento.

Son múltiples los efectos que los acuerdos comerciales pueden provocar en un país debido a que la eliminación de barreras cambia la dirección de los flujos comerciales. A pesar de todas las evidencias que apuntan hacia la liberalización de los mercados, Viner² introdujo dos conceptos claves que ponen en duda que, en un proceso de apertura, todos los efectos sean positivos. Estos son, la creación de comercio y el desvío o desviación de comercio, donde ambos pueden surgir luego de un acuerdo comercial entre países y, mientras la creación de comercio es buena y tiende a incrementar el bienestar, la desviación de comercio es mala y tiende a disminuir el bienestar. Por definición se puede decir que **creación de comercio** es aquella situación en la cual un país convierte a un socio comercial en proveedor y/o comprador de distintos productos porque los acuerdos firmados favorecen la especialización de ambos, en función de sus ventajas de eficiencia. Por el otro lado, **desvío de comercio** es aquella situación donde, debido a ventajas artificialmente creadas por un acuerdo preferencial de comercio, un país cambia a un proveedor eficiente por otro menos eficiente.

El efecto final va a depender de cual de los dos efectos opuestos es mayor.

Política Comercial Externa Chilena

Una vez ya introducidos los conceptos de comercio internacional, podemos empezar a analizar la situación chilena en cuanto a su política comercial con el resto del mundo. Asimismo, será interesante ver cuáles serán los mejores caminos que de aquí en adelante deberá seguir nuestra economía en pro de un mayor y estabilizado crecimiento que sea consecuente con la senda de desarrollo que nos hemos propuesto como país.

Durante los últimos años, la estrategia comercial chilena se ha orientado hacia la liberalización selectiva, dejando atrás la unilateralidad que había caracterizado a la economía chilena a partir del paquete de reformas que se implementó a partir de la década del 70, y en particular en el año 1973, con el cambio de gobierno. El camino de la unilateralidad ha perdido cada vez más popularidad dado el ya muy reducido grado de proteccionismo chileno, el cual se ve reflejado en su arancel uniforme del 6%. Luego, las ganancias en eficiencia por esta vía son bajísimas. Por otro lado, el multilateralismo es

1

Las naturales se caracterizan por costos de transporte y características físicas del bien o servicio (ejemplo clásico del lavado de auto o el servicio de peluquería). Las barreras no naturales pueden tener su origen en factores tales como leyes, normas y convenciones impuestas por la sociedad.

2

Viner, Jacob. , (1892-1970). Comercio internacional y desarrollo económico / [traducido por Jacinto Ros Hombravelia].

conocido como el camino más popular por las consecuencias en el bienestar global de la economía, sin embargo, el bajo poder de negociación que presenta Chile (y en general cualquiera economía pequeña) en este tipo de rondas de negociaciones, ofrecidas por el GATT, hacen pensar que los beneficios de estos acuerdos son escasos, por decir lo menos. Por lo tanto, la opción de las negociaciones bilaterales o plurilaterales parece ser la más conveniente. Dentro de este tipo de negociaciones destacan por su popularidad los Acuerdos de Libre Comercio (ALCs), los que constituyen un instrumento de gran valor para economías pequeñas y abiertas como la chilena, donde como ya señalé, tiene escasas posibilidades de lograr resultados satisfactorios en las negociaciones multilaterales. De esta manera, los acuerdos comerciales tienen el beneficio de mejorar el acceso a los mercados de los socios comerciales de Chile, lo que se puede traducir en un significativo incremento de las exportaciones nacionales. A pesar que todo lo anterior nos hace pensar que los ALCs son claramente la mejor manera de actuar hoy en día en el comercio internacional, debemos recordar que este tipo de acuerdos pueden presentar dos efectos económicos importantes. Estos son la creación y desviación de comercio. Como ya sabemos, la creación de comercio es lo más atractivo de este tipo de negociaciones, favoreciendo el crecimiento económico de los países que estén en él, llevándolo incluso por sobre el nivel de la tasa natural³. Sin embargo, se corre el riesgo que se termine importando bienes desde los nuevos socios a precios que en divisas resultan más elevados que los que se pagaban antes del acuerdo. Esto podría ocurrir debido al margen de preferencia que se otorga a los nuevos socios. Tal como lo señalan Agosin, M y Alvarez, R⁴, si el diferencial de costos entre los socios en el ALC y los abastecedores de un bien ante la entrada en vigencia del acuerdo es menor a la preferencia que otorga el ALC, éste inducirá desvío de comercio. De la misma manera, a mayor nivel de protección inicial, mayor será la posibilidad de desvío de comercio⁵.

Con lo anterior, es posible deducir a priori que, dada la baja tasa de protección arancelaria chilena, no se tiende a potenciar efectos desviadores de comercio, dando mayor potencia a los efectos creadores de comercio que potencialmente presentan los acuerdos de libre comercio. De esta manera, una rebaja arancelaria podría aumentar la competitividad internacional de la economía chilena por la vía de inducir un aumento en las importaciones y una depreciación del tipo de cambio real, lo que fomentaría las exportaciones.

Para tener una idea de la magnitud de los efectos creadores y/o desviadores de comercio que pueden tener los Acuerdos de Libre Comercio, se ha introducido una teoría

3

Resultado que se dio en la economía mexicana luego de la incorporación al TLCAN

4

Alvarez, R. y Agosin, M. (1997): "¿Es deseable una rebaja arancelaria?". Comentarios de la situación económica, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

5

En teoría, se señala que niveles de protección mayor o iguales al 20% tenderían a potenciar efectos desviadores de comercio.

económica, la que es expresada a través de un modelo econométrico llamado **ecuación gravitacional**. Este modelo ha sido estudiado por muchos economistas, sin embargo, la representación que realizó Bergstrand ⁶ es la más apropiada hoy en día, dada las variables y estructura que utiliza. Los estudios más recientes que incluyen esta ecuación señalan resultados de los Acuerdos entre Chile, la Unión Europea ⁷ y Estados Unidos. Estos, presentan efectos creadores de comercio, especialmente para el caso con EE.UU, por lo que Chile experimentaría un crecimiento en sus exportaciones, ya sea por volúmenes y/o precios. Sin embargo, para el caso de la Unión Europea, se detectan efectos desviadores de comercio, que a pesar de ser pequeños no hay que obviar. De todas maneras, y para ambos casos, el resultado final es que ambos Acuerdos generan creación de comercio por sobre algún desvío de él. Por lo tanto, se puede señalar que estos tratados presentarán beneficios económicos para Chile, así como también para sus nuevos socios.⁸

No obstante, los beneficios de una ALC van más allá de los aranceles, dado que incluyen otros tipos de cláusulas que en la actualidad se comportan como las principales barreras al libre comercio internacional. Dentro de ellas destacan las medidas de antidumping, salvaguardias, cuotas de exportación, normas de calidad, etc. Todas estas prácticas han reemplazado en la actualidad la existencia de aranceles, manteniendo, sin embargo, las mismas propiedades que impiden un libre comercio a favor de un cierto grado de proteccionismo, el cual dependerá de la herramienta escogida y la intensidad con que se utilice.

Luego, es claro el interés de una economía como la chilena de participar de este tipo de acuerdos donde los efectos dinámicos pueden ser muy importantes y quizás mayores que los efectos estáticos. Sin embargo, existe mayor dificultad para medir los efectos dinámicos, ya que éstos se presentan más claramente en el largo plazo. La manera en que se revelan estos efectos es en gran medida por ganancias en economías de escala y en todo lo que el catch-up tecnológico pueda alentar un mejor desempeño económico nacional.

Situación actual

Hoy en día Chile tiene en vigor Acuerdos de Libre Comercio con Canadá, México, Centroamérica y Corea del Sur. Sin embargo, existen otros dos que sólo falta que sean promulgados por sus respectivos parlamentos. Estos son los ALC con la Unión Europea

6

Bergstrand, J.H (1989): "The gravity equation in international trade: some microeconomics foundations and empirical evidence". Review of economics and statistics, nº 67.

7

Maffioli, A. (2003): "Las relaciones entre Chile y la Unión Europea: estado actual y perspectivas en una óptica regional". Universidad de Bocconi.

8

(UE) y Estados Unidos (EE.UU.) los que han despertado gran expectación popular dada las esperadas magnitudes y la connotación de negociar con estos bloques comerciales que resultan en las mayores potencias económicas del mundo.

Esta situación presenta innumerables inquietudes. En la siguiente sección presentaré una síntesis de ambos acuerdos y sus principales alcances. Luego, en la sección posterior, estudiaremos algunas preguntas interesantes respecto al nuevo escenario económico.

Acuerdo de Libre Comercio Chile-Unión Europea

Para comenzar a analizar este acuerdo es interesante ver cual era la situación comercial que caracterizaba a estos dos socios antes del acuerdo, para así poder medir mejor los posibles efectos de un ALC.

Año	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones	4.079,32	4.184,28	4.090,80	4.509,55	4.614,39	4.234,82
Importaciones	3.956,75	3.850,06	2.825,13	2.840,31	3.020,35	2.978,82
Balanza Comercial	122,56	334,22	1.265,67	1.669,24	1.594,04	1.256,00
Intercambio Comercial	8.036,07	8.034,35	6.915,93	7.349,86	7.634,74	7.213,64

INTERCAMBIO COMERCIAL CHILE – UNION EUROPEA (Cifras en millones US\$)

Podemos apreciar que el nivel de las exportaciones desde Chile a la Unión Europea ha sido creciente, a pesar que existen períodos donde han tenido contracciones (Ej. Importaciones entre 1998 y 1999 dada la crisis asiática), las que pueden deberse principalmente al ciclo recesivo que atraviesa la economía en general, o bien, shock externos.

BENEFICIOS Y DESAFIOS PARA CHILE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS

Sector	Periodo	
	2000	2001
* Minería	2.741,9	2.813,2
* Agropecuaria	653,6	706,0
* Forestal	540,6	380,9
* Pesquero	254,2	307,7
* Industrial	332,7	365,1
* Otras Exportaciones	17,9	140,3
Total Unión Europea	4.540,9	4.713,2

EXPORTACIONES DE CHILE A LA UNION EUROPEA (Según sectores, cifras en millones de US\$)

Este último gráfico reporta la concentración por sectores de las exportaciones chilenas hacia la Unión Europea. Podemos ver que la hegemonía la sigue teniendo la minería, seguida por el sector agropecuario y forestal. Sin embargo, también muestra que es necesario realizar esfuerzos en casi todos los sectores, especialmente en el sector agropecuario y pesquero, en cuanto a potenciar sus productos para poder acceder mejor a los mercados internacionales, en este caso, la Unión Europea.

Claramente, tanto por su tamaño como por su poder adquisitivo, el mercado europeo es importante para cualquier economía. Sin embargo, vemos que la participación de ciertos sectores como el pesquero, que por lo general ha tenido un buen desempeño en el exterior no parece estar bien consolidado. Viendo las cifras del Banco Central, los principales destinos de la pesca son: Estados Unidos con un total de US \$414 millones; Japón con US \$403 millones; y por último la Comunidad Europea con US \$62 millones. Así podemos ver que este sector no ha logrado consolidarse en el mercado europeo, lo que quizás se deba, principalmente, a que el liderazgo en el mercado mundial lo tienen dos naciones de dicho continente, estos son Escocia y Noruega. Sin embargo, los volúmenes han ido en aumento, en los últimos tres años, para varios de los productos de dicho sector, por ejemplo, salmones (en algunas de sus presentaciones como conserva), merluza, trucha ahumada, etc. Por el contrario, ciertos productos han decaído en sus volúmenes, por ejemplo, la harina de pescado, la que ha tenido una caída de 15% en los volúmenes, así como también una caída de 2% en su precio. No obstante, Japón es el principal puerto de destino de los productos del sector pesquero, tanto por el valor de las exportaciones, como por los volúmenes, que en la actualidad alcanzan las 162 mil toneladas, cifra bastante mayor a las 21 mil toneladas de se exportan a toda la

Comunidad Europea. Esta hegemonía que presenta el mercado japonés se viene dando desde 1992

La situación anterior se vuelve a repetir en el sector industrial. La explicación puede encontrarse o en el escalonamiento arancelario que ha caracterizado a la Unión Europea, o bien, en el desempeño en cuanto a calidad de los productos chilenos, situación que se ve afectada no sólo según el desempeño de los productores, sino que también juegan un rol importante los brokers y, en general, los canales de ventas. Por ejemplo, los canales de venta de cadenas multinacionales como Supermercados Carrefour, etc.

En esta sección se dará mayor análisis a la primera explicación, dejando lo del desempeño de la oferta exportadora chilena para análisis en otra sección.

Se puede sintetizar este acuerdo en los siguientes puntos:

Un área de libre intercambio para el comercio de bienes.

Un acuerdo sobre el vino y sobre las bebidas alcohólicas para garantizar la protección de la denominación de origen.

Un acuerdo sobre los estándares sanitarios y fitosanitarios.

Una agenda para facilitar los procedimientos aduaneros.

Un acuerdo de libre intercambio de por cuanto concierne a los servicios (por 1ª vez).

Un acuerdo sobre las inversiones para facilitar los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED). (por 1ª vez).

Un acuerdo para la apertura a la contratación pública.

Reglas sobre la competencia y sobre la propiedad intelectual

Un sistema para la solución de controversias.

A continuación, se presentan las tablas que señalan los procesos de desgravación arancelaria que fijo Chile y aquél presentado por la Unión Europea:

BENEFICIOS Y DESAFIOS PARA CHILE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS

Categoría	N° Items	Exportaciones Chilenas a:		
		UE*	%	% Acumulado
Desg. Inmediata	7.794	3.286.113	85,1%	85,1%
Desg. 3 años	942	5.559	0,1%	85,2%
Desg. 4 años	481	424.611	11,0%	96,2%
Desg. 7 años	214	87.443	2,3%	98,5%
Desg. 10 años	245	45.040	1,2%	99,7%
Excepción	616	13.241	0,3%	100,0%
			100%	
Total propuesta	10.292	3.863.008	100%	

(*) - Cifras de importación de la UE

Evaluación de las listas de Desgravación de la Unión Europea (Cifras en miles de euros y promedio 1998 - 2000)

Categoría	Nº Items	%	Importaciones chilenas desde Unión Europea	%
Desg. Inmediata	5.434	92,8%	2.562.663	91,6%
Desg. 5 años	184	3,1%	148.121	5,3%
	83	1,4%	80.121	2,9%
Desg. 10 años	75	1,3%	1.065	0,04%
Excepción	80	1,4%	6.697	0,2%
Total propuesta	5.856	100%	2.798.915	100%

Evaluación de las listas de desgravación de Chile (Cifras en miles de US\$ año 2000)

Lo primero a destacar aquí es que ambos procesos de desgravación difieren en cuanto a los plazos. Mientras Chile tiene un proceso que va de 0/5/7/10 años, la Unión Europea entregó un calendario de 0/3/4/7/10 años. Esto refleja el mayor proteccionismo que ha presentado durante mucho tiempo dicho bloque. Además, también muestra un punto donde Chile no logro tener acuerdo total, dado que lo lógico es que ambos socios tuvieran el mismo calendario. En términos generales, 85.1% de nuestras exportaciones ingresarán al mercado europeo libres de arancel en forma inmediata, mientras el 91.6% de las importaciones europeas tendrán este beneficio inmediato. Específicamente se solicitó a Chile más plazo en la desgravación de productos de los sectores pesqueros, agrícolas e industriales, donde los aranceles efectivos corresponden a 13% en la pesca, 6.9% en la industria y 10.4% en la agricultura. Dentro de los productos que exigieron más plazo figuran las conservas de fruta, jugos de fruta y merluzas en todas sus presentaciones.

A continuación se entrega un breve resumen del informe proporcionado por ProChile y la SOFOFA donde se analizan los principales alcances del Acuerdo.

Ítems:

De los 10.292 ítems de la Unión Europea, no registran comercio con Chile 8.748 y dicho bloque comercial no realiza importaciones desde el mundo para 279. Lo anterior significa, que el nº de ítems en que Chile figura exportando a la Unión Europea es de

1.265 (según los códigos europeos).

Sistema Generalizado de Preferencias:

El gran logro de esta negociación, es haber consolidado el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), desde el cual se aplicarán los cronogramas de desgravación pactados en el Acuerdo. Dado que el SGP es un beneficio unilateral otorgado por la Unión Europea a los países en desarrollo, dicho bloque puede realizar ajustes a estos beneficios (puede eliminar, o reducir estas ventajas).

Según las cifras de exportación de Chile a la Unión Europea para el año 2001, US\$4.318 millones, aproximadamente un 12% de dichas exportaciones se acogen a algún tipo de beneficio en el ámbito del SGP (US\$518 millones).

Bienes de Capital:

Gran parte de los bienes de capital (insumos, equipos, etc.), ingresarán a Chile exentos del pago de los derechos arancelarios vigentes en nuestro país, lo cual es de enorme beneficio para el sector agrícola, textil y confecciones, forestal, calzado, vitivinícola, etc., dado que el Pago Diferido para los Bienes de Capital se encuentra en vías de extinción.

Escalonamiento arancelario:

Prácticamente se eliminó el escalonamiento arancelario que afectaba el ingreso de productos chilenos a ese mercado, dado que los productos manufacturados figuran aranceles que fluctúan entre el 6% y el 40% como es el caso de la agroindustria. A manera de ejemplo, se puede citar el sector textil y confecciones cuyos aranceles fluctuaban entre 9 y 26%, los cuales se eliminarán totalmente a partir de la vigencia del Acuerdo. Otro sector más sensible, pero para el que igualmente se establecieron cronogramas de desgravación, que fluctúan entre 4, 7 y 10 años, es el de las conservas de frutas y jugos de frutas, cuyos aranceles en muchos casos supera el 25%.

Reglas de origen:

En relación a las reglas de origen, se consiguió un acceso conveniente, dado que las reglas propuestas por la Unión Europea, se ajustan en general, a las pactadas por Chile con el MERCOSUR y con los países miembros de la Comunidad Andina.

Cupos para carnes:

-Carne de Aves: Se concedió un cupo anual de 7.250 toneladas, con un 10% de crecimiento anual. Según lo informado por la Asociación de Productores Avícolas, el cupo les va a permitir exportar US\$10 millones durante los primeros 2 años del Acuerdo, para luego ampliarse según el crecimiento del cupo.

-Carne de Cerdo: Se concedió un cupo anual de 3.500 toneladas, con un 10% de crecimiento anual. Según lo informado por la APA, este cupo equivale a 40.000 animales aproximadamente. Se espera que las exportaciones alcancen un valor de US\$9 millones durante los 2 primeros años del Acuerdo.

-Carne de Ovino: Se concedió un cupo anual de 5.000 toneladas. Según lo informado por las plantas faenadoras de Punta Arenas, este cupo debería significar exportaciones para Chile de US\$8 millones.

-Carne de Bovino: Se concedió un cupo de 1.000 toneladas con un 10% de crecimiento anual. Por ahora no existe ninguna posibilidad de que este cupo sea aprovechado en un futuro cercano, ya que se deben realizar fuertes inversiones para lograr la habilitación de las plantas faenadoras en Chile.

Vinos:

El sector vitivinícola logró una buena negociación. No obstante, habrá 15 firmas que deberán dejar de usar en sus marcas, nombres que en el Acuerdo quedaron como indicaciones geográficas, lo que afectará entre otros, al champagne, el chablis, el pommard, el corton y el jerez. El plazo que tendrán las firmas para cambiar los nombres es de 5 años para los vinos que sean enviados hacia el exterior y de 12 años para los que se utilicen en Chile exclusivamente. Respecto a los beneficios arancelarios, Chile logró que los vinos se desgraven en 4 años, sin cuotas. Los vinos ingresan a la Unión Europea pagando 1,12 euros por caja.

Chile consiguió que la Unión Europea apruebe y reconozca las prácticas enológicas chilenas. Asimismo, se logró que las marcas nacionales que no coinciden con indicaciones geográficas en Europa, sean aceptadas en el bloque, sin perjuicio de que haya privados europeos que las objeten al tenerlas inscritas. También se aceptaron muchas “expresiones tradicionales” o menciones de calidad, como reserva, Gran Vino, etc.

Pesca:

Respecto a la negociación del sector pesca, el cual era uno de los temas conflictivos del Acuerdo, debido a la aspiración europea de acceder a los recursos marinos dentro de la zona económica exclusiva de 200 millas marinas, se llegó a una solución que implica liberalizar la Ley de Navegación para que las compañías europeas puedan comprar hasta el 100% de la propiedad de las empresas locales. Actualmente, la ley acepta sólo el 49% de participación extranjera.

El punto de conflicto recae en que si bien el Convenio que se suscribirá trae una nota en que se establece que los peces capturados en esta zona son originarios de la nacionalidad del barco que los captura – que en este caso, sólo pueden ser chilena – también agrega que las partes pueden llegar a un acuerdo sobre esta materia específica. Se supone que los europeos presionarán para lograr esta concesión, lo que sería extremadamente peligroso para nuestro país.

Por último, SONAPESCA estima que los avances en materia de desgravación arancelaria fueron muy limitados, ya que las merluzas (producto que más se exporta), se desgravará en 4, 7 y 10 años, dependiendo la forma en que se presente.

Acuerdo de Libre Comercio Chile- Estados Unidos

Para comenzar a analizar este acuerdo es interesante ver cuál era la situación comercial que caracterizaba a estos dos socios antes del acuerdo, para así poder medir mejor los posibles efectos de un ALC.

BENEFICIOS Y DESAFIOS PARA CHILE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS

Año	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones	2.439,13	2.356,18	2.811,12	3.007,76	3.227,12	3.483,11
Importaciones	4.332,22	4.026,60	2.987,35	3.277,30	2.820,76	2.515,30
Balanza Comercial	-1.893,08	-1.669,42	-176,23	-269,54	406,36	967,81
Intercambio Comercial	6.771,35	6.381,78	5.798,47	6.285,05	6.047,87	5.998,41

INTERCAMBIO COMERCIAL CHILE-ESTADOS (Cifras en millones de US\$):

Es posible notar el creciente ritmo de expansión de las exportaciones chilenas hacia Estados Unidos. Asimismo, se puede observar que el intercambio comercial entre ambos países se ha ido equiparando en los últimos años, situación que se refleja en que, a partir del año 2001, se dejan las cifras rojas de la balanza comercial chilena, a pesar que el ritmo de crecimiento de la economía chilena aún está bajo (alrededor del 3%). En este punto también se puede pensar que la menor diferencia entre exportaciones e importaciones puede deberse al menor consumo que ha existido a causa de los efectos negativos que generan en él la recesión y su consecuente desempleo, así como también con el desvío de exportaciones de bienes que no han podido ser redestinados por las bajas tasas de crecimiento que presenta hoy en día la economía en general.

Este acuerdo puede ser sintetizado en los siguientes puntos:

Reducción de aranceles para el comercio de bienes.

Reglas de origen.

Administración aduanera.

Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Salvaguardias.

Barreras técnicas al comercio.

Inversiones y servicios.

Servicios financieros.

Comercio electrónico.

Políticas de competencia.

Entrada temporal de personas.

Propiedad intelectual.

Compras públicas.

Laboral y medioambiental.

Transparencia.

Solución de controversias.

A continuación, se presentan las tablas que señalan los procesos de desgravación arancelaria que fijó Chile y aquél presentado por Estados Unidos:

Categoría	N° Items	%	Exportaciones Chilenas a:		
			USA	%	% Acumulado
Desg. Inmediata	8.202	97,3	1.891.173	88,5%	88,5%
Desg. 2 años	1	0,0	246.642	11,5%	100%
Desg. 4 años	110	1,3	298	0,01%	100%
Desg. 8 años	79	0,9	19	0%	100%
Desg. 10 años	36	0,4	41	0%	100%
Total sector	8.428	100,0	2.138.173	100%	

Evaluación de las listas de desgravación de Estados Unidos (Cifras en miles de US\$)

BENEFICIOS Y DESAFIOS PARA CHILE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS

CATEGORIA	Nº ITEM	%	MONTO MILES US\$	%
Desgravación inmediata	5.293	90,4	2.522.552	88,5
3 años	6	0,1	5.010	0,2
4 años	310	5,3	246.586	8,6
5 años	275	4,7	2.122	0,1
6 años	169	2,9	1.586	0,1
7 años	102	1,7	835	0,03
8 años	10	0,2	83	0,003
9 años	1	0,02	8	0,0003
10 años	1	0,02	8	0,0003
11 años	1	0,02	8	0,0003
12 años	1	0,02	8	0,0003
TOTAL	5.855	100	2.861.944	100

Evaluación de las listas de desgravación de Chile (Cifras en miles de US\$)

Ambos procesos de desgravación difieren en cuanto a los plazos. Mientras Chile tiene un proceso que va de 0/3/4/8/12 años, Estados Unidos entregó un calendario de 0/2/4/8/10 años. Esta situación se ve caracterizada sobretudo por los sectores de la economía chilena que podrían verse afectados bruscamente si no se hiciera una desgravación más lenta⁹. Por ejemplo, siempre ha existido un interés especial en las negociaciones de Chile por proteger a la agricultura tradicional, aunque eso haya significado a veces castigar a otros sectores productivos que hubieran podido lograr condiciones más favorables de no haber existido esta protección y también a los consumidores que compran productos básicos a precios más caros. Los plazos de desgravación para estos productos son más largos, para darles una oportunidad de ajustarse a las nuevas condiciones. Aunque los aranceles serán eliminados a lo largo del tiempo, el Acuerdo incluye disposiciones que ayudarán a proteger a los agricultores de alzas súbitas de importaciones agrícolas desde EE.UU. Así podemos ver que un 20% de las importaciones de productos agrícolas (8% de los montos) de Chile desde EE.UU. se desgravará en los plazos máximos de 8-12 años. Un ejemplo es que los productos lácteos tendrán una cuota de 3.500 toneladas libres de arancel, la que aumentará en 7% anual, hasta el año 12, cuando estarán totalmente libres de aranceles. Por otro lado,

9

Esto reduciría los efectos de la desviación de comercio que podría generar este ALC.

Ver Valdés, R.: "Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial: aplicación al ALC entre Chile y EE.UU.". En Estrategia comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate. CIEPLAN, 1992.

importantes productos del sector agroindustrial se ubican en desgravación a 12 años (conservas, pulpas, y congelados). Sin embargo, el sector tendrá ganancias en plazos más breves para los siguientes productos: desgravación inmediata; frutilla, mora, 4 años; pasas, almendras, nueces, 8 años; frambuesas congeladas, jugos de uva. Respecto del vino, EE.UU. se comprometió a extender al vino chileno el mejor trato que otorgue en sus futuros acuerdos comerciales a otros socios.

A continuación se entrega una síntesis del informe proporcionado por ProChile y la SOFOFA donde se analizan los principales alcances del Acuerdo.

Acceso a mercados:

El acceso de la totalidad de los productos chilenos a dicho mercado en el mediano plazo es bastante bueno: en un máximo de 10 a 12 años todos ingresarán sin arancel, algo poco común en una negociación comercial, a pesar que los plazos no son tan pequeños. Algunos productos importantes que no se beneficiarán el día mismo de entrada en vigencia del Tratado son los que ya tienen un buen acceso y una posición muy competitiva y también reducirán y eliminarán sus aranceles en algunos años.

Las cuotas sin arancel obtenidas podrán parecer reducidas en el caso de algunos productos el día 1 del Tratado, pero crecerán exponencialmente hasta cubrir el 100% de las exportaciones del producto respectivo.

Beneficios para la agricultura:

80% de las exportaciones agrícolas están sujetas a desgravación inmediata, al momento de entrada en vigencia.

100% del comercio agrícola actual y potencial tendrá arancel 0 tras 12 años y sin restricciones.

Sector frutícola es el principal beneficiario.

Bandas de precio: USA aceptó que Chile aplique el mecanismo acordado en la OMC.

Trigo: se desgravará en un plazo de 12 años. Chile se comprometió a aplicar durante los primeros 4 años el arancel consolidado: 31.5%. En los 4 siguientes, dicho arancel baja al 21% lineal, y en los 4 últimos, desgravación total.

Apertura gradual para el comercio avícola bilateral.

Vitivinícola: excelentes condiciones de acceso garantizadas en el mediano y largo plazo. Se garantizó que ningún país en el futuro tendrá mejores condiciones de acceso que Chile.

Carnes rojas: ingresará 0% para cuota de mil ton. durante los 4 primeros años, la que se incrementará en 10% c/año, hasta el año 4, en que desaparecerá tanto el arancel como la cuota.

Sector lechero: cuota de 3.500 ton., aumento 7% anual y en 12 años habrá acceso ilimitado y sin arancel para productos lácteos.

Se asume el compromiso de resolución, en los plazos más breves posibles, de los temas pendientes: sanitarios y fitosanitarios.

Cobre y productos de la minería:

A pesar de la notable diversificación de nuestras exportaciones durante los últimos 15 años, las exportaciones mineras y, sobre todo el cobre, siguen siendo casi el 40% de nuestras exportaciones a USA. También en este rubro se lograron condiciones favorables:

Cátodos de cobre: (un producto crucial con agregación de valor en el cual estábamos en desventaja, respecto de nuestros principales competidores) serán desgravados en su totalidad al inicio del 2° año de vigencia.

Productos mineros: los que gozaban del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) –arancel 0% por tiempo limitado y en determinadas condiciones- fueron desgravados en su totalidad, permitiendo esto una inversión y planificación de la producción con estabilidad y certidumbre.

Movimientos de capital y Balanza de Pagos:

Las medidas restrictivas que el Estado de Chile tome en relación a los pagos y transferencias al exterior podrán ser reclamados por los inversionistas extranjeros ante las instancias de arbitraje internacional sólo después de un año de ocurridos los hechos, lo cual permite la superación de problemas coyunturales, salvo que se trate de una inversión extranjera directa que no sean créditos externos y servicios financieros. Tampoco se podría iniciar el mecanismo de solución de disputas entre Estado y Estado hasta pasado el año de acontecidas las restricciones respecto de transferencias de capital que motivaron la controversia. Estas son medidas destinadas a desincentivar el ingreso de capitales golondrina¹⁰ y a cautelar la autonomía regulatoria del Estado en el caso de una crisis de balanza de pagos.

Reserva cultural y propiedad intelectual:

Chile ha resguardado los intereses y preocupaciones del mundo de la cultura (libros, películas, videos, música, radio, TV). Se han excluido del Acuerdo todas las medidas existentes o futuras de apoyo y subsidio del gobierno a la cultura chilena. Se podrán adoptar o mantener todo tipo de acuerdos internacionales respecto de industrias culturales, tales como los acuerdos de cooperación audiovisual. Asimismo, se excluyen del acuerdo todas las medidas vigentes de protección a las industrias culturales. Por otra parte, se mejoran las condiciones para el ingreso temporal de profesionales chilenos. Sin embargo, el cupo es bastante pequeño, sólo 1400.

Paralelamente, las negociaciones también involucraron el tratamiento de los derechos de propiedad intelectual. Al incluir este tema en los acuerdos internacionales, se busca proteger los derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio y las denominaciones de origen, entre otros.

La legislación chilena aún no se ajusta plenamente a los compromisos suscritos en el acuerdo TRIPS que norma el tratamiento de estos asuntos a nivel multilateral, pues los dos proyectos de ley que existen en esta materia y que apuntan a cumplir con tales adecuaciones, aún se encuentran en trámite legislativo (debió haber entrado en vigencia

10

Estos capitales, de corto plazo, se caracterizan por ser muy especulativos y con rol determinante durante las crisis.

a principios de 2000). Una vez que ambos proyectos concluyan su trámite legislativo, Chile quedará con un adecuado nivel de protección a los derechos de propiedad intelectual.

Este Acuerdo incursiona en el tema de la propiedad intelectual a través de un análisis que involucra materias de gran complejidad, pero a la vez claves para el desarrollo de la creación e innovación en el país. Se incorporan temas como protección de marcas, indicaciones geográficas, nombres de dominio de Internet, protección de señales satelitales portadoras de programas codificados, derechos de autor y derechos conexos (artistas, intérpretes y productos de fonogramas), patentes, normas de observancia; productos regulados (protección a la información no divulgada); y la suscripción de ciertos acuerdos internacionales.

En estas materias el Acuerdo cumple con estándares modernos y que caracterizan a un país desarrollado, pero en equilibrio con los intereses de los usuarios y de la comunidad chilena en general. Esto podría hacernos pensar que se incentivará la innovación y la creación en Chile al mismo tiempo que podrían aumentar las inversiones extranjeras en nuevos sectores intensivos en tecnología. Estas ideas pueden ser consistentes con el hecho que al establecerse normas más claras respecto a propiedad intelectual, se genera un escenario más propicio y con menor incertidumbre para desarrollar proyectos innovadores y con contenido tecnológico.

EEUU reconoció y se comprometió a proteger las indicaciones geográficas de los productos chilenos, elemento crucial para agregar valor a las exportaciones agrícolas (Ej.: vinos con denominación de origen).

Una de las cláusulas más innovadoras en cuanto a la protección de la propiedad intelectual es el compromiso a una acción eficaz contra la piratería que afecta principalmente a la industria audiovisual y del software, pero sin excesos que faciliten conductas monopólicas o que generen barreras que podrían entorpecer el acceso justo y razonable de consumidores y usuarios al conocimiento y los contenidos, es decir, que no se generen distorsiones en los precios.

Por último, lo más importante en este sentido, se especifica un sistema de patentes eficaz, que en el caso de los medicamentos conserva el consenso construido en la Cámara de Diputados en la discusión sobre el proyecto de ley respectivo. Se asegura la protección de la innovación, pero sin una sobreprotección que dificulte el acceso de la población a medicamentos a costos razonables. Esta cláusula es de vital importancia para incentivar la investigación en diferentes áreas, sobre todo en aquellas donde la tecnología es intensiva. De esta manera, se crea una protección efectiva a la potencial expropiación de esfuerzo de estudios y creatividad, situación que frena el desarrollo y crecimiento de un país. No obstante, es interesante distinguir que estas medidas serán útiles para propiciar un mejor ambiente para que realmente se comience a generar conocimiento a través de investigación y tecnología, ya que en la actualidad, Chile se encuentra aún en una etapa incipiente.

Compras públicas:

En el ámbito de compras públicas, los empresarios chilenos podrán ofrecer sus productos y servicios al gobierno de EE.UU. (mercado de más de US\$ 4 mil millones

totalmente cerrado hasta ahora). Los exportadores chilenos podrán participar de todas aquellas licitaciones que realiza el gobierno federal de USA por un monto igual o superior a los US\$ 50.000. A nivel estatal se podrá acceder –en 37 de los 50 Estados- a todo contrato de monto igual o superior a los US\$ 480.000.

Zona Franca:

Productos elaborados en zona franca podrán hacer uso de los beneficios del tratado por un plazo máximo de 12 años.

Sistema de reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros (drawback):

Los productos acogidos a este incentivo, podrán hacer uso de los beneficios del tratado por un plazo máximo de 12 años.

Reglas de origen:

Autocertificación

Criterios de origen:

Totalmente elaborados

Elaborados con insumos de los países signatarios

Saltos arancelarios

Valor de contenido (sólo Valor de Transacción)

Requisitos específicos

Algunas situaciones puntuales interesantes:

Un 97% de los productos industriales (88,5% de los montos) exportados a EE.UU. gozarán de desgravación inmediata. Sólo el 0,4 de los productos industriales (casi 0% de los montos) quedarán a 10 años. Ninguno a 12 años.

Prácticamente la totalidad de los productos del sector minero se desgravarán al primer día de vigencia del Acuerdo.

Los productos agrícolas de Chile tendrán igual o mejor acceso a EEUU que aquellos que provienen de México o Canadá.

Los productos lácteos tendrán una cuota de 3.500 toneladas libres de arancel, la que aumentará en 7% anual, hasta el año 12, cuando estarán totalmente libres de aranceles. Este es uno de los productos en que se solicitó mayor plazo de desgravación y, tal como lo señalé anteriormente, se hizo por proteger uno de los rubros que se podrían ver perjudicados con una desgravación más acelerada. En particular, los productos lácteos han experimentado una considerable caída tanto en los precios como en los volúmenes. Por ejemplo, para el caso de la leche y nata sin concentrar, los volúmenes han caído en 22% el último año, mientras que el precio cayó en 20%. Esto nos lleva a pensar que los doce años solicitados no resultan en una idea tan descabellada. Sin embargo, es necesario analizar si es que verdaderamente este plazo permitirá que este sector, en clara desventaja competitiva, podrá lograr el ritmo y condiciones de producción que le permitan competir en el mercado internacional. Si la respuesta es afirmativa, es decir, realmente este plazo será beneficioso para el sector lechero, entonces esta decisión se

tornará en resultados positivos para las exportaciones chilenas; en caso de ser negativa la respuesta, entonces este plazo no hace más que entorpecer una buena distribución de recursos, ya que si no se logran estándares competitivos, lo más eficiente desde el punto de vista económico es que esos recursos sean liberados para ser utilizados de mejor manera en otras actividades.

Para las paltas se logró una cuota de 49.000 toneladas libres de arancel, que aumentarán 5% cada año, hasta lograr el comercio sin cuotas en el año 12. Al igual que los productos lácteos, esta cuota refleja una protección a un sector que se encuentra en situación poco favorable en el mercado internacional. En las últimas cifras entregadas por el Banco Central es posible ver que los volúmenes han aumentado en 81%, sin embargo, el precio ha sufrido una fuerte erosión, alcanzando una caída de 35%. Esto muestra que hay un problema con este producto, lo que podría deberse a las condiciones de llegada a puertos o, en general, a temas de calidad y normas fitosanitarias. El plazo entonces estaría en relación al tiempo que le tomaría a este sector productivo alcanzar estándares internacionales. Sin embargo, a mi parecer, este plazo sólo demuestra la ineficiencia productiva que caracteriza la mayoría de los sectores que se adscribieron al plazo de 12 años, por ende, queda en el criterio personal analizar si esta medida fue correcta o no. Al final, sólo el tiempo revelará los resultados, los que no han de ser buenos si es que no se incorporan tecnologías para lograr disminuir costos de producción.

Los duraznos en conserva que están sujetos a un arancel de 17%, tendrán una rebaja anual, quedando libres de arancel y sin cuotas al año 12.

Productos como los espárragos frescos, aceites de oliva, ajos frescos, cebollas frescas y flores y capullos frescos, que hoy gozan del beneficio del SGP, pero que en otras temporadas pagan diversos aranceles, ingresarán libres de cuotas y arancel una vez que entre en vigencia el Tratado.

Todos los productos frescos, congelados y ahumados del sector pesquero se desgravarán inmediatamente, mientras que la mayoría de las conservas y preparaciones gozarán de desgravación inmediata o en 4 años.

Se creó un Comité especial para tratar los temas relacionados con los programas de comercialización y calidad de EE.UU que afectan especialmente a las exportaciones de frutas (*marketing orders, promotion and information program*)

Se reconoció como productos distintivos el “pisco chileno”, “pajarete” y “vino asoleado”.

Chile deberá eliminar el impuesto al lujo aplicado a los automóviles cuyo valor es mayor de US\$15.740 de manera progresiva en un plazo de 4 años. Cada año aumentará en US\$2.500 el valor sobre el cual se aplica el impuesto, hasta ser eliminado el cuarto año.

En el Acuerdo, en materia de Derechos Antidumping y Compensatorios se mantuvo la aplicación de las normas respectivas de la Organización Mundial del Comercio.

Se establece la entrada preferencial con cupo de 1400 profesionales al año, cifra que no incluye las renovaciones de visas, ni las visas de dependientes, esto es hijos menores y cónyuges. Se habla de cupo preferencial, porque estas personas ingresan con una visa

especial, y no con la visa establecida por la legislación migratoria ordinaria de EEUU para profesionales.

EEUU reconocerá como credenciales chilenas de estudios superiores, todos los títulos profesionales, además de las licenciaturas, independientemente de las instituciones que los otorguen, en la medida que estén reconocidas por el Estado.

Ambos países se compromete al cumplimiento de la propia legislación laboral, respecto de las normas laborales fundamentales que se definen en el texto y que son:

Libertad sindical;

Negociación colectiva,

Trabajo forzoso

Trabajo infantil

Condiciones de trabajo aceptables relativos a salarios mínimos, horas de trabajo, seguridad, y salud ocupacional

La cobertura de las obligaciones para EE.UU. abarca la legislación federal, fiscalizada por el gobierno federal. En el caso de Chile, abarca las leyes o reglamentos fiscalizados por la agencia de gobierno encargada de la fiscalización de las leyes laborales.

NUEVOS CAMINOS PARA LA ECONOMIA CHILENA

¿Por qué Chile fue elegido primero en Sudamérica para negociar con estos bloques?

La respuesta puede explicarse sobre la base de lo expuesto por Rosales, O.¹¹ donde se destaca a los indicadores internacionales como la principal razón que explica que una economía pequeña como la nuestra haya negociado acuerdos de libre comercio simultáneamente con Estados Unidos y la Unión Europea. Específicamente esta preferencia puede venir dada por:

- Transición política ordenada
- Sistema judicial independiente
- Sistema electoral transparente
- Bajo nivel de corrupción

11

Oswaldo Rosales, Director del DIRECON, en su presentación ante la OIT en junio del 2003.

Alta transparencia

Banco Central efectivamente autónomo

Sistema financiero sólido y con una regulación eficaz


Estabilidad en las reglas del juego

Consenso nacional sobre estrategia exportadora (ALC's muestran apoyo de 70-80% de la población)

Avances importantes en infraestructura y modernización de la red de telecomunicaciones

Podemos pensar entonces, que la elección de Chile como primer país en firmar un ALC con la UE y EE.UU. tiene raíces en la situación privilegiada del país ante sus símiles de Sudamérica en cuanto a riesgos e institucionalidad. Todo esto se ha hecho cada vez más notorio antes los constantes desequilibrios que ha estado sufriendo la región, por lo que Chile aparece como el único país que resultó poco lesionado en este naufragio regional. Sin embargo, no hay que dejar de lado el hecho que la caída en el crecimiento no ha sido menor. Por otro lado, también está el hecho que las proyecciones de crecimiento entregadas por el Ministerio de Hacienda han estado sobreestimadas, situación que genera una cierta inestabilidad, principalmente por una potencial pérdida de credibilidad, que sería bueno controlar dado que el rol que cumplen las expectativas en el crecimiento de un país es fundamental.

Finalmente se puede mostrar la superioridad respecto a los demás países de la región a través del siguiente gráfico que corresponde a un ranking de libertad económica recientemente realizado.

Pais	Ranking
Chile 	9
El Salvador	17
Argentina	38
Uruguay	41
Costa Rica	43
Bolivia	45
Perú	53
Colombia	58
Brasil	79

Como lo señalé anteriormente, este tipo de índices permiten hacer un ranqueo de países según su desempeño en distintos órdenes como democracia, corrupción, credibilidad, etc. Sin embargo, es necesario, para el bien de la objetividad de los estudios económicos, mantener un espíritu crítico acerca de todos estos indicadores. Es por esto que, a pesar que estos índices ponen en evidencia la destacable posición que tiene la economía chilena respecto a sus símiles de Latinoamérica, no quiere decir que está del todo bien. Hay que recordar que muchas decisiones, al estar imposibilitadas de optar por la mejor opción, a veces toman estos indicadores y resultan en conseguir un second best.

¿Cuáles son los efectos esperados de estos acuerdos?

Para abordar esta pregunta, creo que sería importante partir mostrando cuáles son los atractivos más evidentes de estos socios comerciales.

BENEFICIOS Y DESAFIOS PARA CHILE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS

	USA	CHILE	UNION EUROPEA
Población (Millones)	273	15	375
Territorio (Miles Km2)	9.629	757	2.585
PIB (Bills. de US\$)	9.601	70	8.071
PIB per cápita (US\$)	31.201	4.590	22.930

Tal como podemos apreciar en la tabla, es claro el potencial de un acuerdo con estos socios comerciales, primero por el simple hecho de acceder a un mercado que en total resulta ser 43 veces superior al chileno sólo en población. Sin embargo, si añadimos a estas estimaciones que no sólo el mercado crece, sino que quienes lo componen son las personas con mayor poder adquisitivo del mundo, tendremos una visión bastante más clara del especial interés que tiene Chile en que se de pie a estos acuerdos que están prontos a ser promulgados.

En general, y como resultado de varios trabajos de investigación, se dice que los efectos directos de ambos acuerdos comerciales en el producto interno bruto son pequeños en términos relativos.

El crecimiento del PIB como resultado del acuerdo con EE.UU. ha sido estimado ¹² alrededor del 1% y tiene un reducido impacto sobre el empleo. Este resultado era esperable dado el relativamente reducido nivel de protección arancelaria chilena y, en especial, norteamericana. Sin lugar a dudas los efectos ligados a cambios en la inversión, capacidad innovadora y aumento del nivel competitivo interno predominan sobre los efectos comerciales directos dado los cambios que eventualmente generaría este acuerdo. Al mismo resultado llegaron las estimaciones realizadas por ProChile, donde de acuerdo a las proyecciones, cuando comience a regir el acuerdo (lo que se estima a comienzos del 2004) el PIB de Chile aumentará en US\$700 millones, lo que significaría

12

alrededor de un 1% de crecimiento adicional a partir del 2005. Las exportaciones, en tanto, se incrementarían en un 18%, traduciéndose en más de US\$500 millones extras al año. Cuando esta alianza entre en vigencia, el 87% de las exportaciones chilenas no pagará arancel al entrar a Estados Unidos. Luego de cuatro años, el 94.8% disfrutará de la misma condición y las mercancías que conforman el porcentaje restante quedarán exentas de impuestos en un plazo máximo de 12 años.

Resultados muy similares en cuanto al comportamiento del PIB se esperan del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea. Sin embargo, todo parece apuntar a que los efectos de ambos acuerdos serán distintos en cuanto a los efectos que tendrán en ciertos sectores en particular. Es destacable dentro de la negociación con la Unión Europea todo lo que concierne a inversión extranjera directa (IED) y, por cierto, también el efecto de dejar atrás el escalonamiento arancelario que mantiene este bloque hacia el mundo, dando paso a aranceles más uniformes y sujetos a desgravación según el calendario programado. En este sentido tenemos que el 85% de las exportaciones quedarán expuestas a arancel cero una vez que entre en vigencia el Acuerdo. El resto está en un programa que no tomará más de 10 años (analizado con mayor detención en el apartado de Acuerdos de Libre Comercio)

El último aspecto apuntará a una mayor diversificación de la oferta exportadora chilena, lo que podría desencadenar innumerables efectos dinámicos, es decir, todos aquellos efectos que están asociados con los procesos de aprendizaje y acumulación de conocimiento, por ejemplo, economías de escala (internas y externas), ganancias en productividad, aprendizaje (learning by doing, learning by visiting), etc. los que resultan en gran medida por la mayor movilidad de recursos, así como también mejoras en la competitividad. Esta situación representa lo que, en efecto, sucedió en México una vez que se suscribió al TLCAN (Tratado de libre Comercio de América del Norte), donde el comercio creció más allá del nivel natural que la ecuación gravitacional utilizada predecía

13 .

Así podemos ratificar la premisa que los efectos directos en el producto son pequeños. Sin embargo, los efectos que respectan a todas las cláusulas que no contemplen rebajas arancelarias son importantes, pero difíciles de estimar.

No obstante, podemos realizar una síntesis de cuáles son los efectos esperados de ambos acuerdos:

Incremento en exportaciones y crecimiento

volumen, diversificación y estabilidad

competitividad y productividad

Menor riesgo-país y mayor inversión. Salto en la función de inversión.

Profundización del mercado de capitales: nuevos instrumentos aprovechando Reformas II al mercado de capitales

Plataforma de inversiones: empleos calificados en servicios y nuevas tecnologías.
Atracción de IED de Estados Unidos, Europa y Asia

Alianzas empresariales en Chile, Estados Unidos y en terceros mercados

Modernización tecnológica

equipos, procesos y gestión

Conectividad a la economía global; e-commerce, e-government y modernización de las PYMES

Difusión banda ancha en PYMES; del comercio electrónico.

De la misma manera podemos resumir, en el esquema presentado por ProChile, las oportunidades de exportación que se presentarían ante la promulgación de ambos acuerdos:

Agricultura, industria, minería, pesca, forestal: ningún exportador desmejora su acceso.

Espacio para nuevas exportaciones agrícolas, agroindustria, industria y textiles.
Exportaciones con mayor valor agregado

Espacio para nuevos exportadores en sectores, regiones y PYMES: carnes, lácteos, textiles, vinos, frutas, plásticos, químicos, metalmecánica.

Consolidación del SGP

Eliminación del escalonamiento arancelario

Evitar BNA en SPS y normas técnicas

Disciplinar mecanismos de defensa comercial

Menores costos en fletes y seguros

Nuevos mercados en servicios y compras públicas

Oportunidades en e-commerce y telecomunicaciones

Eficaz solución de controversias

¿Cuál será el comportamiento de las empresas chilenas?

A esta altura ya podemos señalar que los Acuerdos suscritos recientemente no generarán grandes efectos en el PIB chileno, es decir, los efectos estáticos son muy pequeños y cercanos al 1 %. Sin embargo, existe optimismo respecto a los efectos dinámicos que puedan suceder, lo que está basado en la expectativa que se produce al asociarse a grupos que disponen con el conocimiento de las mejores prácticas productivas, así como también, la mejor tecnología. No obstante, al parecer nadie se ha detenido a reflexionar acerca de la actitud o rol que tomará Chile, como aparato

productivo, ante este nuevo escenario, o dicho de otra forma, si es que se encuentra preparado para asumir los desafíos que se le presentan. Específicamente, es importante analizar cual será el comportamiento en términos de organización industrial de la economía chilena, así como también, ver cuales serán los principales ajustes necesarios para optimizar las condiciones que se están presentando.

Situación actual de la oferta exportable chilena.

Actualmente podemos ver que la economía nacional, en cuanto a su sector externo, ha experimentado un proceso de crecimiento y diversificación, lo que se ha traducido en aumentos en las exportaciones. En específico, desde 1999 donde las exportaciones alcanzaban US\$ 17.107,10 hasta los US\$18.402,40 en el año 2002. Asimismo, el número de exportadores ha aumentado desde un par de cientos hasta cerca de 5 mil. Sin embargo, este crecimiento ha estado sujeto a cierta inestabilidad, la cual puede deberse a tres factores importantes: el ciclo recesivo que atraviesa la economía mundial, el lento crecimiento de la demanda de los sectores que se han expandido y la baja consolidación de la oferta exportable chilena, la que puede presentar varias causas, dentro de las cuales podrían estar los problemas de estándares de calidad, así como también un insuficiente apoyo en la gestión exportadora, tanto por instituciones o brokers, que podría reflejar una mayor volatilidad en las empresas exportadoras.

Para los intereses de este trabajo me centraré en estudiar los dos últimos puntos, ya que son los que conciernen directamente a la estructura productiva del país.

Expansión y diversificación de las exportaciones chilenas.

Entre 1970-1989 el número de productos exportados se incrementó de 1200 a 1490. Mientras que entre 1990-1999 el número aumentó de 2300 a 3788. Además, entre 1970-1999 el número de países destino de exportaciones chilenas se incrementó de 31 a más de 170. Por esta línea todo pareciera mostrar que la oferta exportable se ha estado moviendo en el sentido correcto, sin embargo, aún sigue estando demasiado concentrada en ciertos sectores, productos y mercados. Así tenemos hoy en día una realidad donde 50% de las exportaciones están en 10 productos, 5 mercados y 25 empresas.¹⁴

Es por esto que un objetivo claro en materia de comercio exterior será diversificar la oferta, para así llegar a más mercados con un número mayor de productos que tengan mayor valor agregado, ya que son este tipo de bienes los que enfrentan un crecimiento mayor en la demanda internacional. Tal como lo señala Manuel Agosin¹⁵, la diversificación de las exportaciones se produjo principalmente en sectores de lento

14

Fuente: ProChile

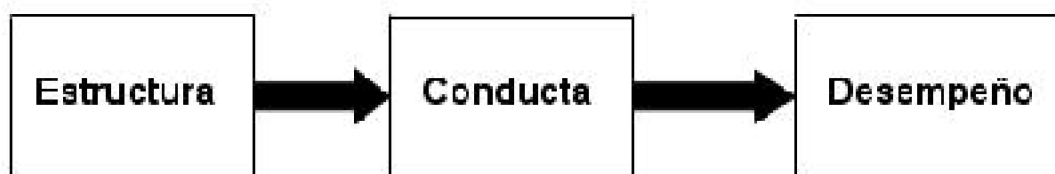
15

Agosin, M: "Beneficios y costos potenciales para Chile de los acuerdos de libre comercio". Estudios públicos nº 52.

crecimiento de la demanda en la economía mundial, concentrándose en cuatro grandes grupos de productos (hortofrutícolas, productos del mar, productos forestales y minerales/metales). Lamentablemente estos sectores han visto por mucho tiempo el proteccionismo de las economías, por lo que los últimos Acuerdos de Libre Comercio debieran ser un fuerte incentivo a diversificar las exportaciones. El problema con estos cuatro rubros radica básicamente en la elasticidad de la demanda que enfrenta, la que sufre de saturación, por lo que las naciones han considerado como necesario brindar mayor protección, a pesar que la teoría económica sea opuesta a estas medidas. Luego, esta situación pasa por lo institucional para mejorar las condiciones de competencia, a pesar que el problema de fondo es una característica de la demanda. Por ende, la diversificación en estos rubros sólo reflejará un efecto directo de la desgravación arancelaria.

Sin embargo, si se incluye el hecho que además este Acuerdo anula el escalonamiento arancelario existente, es claro que la producción de bienes de bajo valor agregado debe quedar atrás, dando paso a una producción de mayor valor agregado y que incluya mayor elaboración y esfuerzo tecnológico.

No obstante, debemos mantener en mente el hecho que llevar a cabo la diversificación de bienes exportables es diferente en cada firma, ya que sus estructuras deberán enfrentar cambios diferentes, ya que ajustes en, por ejemplo, tamaño de planta para bienes que se comportan como commodities estandarizados, son totalmente diferentes a aquellos cambios que deben realizar firmas que producen gran diversidad de bienes y que además se transan en lotes pequeños (plantas de *batch*). De esta manera, la diversificación de la oferta exportable se torna en un gran desafío para toda la economía. Poniéndolo en términos de organización industrial, hay que hacer un esfuerzo del tipo Estructura- Conducta-Desempeño, donde a través de esfuerzos en cambiar la estructura de una industria, se altere la conducta de las firmas que la componen, para así tener mejoras en el desempeño de cada una de ellas, y por ende, en toda la industria. Esto se puede ver en el siguiente esquema:



Tras la estructura se encuentran elementos como la oferta y demanda de la industria, la estructura de costos, barreras de entrada (si existen), grado de integración (vertical y/o horizontal), la diferenciación de productos, etc.

Los elementos que componen la conducta de las firmas son las decisiones de precio, productos, plantas productivas, gastos en innovación, diseño de producto, etc.

Finalmente, el desempeño está compuesto por los beneficios de las firmas y la asignación de recursos dentro de ella.

Respecto a las fuentes de riqueza de un país, a veces se tiende a señalar que para que los países puedan acceder a tasas de crecimiento más elevadas, deberían dejar atrás sus orígenes en recursos naturales. Sin embargo, esto parece ser del todo razonable, dado que las fuentes naturales pueden ser muy importantes mientras se incorporen tecnologías que permitan alcanzar niveles de producción altos, junto con elevados estándares de calidad y donde se garantice la renovabilidad y sustentabilidad de las fuentes.

Siguiendo con el tema, Chile debe ser capaz de explotar de mejor manera las riquezas que el territorio presenta, donde la inclusión de la tecnología alcance tanto a la producción (mejores cosechas, controles de plagas, crecimientos más acelerados, etc.), como también a las firmas. Últimamente han surgido varios comentarios de economistas llamando a la formación de clusters ¹⁶, donde los beneficios más destacables son mejoras en la productividad, innovación y desarrollo de nuevos negocios.

Sectores de la economía que reúnen las características para que esta práctica sea exitosa pueden ser la minería, las salmoneras y las vitivinícolas.

Luego, podemos pensar que la mayor diversificación de la oferta exportable debe ir acompañada de políticas tecnológicas, las que nos permitirán acceder a una mayor competitividad por medio de una mejor capacidad de **catch-up** tecnológico, situación que se ve incentivada por la firma de Acuerdos de Libre Comercio.

Por último, vemos que al acceder a mayores y mejores mercados a través de los ALCs, al parecer llevará a un aumento de las exportaciones chilenas. Lo importante es que estos acuerdos permitan expandir producciones existentes sujetas a economías de escala e iniciar la producción de nuevos productos con potenciales economías dinámicas. Es posible que estos efectos dinámicos estarán concentrados mayormente en las manufacturas, donde el spill-over o efecto derrame puede ser muy beneficioso para aquellos productores que en un principio no puedan acceder a la tecnología adecuada. Sin embargo, los servicios también pueden verse impulsados, tanto por tecnologías duras como los call centers, así como también por tecnologías blandas como las que brinda la IED y que tiene relación con prácticas productivas y administrativas.

Consolidación de la oferta exportable.

Si bien es cierto que las exportaciones han crecido durante los últimos años, este ritmo se ha visto perturbado, entre otras cosas, por la intermitente presencia de los productos chilenos en los mercados internacionales. Efectivamente, el principal problema que enfrentan las exportaciones chilenas hoy en día es la baja consolidación de las firmas exportadoras en los mercados internacionales. Esto es que aquellas firmas que logran establecer un contrato comercial, difícilmente son capaces de mantenerlo por más allá de un período, habiendo una falta de vínculo importante con las firmas importadoras internacionales. Las cifras señalan que alrededor de 30% de las firmas no logran mantener sus contratos de un año para otro¹⁷. Esta situación puede tener varias causas, entre ellas el tema de los brokers internacionales, los que son de vital importancia para productores pequeños que no tienen capacidad de llevar ellos mismos las transferencias y contratos de exportación. Sin embargo, y a pesar de su importancia, las causas analizadas en este trabajo van más por el lado de las propias firmas y del rol que tiene el Estado a través de instituciones como ProChile de mejorar las condiciones de acceso a mercados internacionales.

Dentro de las posibles causas a esta pobre consolidación de las exportaciones parece destacar la estabilidad de la calidad de los productos. Asimismo, la consolidación

16

Concentración geográfica y sectorial de Empresas en actividades similares o relacionadas con importantes o acumulativas economías externas de aglomeración y especialización con la posibilidad de acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva

17

Fuente: ProChile

de las exportaciones determinaría, en cierta medida, el tamaño de las firmas, la participación de capitales extranjeros y el nivel de capital humano.

Primero veamos cuáles son las relaciones entre las variables antes mencionadas y la consolidación de las exportaciones.

La relación más evidente es que aquellas firmas con niveles de productividad más altos tienen una mayor probabilidad de entrar a los mercados internacionales¹⁸. Esto viene dado porque firmas más productivas pueden sostener costos menores y tener precios más competitivos. De la misma manera, la productividad se ve incrementada a manera que se incorpora tecnología, lo que se traduce en procesos más eficientes (Ej.: anulación de tiempos muertos) y calidad de productos (Ej.: condiciones de conservación). Con estas características, los productos pueden cumplir con las exigencias del mercado internacional. De esta forma, las firmas pueden acceder a un mayor tamaño dado los mayores ingresos, lo que permite dichos cambios a través de integración vertical y/o integración horizontal.

El nivel de capital humano de las firmas medido como salario promedio tiene un efecto positivo sobre el desempeño exportador. Este efecto puede explicarse porque puede reflejar variaciones en la calidad del trabajo a través de las empresas. Recordar que el salario está en términos de la productividad individual, tal que $W = Pmg L$ donde W es el salario y L es el factor trabajo. Este efecto es menos claro, ya que mayores salarios tienden a ser pensados como mayores costos, pero si se toma como signo de mayor productividad, los resultados son diferentes.

También afecta positivamente la IED. Esta relación es bastante determinante en la consolidación de las firmas exportadoras chilenas, ya que por lo general las firmas que forman la IED son multinacionales, las que tienen mayores conocimientos (know how) sobre cómo desenvolverse mejor en los mercados internacionales, tanto por estándares de calidad como por colocación de exportaciones.

En resumen, la probabilidad de tener un mejor desempeño en los mercados nacionales, es decir, una consolidación de las exportaciones, es afectada positivamente por la participación de capitales extranjeros en la propiedad de las firmas, así como también la calidad de la mano de obra, y el tamaño de las firmas (integración vertical)¹⁹.

El tema de la calidad es fundamental para entender el comportamiento intermitente de las exportaciones chilenas. En este sentido, es importante conocer cómo se han comportado los productos que han destacado últimamente en los mercados internacionales, así como también aquellos productos que han sido reconocidos como los

18

Alvarez, R. (2002): "Instrumentos de promoción y su desafío en la consolidación de las firmas exportadoras chilenas". Revista Economía y Administración, n° 144, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

19

Recordar que la integración vertical es positiva cuando se evitan los costos asociados a utilizar el mercado, lo que se traduce en menores transacciones externas y mayor tamaño de la firma. Esto afectará positivamente los costos de la empresa, lo que la hará más competitiva. Coase, R.: "The Nature of the Firm". Economica n° 4, 1937.

con mejores perspectivas en pos de la firma de ambos Acuerdos de Libre Comercio y que podrían incrementar en mayor proporción el crecimiento de la economía chilena.

A continuación un cuadro con el comportamiento de volúmenes y precios de algunos productos chilenos relevantes en los mercados internacionales:

	%var. 2002/2003		
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO US\$	VALOR
Vino con denominación de origen (miles de litros)	11	- 6	5,0
Los demás vinos (miles de litros)	15	- 7	7,0
Peces vivos (Kg.)	75	- 69	- 46,0
Filete de salmón fresco o refrigerado (tn)	5	34	41,0
Trucha (tn)	- 30	48	4,0
Filete de salmón congelado (tn)	-	36	36,0
Los demás salmones congelados (tn)	- 51	110	3,0
Concentrado de cobre (tn)	37	3	41,0
Cobre para el afino (tn)	18	5	24,0
Cátodos de cobre refinado (tn)	- 9	6	- 3,0
Los demás cobres refinados (tn)	- 14	6	- 9,0
Nueces con cáscara (tn)	167	- 16	124,0
Naranjas (tn)	79	18	112,0
Uvas (tn)	7	- 21	- 15,0
Manzanas (tn)	11	- 4	6,0
Peras (tn)	- 5	- 7	- 12,0
Papas (tn)	- 77	302	- 8,0
Frambuesa, zarzamora y grosellas congeladas	14	23	41,0

BENEFICIOS Y DESAFIOS PARA CHILE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS

(tn)			
Conserva de durazno (tn)	56	12	75,0
Grasa y aceite vegetal y animal (tn)	42	71	143

Fuente: elaboración propia con datos entregados por Banco Central

En la tabla presentada, podemos ver cuál ha sido el comportamiento de los productos que han sido señalados como los con mejores proyecciones en el ranking de exportables, tanto por su desarrollo en el tiempo, como por las posibilidades que se les presentan con los Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea y Estados Unidos²⁰. Las cifras están en porcentajes, reflejando las variaciones porcentuales. La última columna (llamada “valor”), corresponde al porcentaje de crecimiento que ha experimentado en el período 2002-2003. Las cifras están expresadas en millones de US\$ FOB. Los números destacados en rojo son aquellos que están en cifras negativas, que para este caso será o una disminución en los volúmenes de exportación, o bien una caída en el precio internacional. Los productos incluidos han sido considerados como destacados, principalmente porque presentaban importantes trabas comerciales como escalonamiento arancelario o simplemente, elevados aranceles.

Características y desafíos de algunos productos chilenos “estrella”.

Más que analizar en detalle algunos de estos productos, quiero presentar una teoría respecto a su comportamiento en el último tiempo. Para esto es necesario diferenciar entre crecimiento de las exportaciones por mayores volúmenes, o bien por calidad. La diferencia se puede ver a través de los precios, ya que para el primer caso, es decir, mayores volúmenes, los precios siempre se mantienen por debajo de los internacionales (respecto a sus símiles), mientras que para los últimos, los precios tienen una dinámica ascendente y tienden a converger a aquellos que presentan los productores líderes en los mercados.

Como podemos sospechar, sólo el caso en que los volúmenes crecen y los precios se mantienen considerablemente por debajo de los de su competencia es de interés para analizar, ya que habría claras señales que no ha habido mejoras en cuanto a la calidad. En el cuadro éstas corresponden a la zona amarilla, la cual refleja que 35% de los productos incluidos en la tabla anterior han aumentado sus volúmenes de exportación en detrimento de sus precios. Esta situación incluye más variables, como los retornos a escala y/o el mark up, las que a pesar que no se cuenta con datos, deben ser incluidas para dimensionar los efectos del comportamiento de dichos productos, así como también son requeridos para predecir los desafíos en cuanto a sus estructuras y conductas que se presentan.

20

Fuente: Banco Central

Características:

Recurriendo un poco a la teoría de la organización industrial, podemos identificar que los productos incluidos en la tabla son **bienes de experiencia o de calidad oculta**, es decir, son productos donde la calidad no se revela en el momento de compra o por la percepción del consumidor, sino que se muestra, o revela, una vez que ya se ha consumido. Este tipo de bienes generan mercados con problemas de asimetría de información, ya que por lo general solo los oferentes conocen la verdadera calidad del producto, mientras que la mayoría de los componentes de la demanda ignoran las propiedades del producto ex-ante la compra²¹. Por ejemplo, en el caso de los vinos, la mayoría de los consumidores pueden conocer la calidad de un vino solo después de tener una experiencia de compra que haya revelado los atributos de él. Sólo algunos doctos en el tema pueden conocer ex – ante si el vino es bueno o malo, según las características que tenga.

Sobre este tema, George Akerloff desarrolló un trabajo donde analiza el mercado de los autos usados, que también son bienes de experiencia, donde señala que este mercado está compuesto por dos calidades de autos; los de baja calidad y los de alta calidad. Sin embargo, esta característica no es observable ex –ante la compra, por lo que el precio que el consumidor estará dispuesto a pagar será el precio de calidad promedio. Esta situación llevará a que los únicos autos que compongan el mercado de los autos usados sean aquellos de baja calidad, ya que para los autos de alta calidad no es rentable participar de él. De esta manera, los autos de mala calidad sacan del mercado a aquellos de buena calidad.

Una manera de solucionar las asimetrías de información que generan los bienes de experiencia son las ofertas de garantías, estándares mínimos de calidad, y certificaciones de calidad del producto. Estas últimas se han vuelto bastante populares a través del nombre ISO.

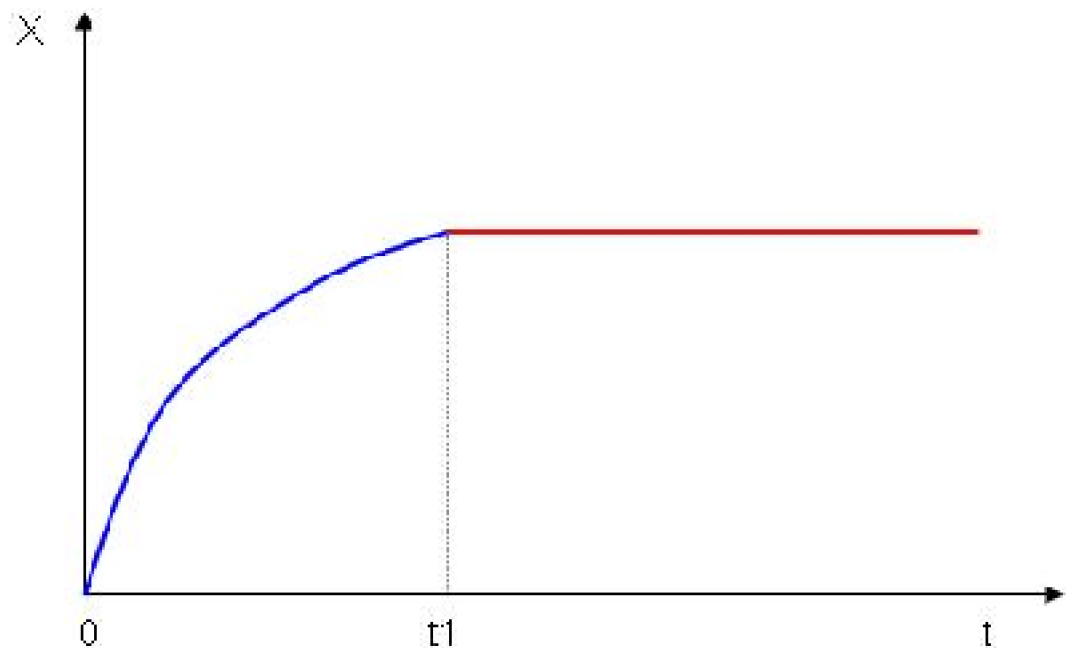
Hipótesis:

En primer lugar, podemos pensar que el crecimiento inicial de dichas exportaciones se ha debido a aumentos considerables en los volúmenes, lo que hasta ahora ha tenido buenos frutos, pero ¿qué pasará más adelante?

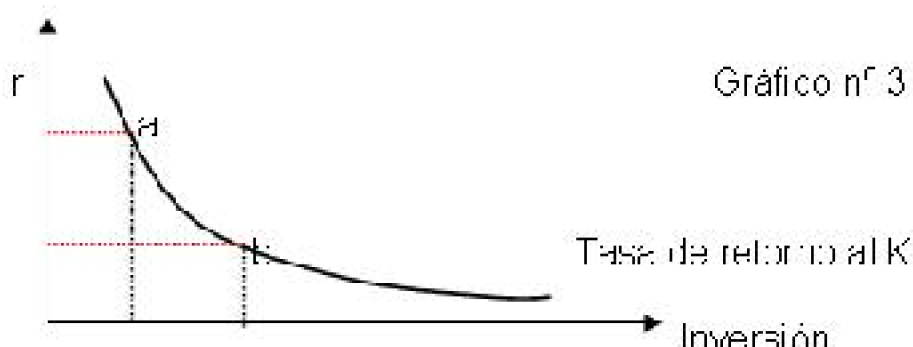
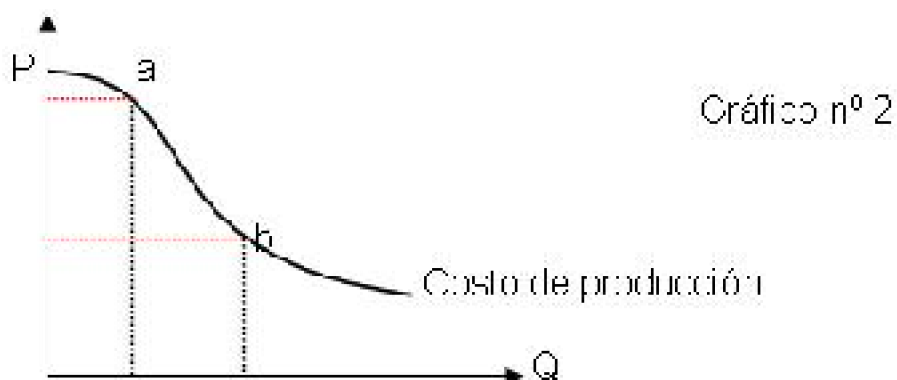
Mi hipótesis es que de no revertirse la situación en los precios, como señal de mejoras en la calidad, este comportamiento aceptable dentro del mercado internacional pasará a convertirse en una situación crítica donde estará en riesgo la permanencia en el mercado, o de un punto de vista menos dramático, se verá en riesgo la rentabilidad del negocio y por ende su operabilidad. Así, podemos ver un ciclo para estos productos:

21

Sin embargo, esto no ocurre con los commodities, ya que su naturaleza los identifica como bienes homogéneos.



En esta figura, podemos apreciar el desempeño de la exportación respecto al tiempo para un producto, que para este análisis será el vino chileno, a través de la línea que tiene inicio azul y luego se torna roja. Para el periodo 0-t1 podemos ver que las exportaciones se expanden rápidamente. Esta situación se debe a los volúmenes de exportación que caracterizaron al vino durante la mayor parte de la década de los noventa. Esta teoría tiene fundamentos en modelos más sencillos de precio/cantidad y retorno/inversión, los que muestran como caen los precios a medida que crece la oferta, erosionando la rentabilidad del negocio, y como cae la tasa de retorno a medida que más firmas entran en la producción, respectivamente. Gráficamente:



En ambos gráficos podemos ver que a medida que se incorporan más empresas, la tasa de retorno a la inversión decrece, lo que también sucede con la renta. Esta situación resulta en una caída en el precio y mayor volumen de producción al mercado. Finalmente, si la entrada es sostenida, la demanda termina por saturarse.

En el gráfico nº 1, cuando la línea llega a t1 se acaba el proceso expansivo para volverse continua en el tiempo. Sin embargo, la continuidad de esta situación es dudosa, ya que la razón por la cual el crecimiento se estancó se debe al comportamiento de los precios, los que siguieron estando considerablemente por debajo de aquellos vinos que compiten en el mercado internacional. Ante esta situación, lo primero a pensar desde el interior de cada firma es la posibilidad de rebajar costos de fabricación a través de incorporación de tecnología, dada la caída en la tasa de retorno del capital y/o el mark up. De esta manera, las firmas se tornan más proactivas antes las diferentes situaciones que se presentan en el comercio internacional, a través de un rol más participativo y atento a las nuevas condiciones de mercado. Para este caso, puede enfrentar la situación de saturación de mercado a través de bajas en los costos dadas las mejoras en los procesos productivos. Esta actitud ante los cambios en el mercado es muy importante para la continua existencia de las firmas, ya que de caer en letargo o retraso productivo, lo más probable es que hoy en día dichas empresas desaparezcan, al menos, del mercado internacional. Esto se debe a que en los mercados nacional y extranjero existen diferentes segmentos caracterizados por su comportamiento precio-calidad, donde en el mercado externo son más exigentes en cuanto a calidad. De la misma manera, de no

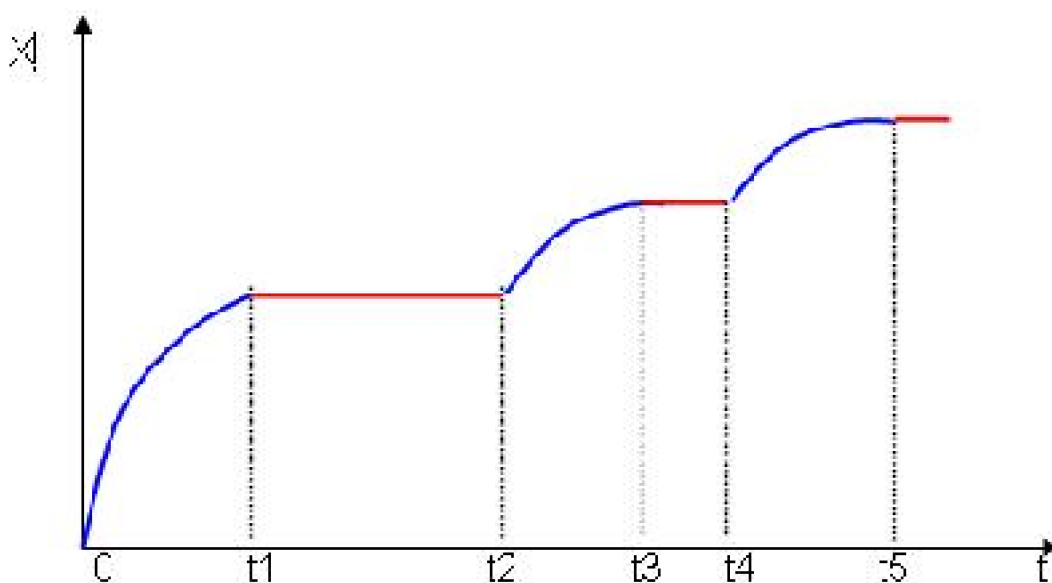
tomar esta actitud proactiva, la saturación de la demanda que enfrente cada mercado del vino en particular llevará a que sólo unas pocas, las más productivas, permanezcan en competencia.

Volviendo con la situación del precio del vino, que cae en el citado ciclo, lamentablemente no hay que olvidar el hecho que éste se comporta en muchos casos como signo de calidad, y con mayor razón en estos bienes de experiencia. Así, si vamos a las cifras en la tabla, vemos que tanto el precio de los vinos con denominación de origen, como los demás vinos han experimentado una caída en el precio de alrededor de 6-7% mientras han aumentado los volúmenes en alrededor de 13%.

Siguiendo con el modelo anterior, es esperable que de no realizarse los ajustes mencionados, el ciclo muera, dando paso a aquellos productores que sí cumplen con la eficiencia requerida para poder competir en el mercado internacional. De esta manera quedarían recursos liberados y que podrían reasignarse a sectores nuevos donde la demanda aún no sufre de saturación. Por ejemplo, los productores que quedaron fuera del mercado externo pueden volcarse a actividades innovadoras, donde deberán realizar el esfuerzo tecnológico que no hicieron con anterioridad. Estas actividades pueden ser la generación y procesamiento de contenido multimedia, ecoturismo, agroturismo, industria de la biotecnología, producción de energías renovables, producción de compuestos farmacéuticos extraídos de plantas chilenas, etc. Esta última actividad me parece especialmente interesante de explorar tanto por su novedad, como por la ventaja de estar presente de manera natural en la riqueza geográfica del país, además, plantas como la rosa mosqueta y, recientemente, la murtilla son conocidas por sus posibles usos en productos farmacéuticos y cosméticos.

Por el contrario, si los esfuerzos tecnológicos tanto en diversificación de productos como en disminución de costo y aumentos en calidad son llevados a cabo, es posible que la continuidad siga dándose, pero ahora retomando las tasas de expansión de los comienzos de cada ciclo, dejando atrás la saturación de la demanda, y dando paso a una demanda reformada y con nuevas elasticidades. Toda esta dinámica se genera debido al aumento en la tasa de retorno, lo que también significa que el negocio vuelve a ser rentable. En teoría, es esperable que la elasticidad disminuya a medida que la calidad y el valor agregado aumenten, de manera que se hace menos volátil el comportamiento de los volúmenes de vino exportados.

Gráficamente lo podemos ver así:



Aquí podemos ver en detalle el comportamiento de las exportaciones para un productor de vino que incorpora continuamente tecnología a sus procesos²². De esta manera, el ciclo va presentado cada vez períodos más pequeños para los ajustes, lo que tiene relación con la velocidad de incorporar cambios a los procesos productivos. Como bien sabemos, la velocidad de la tecnología ha aumentado considerablemente, lo que podemos comprobar con el tiempo de duración de los computadores, ya que si bien hace una década atrás un computador podía servir bien por alrededor de 5 años, hoy en día ese tiempo resulta en un aparato obsoleto y que además, no acepta o lee los nuevos códigos informáticos. Esto nos obliga a estar renovando constantemente nuestras tecnologías, de manera de no quedar atrás en nuestra productividad. Esta situación no resulta tan clara en un bien como el vino, sin embargo sucede lo mismo, ya que la tecnología es necesaria para la creación y mejoramiento de cepas nuevas, incorporación de elementos que potencien los aromas y el cuerpo, así como también tecnología en todo lo que respecta las condiciones de conservación. Paralelamente, en la producción también deben realizarse ajustes tecnológicos, ya que la maquinaria va evolucionando rápidamente dada la continua incorporación de normas fitosanitarias que se ha presentado en este sector en el último tiempo.

Luego, es de esperar que la estructura productiva de nuestro país esté cada vez más

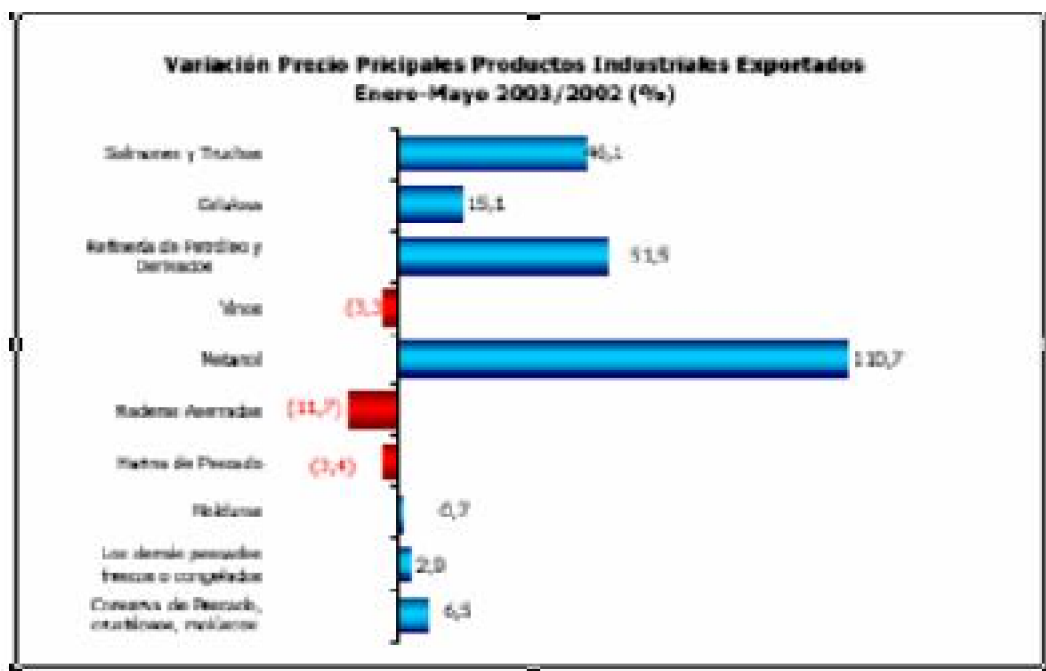
22

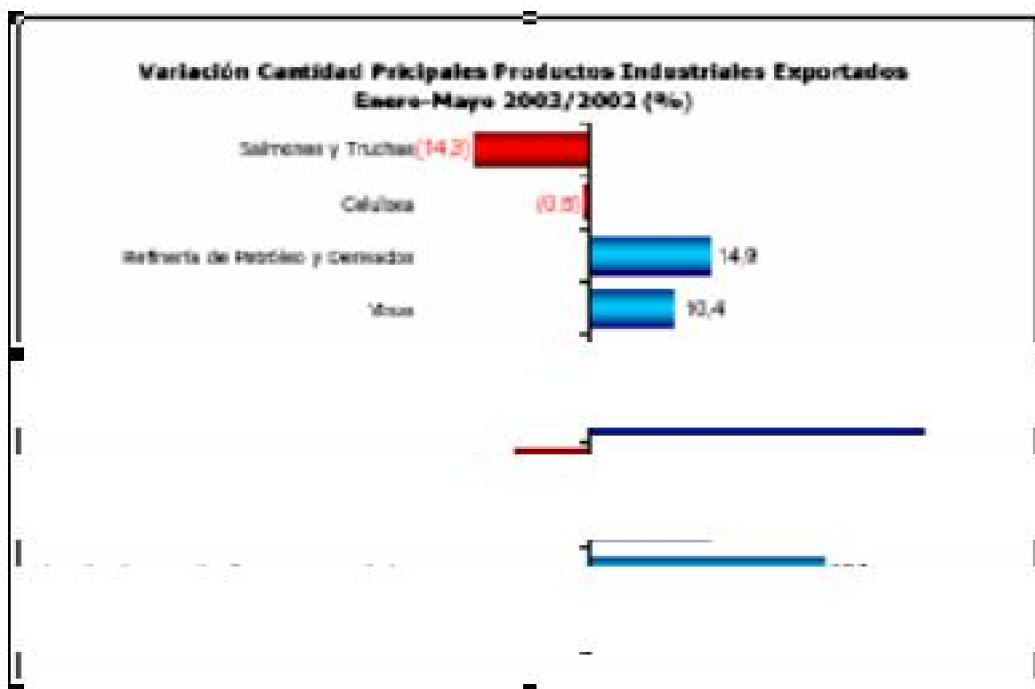
Recordar que para este análisis este bien es el vino chileno.

BENEFICIOS Y DESAFIOS PARA CHILE DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS

atenta a la evolución de los mercados, estudiando cautelosamente las demandas externas, para así poder realmente lograr una posición competitiva en el exterior.

En general, el comportamiento en precios y volúmenes de toda la oferta exportable de productos industriales en el periodo 2002/2003 se representa en los siguientes cuadros.





Esto nos da señales que hay que tomar medidas rápidas y efectivas que vayan en dirección a mejorar la calidad de los productos, o en caso contrario, al menos reducir los costos de producción y que estos ajustes se vean reflejados en los precios. De esta manera, los vinos chilenos podrán realmente competir con los demás vinos, en especial los europeos, de lo contrario, se arriesga que uno de los productos con más potencial dentro de la oferta exportable chilena sea percibido como un mal sustituto de los demás vinos.

Para solucionar en parte este problema se han establecido ciertas políticas que apuntan a la certificación de calidad, de manera de segmentar los productores entre aquellos que ofrecen buena calidad y aquellos que no. De esta manera no se erosiona la marca de los productos que sí cumplen con altos estándares de calidad, en este caso, erosionarían la marca *Chile*. Esta política también puede solucionar, en parte, el problema de externalidad entre manufacturadores (o productores) dentro de los canales de distribución, ya que por lo general, las empresas exportadoras coinciden en dichos canales. Esta externalidad negativa se origina cuando se expropia el esfuerzo de venta de un productor en particular. De esta manera, un productor de mala calidad puede terminar llevándose los beneficios de un mayor esfuerzo de venta, lo que se traducirá en mayores volúmenes de exportación para él. Sin embargo, al tener mala calidad, no sólo expropia el esfuerzo de venta, sino que termina erosionando los demás productos que tengan relación con él ²³. En este caso, todos los vinos chilenos.

Rol del Estado

Para finalizar con el tema de la consolidación de la oferta exportable, hay que destacar el rol que ha desempeñado ProChile, organización que ha sido útil en otorgar instrumentos que guíen al productor en cuánto a las condiciones requeridas para lograr una satisfactoria negociación, así como también una gran ayuda en la ubicación de oportunidades de negocios. Sin embargo, a pesar que los instrumentos administrados por ProChile mejoran el desempeño de las firmas que los utilizan, esto podría requerir de nuevas líneas de acción e instrumentos por parte de la institución y potenciales cambios en las políticas de fomento productivo.

Una práctica muy recomendada por expertos, y entre ellos Joseph Ramos²⁴, son las llamadas misiones estratégicas donde un grupo de expertos visita las mejores empresas, en cuánto a procesos productivos eficientes, del rubro para implementar el **learning by visiting**, política de bajo costo y de elevados beneficios. No obstante, las políticas más adecuadas para enfrentar la baja consolidación de la oferta exportable chilena, por parte de instituciones gubernamentales, deben ir en dirección de lograr mayor alianza con brokers internacionales. Para esto es necesario que ellos perciban los productos chilenos como dignos de competir en el mercado internacional, tanto por calidad, como por responsabilidad en todo lo que respecta a normas de negociación, fitosanitarias, etc. El respaldo de los brokers es necesario, tanto por las características de la oferta exportable chilena, así como también por la situación geográfica que Chile tiene (muy apartado de los centros económicos).

¿Cómo potenciar los efectos positivos de estos ALCs?

Para responder esta pregunta intenté llevar a cabo un análisis Delphi para encontrar consenso por parte de expertos en cuanto a qué caminos seguir en materia de políticas, tanto para el gobierno como para el empresariado, de manera de potenciar los sectores de la economía que habían sido definidos como los más viables y relevantes para potenciar, ante el nuevo escenario que se presenta con los ALCs recién acordados, el crecimiento económico en vistas del 2010²⁵. Sin embargo, por falta de respuestas no fue posible terminarlo.

23

Posiblemente esta situación también explique, en parte, la volatilidad de las empresas exportadoras y su consecuente baja consolidación en los mercados internacionales.

24

Joseph Ramos, BS Ingeniería Eléctrica, Universidad de Columbia.Ph.D. En Economía, Universidad de Columbia.Decano Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Chile.

El estudio Delphi, que sirvió como base a la pregunta principal de esta sección, fue desarrollado por el Ministerio de Economía de Chile e incluyó a 150 personas pertenecientes a un espectro de expertos nacionales.

Los principales resultados fueron:

Producción y exportación de vinos. 1°--4°

Servicios e insumos de apoyo a la industria acuícola y pesquera. 5°--1°

Industria manufacturera del cobre. 25°--2°

Producción agrícola y agroindustrial con mayor valor agregado mediante biotecnología, TLC's y otras tecnologías. 27°--3°

Producción y exportación de productos agrícolas amparados por convenios de liberalización comercial (MERCOSUR, ALC con EE.UU., ALC con UE, otros). 23°--5°

Los números en color rojo representan el lugar en el ranking respecto a viabilidad de la actividad.

Los números en azul representan el lugar en el ranking respecto a la relevancia de la actividad.

A pesar de la baja respuesta a mi propuesta de delphi, se pueden rescatar ciertas opiniones bastante buenas y que tuvieron alto consenso dentro del grupo de personas que respondieron.

La principal herramienta promotora de crecimiento que fomentaría el buen desempeño de los sectores nombrados parece ser la **incorporación de tecnología en todos los sectores productivos**. Estas tecnologías van desde aquellas genéricas, es decir, aquellas que tienen impacto positivo en los desempeños de cualquier firma (Ej. ITCs, computadores, teléfonos, etc.), hasta aquellas específicas, las que tiene estrecha relación con el sector o rubro que tenga cada firma.

El alto consenso en la medida anterior es debido a que las condiciones actuales no permiten quedarse atrás en materias productivas ni de gestión. Es por esto que se recomienda fortalecer la tecnología tanto por el lado de la oferta asociado a universidades y centros tecnológicos públicos, como también por el lado de la demanda, donde hoy en día radica el mayor letargo.

En los cuadros anteriores se muestra el comportamiento de los precios y volúmenes de los principales productos industriales exportados, ahí podemos ver que en los rubros como la celulosa, refinería de petróleo y derivados, metanol, molibdeno, los demás pescados frescos o congelados, y conservas de pescado, crustáceos, moluscos, no es tan imperiosa la necesidad de bajar precios vía reducción de costos para seguir entrando en los mercados internacionales. Sin embargo, para el caso de los salmones y truchas, vinos, y maderas aserradas, es muy importante que se realicen esfuerzos en la incorporación de tecnología para reducir costos y así mejorar los precios de manera de entrar de manera más profunda en los mercados externos. En la actualidad la tecnología

que requieren estos productos radican en el control de plagas, producción sustentable, maximización de capacidad productiva, etc. la cual ha estado siendo elaborada y estudiada por varias universidades (como la Universidad de Chile, Universidad de Tarapacá, Universidad de la Frontera, entre otras) y además con pequeños aportes privados, especialmente en lo que respecta a la acuicultura. Sin embargo, los recursos destinados a este tipo de investigaciones, y en general a I&D, es muy inferior a aquellos que destinan los países desarrollados. En específico:

¶

	CHILE	OCDE
+D	0,7 PIB	2,5 PIB
+D privados	0,22 Y	1,8 Y

¶

El cuadro revela la gran diferencia entre los recursos que se destinan en I&D entre Chile y los países de la OCDE. Esta diferencia se da tanto en recursos públicos como en privados. Luego, es claro que hay mucho por hacer en nuestro país en este tema para poder lograr mayores niveles de desarrollo y crecimiento. Esto es, que se genere conciencia de la necesidad de fomentar la I+D tanto por el lado de los privados como por el Estado, el que además debe generar incentivos suficientes para que ésta se desarrolle, e ir mas allá de algunos beneficios tributarios.

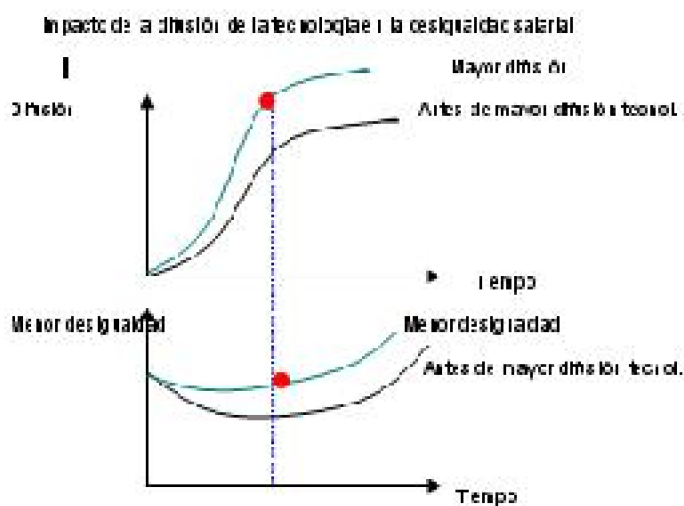
El atraso tecnológico que se vive dentro del país puede deberse a que en la actualidad no existe un mercado que se dedique a las transferencias tecnológicas, situación que encontraría sus raíces en el poco interés revelado por parte de los generadores de conocimientos de tener una mayor orientación práctica y de negocios o, por otro lado, el poco interés de los demandantes en generar directrices claras acerca de qué es lo que necesitan, así como también, asumir el riesgo que mucho de estos

proyectos conllevan. Como se ha dado históricamente, la formación y generación de conocimiento ha tenido grandes trabas, como el financiamiento y la infraestructura necesaria, las que se dan principalmente por el carácter de bien público que tiene, es decir, no existe rivalidad ni exclusión en su consumo. Esta situación sólo puede mejorarse con un buen sistema de incentivos, donde destacan las patentes y los derechos de propiedad intelectual, las que han sido incluidas en nuestra economía y las que se verán reforzadas gracias a las cláusulas que las incluyen en los Acuerdos recientemente pactados. Para el caso que veníamos analizando, el vino, es necesario que se creen cláusulas de protección a la denominación de origen.

Sin embargo, no se debe olvidar el rol que debe tener el Estado en la generación de bienes públicos, ya que las externalidades positivas que generan son necesarias para el buen desarrollo y crecimiento de la sociedad. El principal bien público en este sentido es la educación, la que incluye diversos tipos de conocimientos, donde destaca la tecnología. La importancia de la difusión de la tecnología tiene diferentes alcances, pero uno de los que debería reforzar la idea de la participación del Estado es que ella disminuye las desigualdades sociales expresadas en la desigualdad salarial, situación que caracteriza a la mayoría de los países subdesarrollados. Cuando la difusión tecnológica se acelera, la brecha en desigualdad disminuye, ya que hay una mejor asignación de conocimientos, lo que permite mejoras de eficiencia en todos los sectores que tenga alcance dicha tecnología. Esta ganancia en eficiencia viene por el lado que tiende a desaparecer la concentración de conocimientos, la que genera que los recursos también estén concentrados y, por ende, mal asignados. Luego, es necesario fomentar la interacción entre universidades y empresas para potenciar la difusión tecnológica. Asimismo, es necesario crear parques industriales, incubadoras de empresas innovadoras u otras formas que incentiven la creación de tecnología, que también cumplan un rol activo en la difusión de las tecnologías, es decir, que tengan un rol activo y cooperativo con todos los sectores de la economía.

Finalmente, es necesario que paralelamente al esfuerzo tecnológico que debe realizar tanto el Estado como el sector privado, se garantice un sistema claro y moderno de patentes, que aseguren que todo esfuerzo en crear tecnología no sea expropiado. De esta manera se dan incentivos claros a la creación tecnológica.

En la siguiente página muestro un diagrama donde se refleja el efecto de una mayor difusión tecnológica en la desigualdad salarial. Podemos ver que los puntos en color rojo muestran que la mayor difusión tecnológica generó una caída en la desigualdad salarial. Se puede ver, además, que con un aceleramiento en la difusión tecnológica, la curva de desigualdad se mueve en sentido que esta disminuye para cada periodo del tiempo.



Siguiendo con las opiniones, el **fomento del aprendizaje de inglés** también es señalado como clave para poder sacar real provecho de las oportunidades que se presentan ante esta mayor integración con los principales mercados mundiales. Este idioma es fundamental hoy en día, tanto para concretar negociaciones, como para poder acceder de mejor manera a la nueva tecnología, ya que sus códigos están en dicho idioma. Sin el inglés se hace más lento el catch-up tecnológico.

Respecto a lo que el gobierno puede hacer directamente, se recomendó que tuviera un rol más activo en todo lo que respecta a regulaciones. A continuación un detalle de las regulaciones más recomendadas:

Fortalecer regulaciones de los sectores ligados a la producción de recursos naturales.

Agilizar la administración de justicia en los conflictos económicos y tributarios (reforma judicial, tribunales tributarios, especialización de tribunales en materias económicas, etc.).

Reducción de la burocracia para constituir y manejar negocios (reducción de trámites y su n-duplicación).

Eliminar las regulaciones en el mercado laboral que encarecen la contratación de mano de obra y resta competitividad a las empresas.

Eliminar el impuesto a las utilidades retenidas que se reinvierten ya que eso le

genera mayor flujo de caja a las empresa más pequeñas.

Eliminar regulaciones caras y sin sentido para iniciar empresas.

También se recomienda que el gobierno tome un rol más activo en todo lo que sea promoción de exportaciones. Por ejemplo, promover misiones comerciales así como misiones tecnológicas a empresas y empresarios de los rubros mencionados; una acción más pro activa en crear redes de información para acceder a mercados externos.

Por último, en cuánto a los que les atañe directamente a los empresarios, se les recomienda asociarse para poder enfrentar grandes tamaños de mercados, que por si solos, la mayoría no está en condiciones de afrontar. Esto también tiene alcance a la formación de clusters, donde además se debería realizar un esfuerzo en atraer IED. Finalmente, se recomienda seguir con los procesos de certificación de calidad, por ejemplo, seguir en el proceso de certificación ISO 14.000 de las empresas, u otros certificados afines (Certfor (manejo forestal)).

CONCLUSIONES

A esta altura podemos percatarnos que Chile está tomando el camino correcto en cuanto a cómo está llevando a cabo su apertura comercial, ya que los beneficios de negociaciones bilaterales, como los Acuerdos de Libre Comercio, para una economía como la chilena son muy superiores a aquellos que podrían resultar de negociaciones multilaterales.

Asimismo, el temor que existe entorno a estas prácticas tiene relación con los potenciales efectos desviadores de comercio, lo que finalmente se traduciría en un deterioro del comercio. Sin embargo, y dadas las bajas tasas de protección que existen en la actualidad, los efectos de desviación de comercio parecen ser muy pequeños o nulos, principalmente porque la ganancia más clara de los acuerdos comerciales, tanto para la economía, el empleo y la sociedad chilena en general, está precisamente en la suma de acuerdos comerciales con todos nuestros principales socios. Es decir, cada uno de los acuerdos que sostiene Chile con América Latina, Europa, Corea del Sur, Canadá y EE.UU., se potencia en la medida que se vayan suscribiendo acuerdos adicionales, que abarquen un porcentaje mayor de nuestro comercio exterior. Así, se evita la desviación de comercio, es decir, se asegura que nuestras compras en el exterior sean efectivamente las que más nos convienen y no meramente resueltas por una reducción arancelaria de algún socio en particular. De la misma manera, se garantiza la estabilidad del comercio y de las inversiones, y se genera protección contra problemas o crisis que puedan afectar a un socio específico.

Por otro lado, la creación de comercio resulta ser positiva y significativa. Sin

embargo, en términos de PIB, esto no produciría un aumento más allá de 1 ó 1.5 puntos.

Los acuerdos pactados abarcan casi la totalidad de la oferta exportable chilena, por lo que se señala como todo un éxito en cuanto a negociaciones. No obstante, los calendarios de desgravación arancelaria no coinciden entre las partes para ambos Acuerdos, lo que refleja diferencias de intereses en la protección de cada una de las economías. En general, el sector más protegido sigue siendo el agroindustrial.

Al parecer, estos Acuerdos ofrecen buenas posibilidades para Chile a través de los potenciales efectos dinámicos que se presentan debido a la inclusión de cláusulas como aquella que hace referencia al trato de la inversión extranjera directa (IED), la propiedad intelectual y la inversión en producción de tecnologías. De hecho, existe una visión que mientras el Acuerdo con la Unión Europea tendrá mayores efectos en todo lo que se refiere a IED, en especial en servicios, el Acuerdo con Estados Unidos debería tener mayor impacto en el comercio directamente, en particular en el sector agropecuario y textil, y algún efecto en cuanto a producción de tecnologías.

Paralelamente, existen oportunidades de diversificar la oferta exportable dado el avance en eliminar el escalonamiento arancelario que mantenían tanto la Unión Europea como Estados Unidos. Esto permitirá además, lograr productos con mayor valor agregado. Luego, los beneficios estáticos estarán en las posibilidades de que Chile aumente sus exportaciones a los mercados de sus socios prospectivos sin cambios en la capacidad instalada en exportables, mientras que los beneficios dinámicos radicarán en las perspectivas para la inversión en productos exportables.

Todo parece indicar que se están dando las condiciones para lograr cambios profundos en la estructura productiva del país. Sin embargo, mucho de los bienes que mejor desempeño han tenido en el mercado internacional, como el vino, han experimentado un ciclo caracterizado por expansiones por mayores volúmenes, pero sin ningún avance en cuanto a sus precios. Esta situación lleva a pensar que de no realizar esfuerzos por mejorar la performance de estos productos a través de incorporar tecnología que, entre otros, permita reducir los costos de producción, las oportunidades desaparecerán. En caso contrario, es decir, de reaccionar a tiempo y en la dirección correcta, existe un nuevo ciclo con un comportamiento diferente de la demanda, la que presenta menos problemas de saturación, dada la incorporación de tecnología. Esta situación llevará a mejorar la oferta exportable, tanto en precio, calidad, y cantidad, lo que se debe principalmente al aumento en la tasa de retorno del capital que sucede cuando se incorporan las tecnologías antes mencionadas.

Asimismo, es esperable que surjan nuevos rubros que se adscriban a la oferta chilena de productos hacia el extranjero.

Por último, se concluye que el Estado deberá tomar un rol más activo en cuanto a regulaciones y otorgar bienes públicos como el conocimiento y la educación, de manera de aprovechar de forma más eficiente y eficaz las oportunidades que se presentan. De la misma manera, es necesario que el Estado participe en la colocación de los productos nacionales en los mercados externos, reforzando y renovando los instrumentos e instituciones que promueven las exportaciones chilenas. Asimismo, el Estado debe lograr avances en la inclusión de brokers internacionales que garanticen buenas condiciones

para nuestros productos, así, se logrará una mejor competencia en el mercado internacional.

BIBLIOGRAFIA

- Agosin, M: "Beneficios y costos potenciales para Chile de los acuerdos de libre comercio". Estudios públicos nº 52.
- Alvarez, R. (1996): "Efectos comerciales de un Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea". Seminario de título, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Alvarez, R. y Agosin, M. (1997): "¿Es deseable una rebaja arancelaria?". Comentarios de la situación económica, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Alvarez, R. (2002): "Instrumentos de promoción y su desafío en la consolidación de las firmas exportadoras chilenas". Revista Economía y Administración, nº 144, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Anderson, J (1979): "A theoretical foundation for the gravity equation". American economic review, vol.69, nº1.
- Bergstrand, J.H (1989): "The gravity equation in internacional trade: some microeconomics foundations and empirical evidence". Review of economics and statistics, nº 67.
- Coase, R.: "The Nature of the Firm". Economica nº 4, 1937.
- Chávez, J.M y Rivadeneira, F (2001): "Creación y desvío del comercio de acuerdos comerciales: nuevas estimaciones para el TLCAN". Gaceta de economía, año 7, nº

14.

French-Davis, R. (2002): "El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento en Chile". Revista de la CEPAL, nº 76.

Krueger, A (1999): "Trade creation and trade diversion under NAFTA". Documento de trabajo, nº 7429, NBER.

Leibenstein, H. (1980): "Beyond Economic Man". Cambridge. Harvard University Press.

Maffioli, A. (2003): "Las relaciones entre Chile y la Unión Europea: estado actual y perspectivas en una óptica regional". Universidad de Bocconi.

Martinez-Zarzoso, I. Y Nowak-Lehmann, F. (2001): "Augmented gravity model: An empirical application to Mercosur-European Union trade flows". DB, nº 77.

Rosales, O. (2002): "Tratado de libre comercio Chile-Unión Europea". Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

Soloaga, I. y Winters, A. (2001): "Regionalism in the nineties: What effect on trade?". The North American Journal of Economics and Finance, nº12, North-Holland.

Tinbergen, J. (1962): "Shaping the world economy: suggestions for an international economic policy". Century Fund, appendix A.

Valdés, R: "Una metodología para evaluar el impacto cuantitativo de una liberalización comercial: aplicación al ALC entre Chile y EE.UU.". En Estrategia comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate. CIEPLAN, 1992.

Viner, Jacob. , (1892-1970). Comercio internacional y desarrollo económico / (traducido por Jacinto Ros Hombravelia).