

**UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**



**RASGOS Y PERSPECTIVAS DE LA INSERCIÓN DE CHILE EN LA
ECONOMÍA INTERNACIONAL.**

**TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL Y AL GRADO DE
LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**PROFESOR GUÍA : LUIS RIVERA CONTRERAS
TESISTA : VERÓNICA OLMEDO TOBAR**

**SANTIAGO, CHILE
2000**

GRACIAS.....

A mi madre, por su infinito amor y apoyo incondicional.

A mi padre, por haber creído en mí.

*A Igor, mi compañero, por su amor que me ha acompañado
en el camino recorrido, en los sueños alcanzados y en la
historia que nos pertenece.*

INDICE

Introducción	3
I. Aspectos Generales del Papel de la Integración en la Economía Internacional	6
1.1 Marco Conceptual.....	6
1.2 Formas de Integración Económica.....	8
1.3 Efectos de la Integración	11
1.4 Tendencias en el Escenario Económico Internacional	15
II. El Proceso de Integración Económica en América Latina	18
2.1 Tratados de Alcance Regional	
2.1.1 La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	19
2.1.2 El Surgimiento del Sistema Económico Latinoamericano	21
2.1.3 Creación de la Asociación Latinoamericana de Integración.....	23
2.2 Uniones Aduaneras	
2.2.1 El Mercado Común Centro Americano (MCCA)	27
2.2.2 Creación del Grupo Andino	29
2.2.3 Conformación del Mercosur	32
2.3 Acuerdos de Libre Comercio de Primera Generación	36
2.4 Acuerdos de Libre Comercio de Nueva Generación	37
2.5 Tendencias de la Integración Latinoamericana	38
III. La Inserción Internacional de la Economía Chilena	
3.1 Antecedentes Generales sobre la Apertura Comercial Chilena	47
3.2 Estrategia Comercial y Desarrollo Exportador	49
3.2.1 Enfoque de Regionalismo Abierto.....	52

3.3	Evolución del Comercio Exterior	55
3.3.1	Tendencias Recientes de las Exportaciones	59
3.3.2	Comportamiento de las Importaciones	63
3.4	El Papel de la Inversión en el Proceso de Internacionalización de la Economía Chilena.....	66
IV.	Chile: Acuerdos Comerciales y Efectos sobre los Flujos de Comercio.....	73
4.1	Acuerdo de Complementación Económica con el Mercosur	75
4.1.1	Aspectos Principales del Acuerdo.....	77
4.1.2	La importancia de Mercosur para Chile	79
4.1.3	Coeficientes de Dependencia de las Exportaciones Chilenas a Mercosur.....	83
4.2	Tratado de Libre Comercio con México	86
4.2.1	Coeficientes de Dependencia de las Exportaciones Chilenas a México	90
4.3	Acuerdo de Complementación Económica con Bolivia	92
4.3.1	Coeficientes de Dependencia de las Exportaciones Chilenas a Bolivia	94
4.4	Acuerdo de Complementación Económica con Colombia.....	96
4.4.1	Coeficientes de Dependencia de las Exportaciones Chilenas a Colombia	99
V.	Conclusiones	101
	Anexo Estadístico.....	108
	Bibliografía	127

INTRODUCCIÓN

El elemento clave de la política exterior chilena durante la última década ha sido la internacionalización de la economía. Esta estrategia, dirigida a fortalecer y ampliar la presencia internacional del país en los planos del comercio y la inversión externa ha utilizado, como instrumento principal, aunque no único, la política de acuerdos económicos bilaterales.

Este proceso de internacionalización de la economía identifica dos factores esenciales en su desarrollo. El primero, vinculado con los cambios en el escenario económico mundial, caracterizado por la creciente globalización de las economías que conlleva una progresiva liberalización del comercio, de los mercados financieros y de los flujos de capitales y; en forma paralela, por una pujante tendencia a la conformación de bloques económicos.

La formación de bloques económicos altamente competitivos y protegidos ha impulsado a países en desarrollo como Chile a buscar formas de integración o asociación con otros países, con el objeto de mejorar su posición competitiva y poder hacer frente a este nuevo orden económico internacional y no quedar marginado de él.

El segundo factor, está relacionado con la necesidad de ir más allá de la simple exportación de recursos naturales, entrando a una nueva fase del desarrollo exportador, que involucre la incorporación de un mayor valor agregado al producto de la actividad económica. En esta segunda fase exportadora, se aprovecha la base exportadora de productos primarios o semi-elaborados y las ventajas que brindan la estabilidad política, el equilibrio macroeconómico y el desarrollo empresarial, en aras de ir modificando en forma gradual y persistente el perfil de especialización hacia productos más intensivos en conocimiento, con mayor valor agregado y contenido tecnológico, buscando posicionarse en segmentos dinámicos del mercado

internacional.

En ambos procesos, la estrategia impulsada por el país se ha orientado de manera prioritaria, aunque no exclusiva, hacia América Latina. Esta región representa el ámbito natural de referencia y de acción externa nacional, donde coinciden tanto intereses políticos y culturales como importantes vínculos económicos. En este contexto, especial significado para la economía nacional reviste el hecho que la exportación de productos con mayor valor agregado encuentra su principal potencial de demanda en países latinoamericanos, lo que contribuye a la profundización y diversificación del proceso productivo y estimula un proceso exportador de productos de mayor valor.

La importancia que adquiere para Chile una inserción armónica de su economía en el contexto internacional en general, y la integración comercial que viene desarrollando con los países de la región en particular, motivan la realización de este estudio, que tiene por objeto identificar y analizar los principales rasgos y perspectivas de la inserción del país en la economía internacional con especial acento en la experiencia adquirida por éste en el contexto de los nuevos procesos de integración que tienen lugar en América Latina.

En el primer capítulo, se presentan los aspectos centrales del papel de la integración en la economía internacional y las diversas formas que ésta adopta, considerando, además, los beneficios y costos que involucra un proceso integracionista. Asimismo, se analizan las tendencias que caracteriza el actual escenario económico internacional y su influencia sobre los países en desarrollo.

En un segundo capítulo, se presentan los procesos de integración que han tenido lugar en América Latina, como mecanismo de articulación de los países de la región para su inserción en la economía mundial. Se pretende entregar en forma sintética y sistemática los diversos aspectos involucrados en los procesos regionales de

integración económica y sus tendencias actuales.

Posteriormente, en el tercer capítulo, se aborda la estrategia de inserción internacional que ha adoptado Chile en la última década, considerando, por una parte, los instrumentos utilizados para mejorar y profundizar el proceso de apertura de la economía y, por otra, el enfoque de regionalismo abierto adoptado por el país, que al tiempo que privilegia el fortalecimiento de los lazos económicos con los países de la región latinoamericana, desarrolla experiencias integradoras con otras regiones del mundo, entre ellas, la Unión Europea, Canadá en Norteamérica y algunas economías del Asia.

En este mismo capítulo, se identifican las principales tendencias del comercio exterior del país, analizando la evolución y composición tanto de las exportaciones como de las importaciones. Por último, se realiza un análisis de la vinculación existente entre los procesos de integración comercial y su incidencia sobre los flujos de inversión, rasgos esenciales del proceso de internacionalización de la economía nacional.

En el cuarto, y último capítulo, se realiza un análisis de la significación económica de los principales acuerdos comerciales suscritos por el país y sus efectos sobre los flujos de comercio. El acento se pone en cuatro acuerdos -Mercosur, México, Colombia y Bolivia- que por su contenido tienen especial incidencia para el país en los procesos de: inserción económica internacional, integración económica regional y generación de estímulos para el desarrollo y diversificación del proceso productivo nacional.

El trabajo termina, como es de rigor, con la presentación de sus conclusiones.

I. ASPECTOS GENERALES DEL PAPEL DE LA INTEGRACIÓN EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.

1.1 Marco Conceptual.

Si bien, en términos conceptuales, no hay una definición única sobre integración económica, existen elementos comunes que se relacionan con las formas múltiples y concretas que asumen los procesos de integración en la realidad. Con ello, podemos entender la integración económica como un concepto amplio que comprende un proceso de agrupación político-económico entre países, mediante la forma de acuerdos económicos inter-estatales que incluyen una serie de medidas o políticas conducentes a la conformación de un espacio económico ampliado que posibilite el aprovechamiento de las economías de escala, la reducción de los costos de transacción de bienes y servicios, el incremento de la eficiencia técnica, el aumento del poder de negociación conjunta y un mejoramiento en la posición económica internacional.

La realidad indica que para que un proceso de integración prospere deben estar presentes en forma simultánea las condiciones estructurales básicas y el marco institucional adecuado a cada fase o momento del proceso.

El desarrollo de la institucionalidad y el nivel de integración se encuentran profundamente unidos entre sí, ya que, como lo muestra el exitoso proceso europeo, todo proyecto de integración regional debe estar acompañado por un desarrollo institucional que le dé transparencia, sustento, solidez y previsibilidad. Desde sus formas más elementales, como una zona de libre comercio, hasta las modalidades más complejas, como la unión económica y política, necesitan de mecanismos institucionales para establecer políticas, administrar el desarrollo del proceso y resolver sus conflictos. La integración requiere de normativas legales adecuadas que le den certeza jurídica al proceso, de manera de erradicar las

incertidumbres entre los distintos agentes involucrados, particularmente entre empresarios.

Asimismo, durante el desarrollo del proceso de integración se deben verificar ciertas condiciones estructurales, que son, a su vez, medidas de su éxito y viabilidad: ellas son las condiciones de homogeneidad, comunicación y convergencia entre las distintas economías y respectivas políticas económicas nacionales, que tienen como opuestos a las condiciones de heterogeneidad, incomunicación y oposición. Si en un proceso concreto predominan las últimas condiciones, éste mantendrá una situación de estancamiento, en tanto que si se consolidan las primeras aumentará la cooperación y el grado de interdependencia entre los países involucrados en un proyecto integrador.

Por otra parte, la competencia del mundo de hoy requiere de un compromiso de organización interna de los países, de tal forma que este desafío trascienda los esfuerzos individuales del gobierno, los empresarios y trabajadores y se transforme en una tarea a nivel de país.

La necesidad de ser eficiente a nivel país se ve reforzada por la creciente tendencia de la economía contemporánea a la generación de bloques económicos internacionales frente a los cuales muchas veces los esfuerzos individuales de países resultan insuficientes para incorporarse a estos flujos de comercio.

1.2 Formas de Integración Económica.

Los esquemas integracionistas o procesos de apertura negociada pueden adoptar distintas formas que se diferencian por el volumen de comercio que involucran (determinados productos solamente o corrientes comerciales completas) y por el tipo de materias que se consideran dentro de ellos (aspectos comerciales, armonizaciones económicas, monetarias, fiscales y aspectos políticos).

Una de estas formas la constituyen los **Acuerdos Comerciales Parciales (ACP)**. El énfasis de este tipo de integración radica en la concesión de ciertas preferencias arancelarias para un determinado listado de productos. Estos acuerdos son restringidos y fáciles de pactar, pues cada país ofrece franquicias básicamente en aquellos rubros donde no hay producción nacional o se es fuertemente importador. La negociación se focaliza en torno a productos y normalmente abarca un porcentaje bajo de los flujos de comercio entre los países pactantes. Este tipo de Acuerdo puede ser considerado como un área de libre comercio imperfecta.

Otra forma de integración son los **Acuerdos de Libre Comercio (ALC)**, que a diferencia de los ACP, se negocian preferencias para la totalidad del flujo comercial entre dos o más países, quedando, en algunos casos, sólo una pequeña parte de productos fuera de las franquicias pactadas.

Los ALC además de establecer ambiciosos programas de desgravación arancelaria en el tiempo, también incorporan otro tipo de materias, tales como la eliminación de medidas para-arancelarias; prohibición del uso de barreras técnicas al comercio; normas para regular la competencia leal entre los países firmantes; cláusulas de salvaguardias, etc., permitiendo así una significativa apertura de los mercados de los países que se integran. Cabe consignar que en este esquema cada país mantiene su propia política comercial (tarifas, cuotas, barreras, etc.) con los países no miembros.

Otro esquema, la **Unión Aduanera**, involucra además de la eliminación de barreras al movimiento de bienes dentro de la unión, la creación de una tarifa común con los países no miembros, es decir, se establece la adopción de una política comercial única respecto a terceros países.

En estos dos últimos esquemas -ALC y Unión Aduanera-, los acuerdos inter-estatales abarcan las esferas del intercambio comercial, creando formalmente iguales condiciones para el fomento del comercio y las transacciones financieras entre los países.

Una forma más estrecha de integración económica la constituye el **Mercado Común**, que considera los mismos principios de la Unión Aduanera más la adopción de la libre movilidad de los factores productivos entre los países que forman parte del acuerdo.

El esquema que constituye la **Unión Económica**, considera, además de todo lo característico de un Mercado Común, una coordinación de las políticas económicas de los países miembros (política monetaria, cambiaria, fiscal, etc.)

El más avanzado esquema de integración es la **Unión Económica y Política**. Esta modalidad de integración presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscales, cambiarias, sociales, etc. y requiere de una autoridad supranacional vinculante para todos los países.

En general, las distintas formas de integración que se han señalado, tienen la característica que entre los países socios de este proceso se eliminan barreras al comercio, lo que genera oportunidades comerciales; en tanto, cada país o el conjunto de ellos mantiene las restricciones a terceros. Esto provoca que se haga más atractivo comerciar con los países miembros que con el resto del mundo.

Cuando se habla de las barreras utilizadas por los países para impedir el normal flujo

de comercio entre los mercados, es necesario distinguir entre las arancelarias, para-arancelarias y los obstáculos técnicos al comercio.

Las **barreras arancelarias** consideran no sólo los derechos aduaneros, sino cualquier otro recargo de efectos equivalentes que inciden sobre el costo de las importaciones (tasas, sobretasas, impuestos específicos, etc.). La estrategia de apertura en esta materia consiste en ir reduciendo este conjunto de gravámenes a una velocidad tal, que el sistema productivo y la economía en su conjunto sean capaces de ajustarse a este nuevo orden de cosas.

Dentro de las **medidas para-arancelarias** o restricciones no arancelarias, como también se les suele llamar, están todas aquellas medidas que los gobiernos establecen por la vía administrativa para generar trabas al libre comercio de mercancías desde o hacia el exterior. Dentro de este grupo se encuentran: las prohibiciones para importar o exportar; establecimiento de cupos; licencias o autorizaciones previas; restricciones cambiarias o financieras; restricciones de orígenes o destinos de los productos; controles de precios mínimos o máximos a productos de consumo básico de la población; lentitud en la tramitación administrativa, etc. Como se puede apreciar, el espectro de este tipo de medidas es extraordinariamente amplio y en algunas oportunidades representan un impedimento al comercio más serio que las propias barreras arancelarias.

El grupo de **barreras técnicas** al comercio está constituido por disposiciones que, si bien por regla general son aceptadas como prácticas leales de comercio, pueden, en un determinado momento, constituirse en una traba al comercio si las exigencias que se imputan a través de ellas van más allá de los objetivos básicos para el cual se establecieron, que son la protección de la salud y seguridad de las personas y el medio ambiente. Normalmente, estos requisitos adoptan la forma de normas o reglamentaciones técnicas que están orientadas a regular aspectos fito y zoosanitarios, bromatológicas (alimentos) y normas ambientales.

1.3 Efectos de la Integración.

En un proceso integracionista se presentan beneficios y costos estáticos y dinámicos, que dependen del tipo de barrera que es eliminada. Los efectos estáticos se refieren a las ganancias y pérdidas de bienestar originadas por la eliminación de las barreras al comercio, en tanto, los efectos dinámicos se plantean en el ámbito de la creación de ventajas comparativas y del crecimiento económico de un país y sus sectores productivos.

a) Efectos Estáticos.

Los efectos estáticos pueden medirse entre la desviación y creación de comercio. La teoría del comercio internacional denomina creación y desviación de comercio a los procesos que se generan con los cambios en la localización de la producción entre países, tanto del esquema de integración como del resto del mundo, inducidos por los cambios en el universo de aranceles¹.

El aumento de importaciones provenientes de países favorecidos con la integración, podrá deberse a sustitución de producción nacional de alto costo (creación de comercio), o bien al reemplazo de importaciones provenientes de terceros países (desviación de comercio).

La teoría señala², en este caso, que el efecto de la creación de comercio es deseable porque se sustituye un bien menos eficiente que se estaba produciendo y vendiendo sobre la base de una protección, por uno más competitivo que es capaz de desplazarlo en el mercado nacional. Por ello, se considera que los efectos de creación de comercio

¹ Sociedad de Profesionales Dos Mundos, "Chile-Mercosur: Impactos sobre el comercio exterior y efectos en los sectores de la producción de Chile", Santiago, 1995.

² R. French-Davis. "Economía Internacional. Teorías y Políticas para el Desarrollo", Fondo de Cultura Económica, 1985, pág. 417.

son generadores de beneficios, ya que son fuentes más baratas, lo cual permite una mayor especialización en base a las ventajas comparativas, redundando en mayor bienestar para el país.

Distinto es el caso, cuando la sustitución de la importación se origina desde un país no miembro que fabricaba a costos más bajos, pero que producto de la rebaja arancelaria establecida en el esquema, su producto resulta ahora más caro que el ofrecido por el país integrado, aunque éste último tenga costos más altos. En consecuencia, esta sustitución no nos llevaría a un reemplazo eficiente, puesto que en condiciones de igual competencia, siempre se preferiría productos del tercer país. Por esta razón, los efectos de desviación de comercio son considerados generadores de costos, ya que el acuerdo incentiva la importación desde fuentes más caras como consecuencia del tratamiento más favorable que beneficia al socio, en relación al resto del mundo; ello redundaría en una disminución del bienestar del país.

Resumiendo, se puede decir que los efectos estáticos de un esquema de integración que considere el libre comercio resultarán positivos cuando la creación de comercio sea superior a la desviación de comercio.

Si bien en la actualidad este análisis es utilizado crecientemente para realizar evaluaciones cuantitativas ex ante del impacto sobre el comercio que genera una liberalización comercial, hay coincidencia en que presenta limitaciones, puesto que está referido sólo a aspectos arancelarios y se aborda solamente por el lado de las importaciones. Los acuerdos de libre comercio incluyen muchas otras materias, que en algunos casos, suelen resultar más relevantes que los propios aranceles, como sería el caso de las medidas para-arancelarias.

Adicionalmente, el aumento que se produzca en las exportaciones, independiente si éste proviene de una creación o desvío de comercio en el país importador, siempre generará beneficios para el país de origen de las mismas.

Por otra parte, el desvío de comercio será mayor o menor, dependiendo del diferencial de aranceles que se produzca entre terceros países y los socios que se integren. En consecuencia un país que tiene aranceles bajos, debería tener menos problemas relacionados con cambios de países proveedores.

b) Efectos Dinámicos.

Los efectos dinámicos provocados por un proceso integracionista están relacionados con la creación de ventajas comparativas, los cambios en la estructura productiva y el crecimiento económico del país. Estos efectos se presentan en plazos bastante más extensos que cuando se manifiestan los efectos estáticos.

La experiencia demuestra que la integración económica hace posible la configuración de un mercado mucho más amplio, que posibilita el aprovechamiento de economías de escala y, con ello, el incremento y diversificación de las exportaciones, lo cual abre nuevas perspectivas a la producción del país. Asimismo, contribuye a un mejoramiento en la posición negociadora y competitiva frente a terceros mercados.

Al abrir las fronteras y hacer competir los productos nacionales con sus similares importados obliga al sistema productivo a ser más eficiente y simultáneamente evita que se incorporen a la producción empresas que no tengan condiciones mínimas de eficiencia. Al aumentar la eficiencia de las empresas, éstas pueden exportar sus bienes a otros mercados y a su vez, ofrecer mejores productos y a más bajo precio a los consumidores nacionales. Con esto, el consumidor nacional dispondría de una mayor cantidad de bienes nacionales e importados de mejor calidad y a más bajo precio. Adicionalmente, se dispondría de mayores ingresos para adquirirlos, como consecuencia del aumento de la actividad económica que las nuevas corrientes de comercio deberían generar.

Asimismo, la integración también puede generar beneficios importantes al influir en las expectativas de inversión nacional y extranjera, o al reducir los costos de transacción, que erosionan la competitividad de los bienes producidos, como consecuencia de barreras geográficas, institucionales, legales y sociales. Por otra parte, se posibilita la captura de tecnologías y conocimiento por la vía de un mayor acceso a bienes importados que los incorporan, en especial insumos y bienes de capital.

Si bien los beneficios asociados a la integración económica son muchos, también hay costos o riesgos que se pueden correr, éstos son principalmente el traspaso de inestabilidades o desequilibrios económicos entre los países asociados; la desigual incidencia sobre sectores productivos con el impacto social y político que esto implica; la pérdida de independencia política comercial y, en algunos casos, inadecuación de las políticas macroeconómicas implementadas.

1.4 Tendencias en el Escenario Económico Internacional.

En el transcurso de los últimos años se viene configurando un nuevo escenario económico mundial, caracterizado por una creciente globalización de las economías que implica una progresiva liberalización del comercio, de los mercados financieros y de los flujos de capitales y; en forma paralela, se presenta una pujante tendencia a la conformación de bloques económicos.

La conformación de bloques económicos es la alternativa que más vienen trabajando los países industrializados, cuyas corrientes internas de intercambio se han intensificado significativamente, aumentando a la vez su competitividad en el mercado mundial.

En la práctica, tres son los bloques principales, que en términos formales o prácticos vienen consolidando o conformando los países desarrollados: el Nafta, integrado por Estados Unidos, México y Canadá, liderado por el primero; la Unión Europea liderada por Alemania; y el bloque asiático, que si bien no constituye un mercado ampliado en términos formales, sí existe una creciente cooperación entre estos países que operan bajo la influencia de Japón como eje articulador.

Según cifras de la OMC, existe una marcada tendencia a la concentración del comercio mundial en estos tres bloques³. Mientras en 1985, los países que conforman estas zonas dieron cuenta del 65% de las exportaciones mundiales, en 1998 este porcentaje alcanzó el 86%.

Los hechos registrados en los últimos años, han demostrado que la liberalización de los flujos comerciales y de capital cobra importancia en el seno de cada uno de estos bloques, en detrimento de las otras áreas y del resto del mundo. Con ello, la operación de estos bloques encierra el riesgo latente de que se constituyan en verdaderas zonas

³ En el caso del bloque asiático, se considera Japón y los países de la Asean.

económicas cerradas; ya que, contrariamente a las tendencias globalizadoras de la economía mundial, actualmente el impulso hacia la liberalización global se está viendo frenado por crecientes resistencias proteccionistas por parte de los países desarrollados.

En estos países está tomando fuerza el mecanismo de anular, mediante la imposición de medidas no arancelarias, las ventajas que poseen los países en desarrollo en función de sus menores costos laborales y su mayor disponibilidad de recursos naturales. Esto, además de que el esquema arancelario de prácticamente todos los mercados industrializados está estructurado de tal manera que, a medida que aumenta el valor agregado que se incorpora a las materias primas y recursos naturales, se va elevando el arancel que se debe pagar.

Importantes sectores europeos, norteamericanos y asiáticos temen la pérdida de competitividad de sus industrias como consecuencia de la competencia que procede de los nuevos mercados emergentes. De ahí, que en la medida en que estos países no han logrado frenar mediante aranceles la entrada de productos procedentes del exterior que ponen en peligro las industrias domésticas, levantan otras barreras de carácter para-arancelario.

Sin embargo, a pesar de los frenos que el proteccionismo ha impuesto al desarrollo del comercio internacional, éste ha seguido creciendo en los últimos años, contribuyendo así de modo decisivo a una globalización creciente de la economía mundial. Sin embargo, muchos de los análisis, especialmente los realizados por la Cepal, coinciden en señalar que la incertidumbre y la inestabilidad seguirán caracterizando los procesos de globalización y su impacto sobre los países en desarrollo. Hay también coincidencia en destacar que la principal consecuencia para estos países es la permeabilidad ante la amplitud de los cambios, la cual puede expresarse en un alto grado de vulnerabilidad de estas economías.

En este contexto, de grandes espacios económicos altamente competitivos y protegidos, los países en desarrollo se ven impulsados a buscar formas de asociación que les permitan hacer frente a las nuevas exigencias de los tiempos. En este marco, la integración se justifica como un mecanismo de defensa para estos países, ya que facilita el acceso por lo menos a algunos mercados importantes, favoreciendo la adaptación al proceso de globalización y no quedar al margen de él.

II. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA.

La formación económica de las sociedades latinoamericanas estuvo altamente condicionada por su pasado colonial y por el tipo de producto primario exportable a través del cual se incorporó a la especialización productiva mundial a partir de la segunda mitad del siglo pasado. La posición periférica de los países latinoamericanos, exportadores de productos agrícolas o mineros hacia países desarrollados, no facilitó la interdependencia de sus economías en el plano del comercio y la inversión.

Durante la primera mitad del siglo XX, las economías grandes y medianas de América Latina aprovecharon las principales crisis internacionales (primera guerra mundial, depresión de los años treinta, segunda guerra mundial) para desarrollar un proceso de industrialización orientado a los mercados nacionales de cada país y, en particular, a sus grandes áreas metropolitanas.

Este proceso, que se inicia para colmar las carencias de manufacturas importadas desde los países centrales aquejados por las crisis mencionadas, se consolida posteriormente mediante sistemas de estímulos y protección que configuran la denominada industrialización por sustitución de importaciones. Durante la fase inicial de este proceso tampoco se favoreció la interdependencia económica de los países latinoamericanos, cuyo comercio recíproco siguió siendo de escasa importancia.

Los primeros pasos hacia la integración latinoamericana se dieron en la década de los cincuenta, pero no se estableció un marco concreto hasta 1960 con la creación del primer sistema de integración, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Durante las últimas cuatro décadas han surgido distintos esquemas en el proceso de integración latinoamericana, algunos con más y otros con menos resultados, no obstante, en todos ellos el denominador común ha sido incrementar el intercambio comercial entre los países y diversificar la base productiva de ellos. A continuación se presentan los principales esquemas que se han conformado en la región, según el nivel de profundidad que han alcanzado o que pretenden alcanzar cada uno de ellos.

2.1 Tratados de Alcance Regional.

2.1.1 La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

La ALALC se instaura a través del tratado de Montevideo de 1960, suscrito por once países⁴, fue concebida originalmente como requisito del modelo de desarrollo que debían seguir los países de América Latina. En términos de tamaño geográfico, y económico la ALALC representaba, aproximadamente, el 85% de toda América Latina.

La concepción de integración económica prevaleciente en América Latina en la década de 1960, alude al proceso mediante el cual los países proceden a la abolición de las barreras discriminatorias existentes entre ellos para establecer un espacio económico común, con el objeto de facilitar, básicamente, el flujo de bienes.

Si bien, en el Tratado se dictaban medidas para la creación de un mercado común latinoamericano, inicialmente sólo preveía la negociación multilateral de reducciones arancelarias regionales y la eliminación de otras barreras que limitaban el volumen del comercio intrazonal. El Tratado no contenía disposiciones para la coordinación de la política comercial externa, ni reglas prácticas para la armonización de las políticas

⁴ En sus inicios, lo suscribieron Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Posteriormente, en 1961 se incorporan Ecuador y Colombia, en 1966 se integra Venezuela y finalmente en 1967 se incorpora Bolivia.

internas de los países miembros.

En la práctica, el mecanismo de negociación de las desgravaciones arancelarias fue cauteloso y gradual. Los miembros grandes y medianos habían construido una industria nacional con un criterio proteccionista que aún prevalecía ampliamente. Las estructuras industriales de los principales países se superponían en alto grado, y la estrechez de los mercados nacionales impedía un adecuado aprovechamiento de las economías de escala y especialización.

La ALALC estableció un período de transición de 12 años, durante el cual los países miembros eliminarían en forma gradual la mayoría de sus barreras al comercio mutuo por medio de negociaciones producto por producto.

Sin embargo, las modalidades de negociación aplicadas, fueron esterilizando buena parte de la iniciativa. Los productos incluidos en las listas negociadas no siempre eran los más significativos en el comercio recíproco, y permanecía gravado todo producto no incluido en las mismas. De hecho, las prácticas proteccionistas prevalecieron sobre las intenciones integracionistas, y el incremento del comercio recíproco atribuible a la liberalización comercial resultó bastante moderado.

No obstante, que con su constitución la ALALC pareció incorporar la promesa de un progreso firme hacia la eliminación de las barreras al comercio en la región, esa promesa, sin embargo, nunca llegó a plasmarse en realidad. Ni siquiera se alcanzó la meta a corto plazo de establecer una zona de libre comercio mediante la eliminación de los aranceles.

Los países andinos, que sentían una necesidad más intensa de expandir sus mercados que los países más grandes de la región, concluyeron que se precisaba un tipo diferente de modelo de integración, si se quería que ésta desempeñara una función central en el logro de un desarrollo sostenido a través del comercio. A partir de

entonces y, paralelamente a la ALALC, pero sin apartarse de ella, comienza a gestarse el Grupo Andino, una modalidad de integración diferente, mucho más ambiciosa.

Durante la década del setenta, el comercio en el interior de la ALALC (medido como proporción de su comercio total) creció a tasas muy moderadas. A comienzos de 1980, las exportaciones recíprocas de América Latina, expresadas como porcentaje del total, habían subido desde un 8,8% en 1960 a 16,4%. Se trató de un exiguo progreso obtenido al cabo de veinte años de esfuerzos integradores.

A comienzos de esa misma década, las limitaciones de la ALALC y su contradicción de intereses internos condujeron a la paralización completa del proceso, siendo entonces sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), acuerdo mucho más flexible que posibilitaba compromisos, denominados "de alcance parcial" entre dos o más miembros, con amplia libertad en la determinación de las cláusulas constitutivas. Este marco permisivo iba a resultar muy funcional en las nuevas condiciones de la integración latinoamericana que se implantaron a partir de los años noventa.

2.1.2 El Surgimiento del Sistema Económico Latinoamericano.

En la segunda mitad del decenio de 1970, los distintos esquemas de integración empezaron a caer a niveles de realización muy bajos, lo que motivó que cundiera el escepticismo en diversos sectores respecto del papel que se podía esperar que desempeñara la integración en el desarrollo económico y social de la región.

A partir de esta situación surge el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) en octubre de 1975, mediante el Convenio de Panamá, como un organismo regional de consulta, coordinación, cooperación y promoción económica y social conjunta, de carácter permanente, con personalidad jurídica internacional, integrado por Estados

soberanos latinoamericanos.

Actualmente, el SELA es el único organismo que agrupa exclusivamente a los países de América Latina y el Caribe, estando integrado por 28 Estados⁵. Sus fines son promover la coordinación regional, ante terceros países o en foros internacionales, sobre temas económicos de interés común; impulsar la cooperación entre sus países miembros para apoyar su desarrollo económico y social; contribuir a la inserción internacional de sus Estados Miembros en el proceso de globalización de la economía mundial; y propiciar la articulación y convergencia de los distintos esquemas de integración existentes en la región.

Actualmente, las acciones que se realizan para el fortalecimiento de los esquemas de integración, en este marco, son la organización de foros en los que participan representantes gubernamentales y del sector privado; la realización de reuniones sobre temas específicos de la agenda económica regional y mundial; la realización de seminarios, cursos y talleres dirigidos a altos funcionarios gubernamentales, empresarios, trabajadores, parlamentarios y académicos; la mantención de estrechas relaciones de cooperación con los principales organismos, instituciones públicas y entidades privadas, de carácter regional e internacional; y la celebración anual de la reunión del Consejo Latinoamericano, a nivel ministerial.

⁵ Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

2.1.3 Creación de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Entre 1970 y 1980 se produce un evidente aumento de la interdependencia internacional por una parte, y por otra, se experimenta una flexibilización de la integración latinoamericana debido al impacto de la crisis económico-financiera internacional en la región, con el consiguiente retroceso operado en las economías del área y el estancamiento de sus experiencias de integración (como la ALALC), consecuencia de la falta de correspondencia entre medios y fines, entre modelos elegidos, objetivos perseguidos y tácticas adoptadas para modificar las causas estructurales generadoras del subdesarrollo y de la dependencia de la región.

En este contexto, comienza a gestarse un nuevo sistema de integración económica en América Latina denominado Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en sustitución de la ALALC. Ambas se diferencian, principalmente, por el carácter bilateral como forma de integración impulsado por la ALADI.

El Tratado de Montevideo de 1980, que instituyó a la ALADI, entró en vigor en marzo de 1981 y se planteó como objetivos:

- La promoción y regulación del comercio recíproco de los países de la región.
- La complementación económica entre sus miembros, y
- El desarrollo de acciones de cooperación económica que contribuyan a la ampliación de los mercados.

Desde sus inicios, la integraron once países (los países de América del Sur y México). Actualmente está constituida por los mismos once países más Cuba, país que se incorporó como miembro pleno a fines de agosto de 1999. Esta Asociación constituye el mayor grupo latinoamericano de integración, representando, en su conjunto, el 95% del producto interno bruto, el 87% del territorio y el 86% de la población de América Latina y el Caribe.

La política de integración regional explicitada en el Tratado de la ALADI, cuyos objetivos últimos son claramente integracionistas, impulsa en lo inmediato, a acciones bilaterales de cooperación y a acuerdos de alcance parcial, entre dos o más países miembros de la Asociación, como factor estratégico para impulsar el proceso de integración económica global del área.

En la práctica, la Asociación actúa como órgano normativo de las relaciones comerciales de los países de la región y como foro destinado a la negociación y al seguimiento de las directrices fijadas por los gobiernos, para el relacionamiento económico y comercial.

La ALADI ha operado, ante todo, como una institución en la que se dan cita los países, de manera bilateral o multilateral, para concertar acuerdos comerciales en forma libre y flexible, esto es, sin que sea necesario el acuerdo unánime de todos los miembros. En este sentido, la Asociación constituye el marco constitucional y normativo que fomenta y apoya el desarrollo y la profundización del proceso de integración dentro de la región.

Hasta el presente, se han firmado más de cien acuerdos, llamados de alcance parcial (que no incluyen a todos los países) en los campos comerciales, de complementación económica o de promoción comercial. Estos acuerdos, han permitido que se mantenga el dinamismo comercial de conformidad con el interés y las necesidades individuales de los países, sin que se considere que se está excluyendo a ningún país en particular, que no forme parte de un acuerdo determinado, ya que, en principio, dichos acuerdos están abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros.

En cuanto a las negociaciones regionales, se implementó la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) sobre toda clase de productos originarios de los países miembros frente a los gravámenes aduaneros que rigen para terceros países. No obstante, este mecanismo va perdiendo vigencia e importancia, en la medida en que cada vez con

mayor énfasis, los países están disminuyendo unilateralmente sus tarifas arancelarias, con lo que los márgenes preferenciales son cada vez más reducidos y poco significativos.

A partir de 1990, la integración ha tomado un nuevo impulso mediante un proceso creciente de suscripción de acuerdos denominados de "primera y nueva generación". A la fecha, se ha completado un entramado de 12 Acuerdos de Complementación Económica, que conducirán a la conformación de una zona de libre comercio entre los países miembros de la ALADI en el año 2005. Estos acuerdos incluyen dos uniones aduaneras y diez de libre comercio, siendo Chile partícipe de siete de ellos. Muchos de estos acuerdos van más allá de lo que expresan tales denominaciones, puesto que contienen otros elementos de liberalización, cooperación y complementación económica, propios de etapas más avanzadas de integración.

Las principales características que distinguen a estos acuerdos de nueva generación de los celebrados anteriormente son:

- Prevén la eliminación de las restricciones no arancelarias aplicables al comercio entre las partes.
- Establecen normas comunes para la regulación del intercambio entre los signatarios, tales como origen, salvaguardias y solución de diferencias, entre otras, que garantizan la transparencia y evitan discriminaciones.
- Algunos han adoptado la normativa de la OMC para regular otros aspectos de política comercial relacionados con el comercio recíproco entre las partes.
- La mayoría contiene normas sobre promoción y protección de inversiones, integración física, cooperación energética, transporte y comunicaciones, propiedad intelectual, turismo y otros.

En la visión de la ALADI, se constata el enorme dinamismo que vienen tomando los esquemas dirigidos al objetivo de crear espacios económicos ampliados, y se considera que los procesos sub-regionales que se han venido consolidando, como el Grupo Andino, o evolucionando, como el Mercosur, se están desarrollando dentro del marco jurídico de la institución.

Los nuevos acuerdos que se están negociando con terceros países, se ven de manera positiva, como acuerdos dirigidos a la liberalización del comercio en el continente, al estar respaldados por la progresiva coincidencia de las políticas económicas de los países de la región y en la búsqueda de una mayor participación de estos países en la economía mundial.

2.2 Uniones Aduaneras.

Actualmente hay cuatro uniones aduaneras en el hemisferio en proceso de consolidación: la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Mercado Común del Caribe (CARICOM). Pese a los avances logrados, estas uniones son aún imperfectas debido a las excepciones que afectan los márgenes de preferencia y a la participación limitada o restringida de algunos países. No obstante, estos esquemas son los que han registrado los más altos niveles de crecimiento del comercio intrarregional y se espera que promuevan la formalización de un mercado unificado entre sus miembros durante el próximo quinquenio.

Salvo México, Chile, República Dominicana, Panamá y Cuba, todos los otros países políticamente independientes de América Latina y el Caribe forman parte de alguno de los cuatro acuerdos subregionales mencionados anteriormente.

A continuación se presenta una visión panorámica de la experiencia integracionista de tres de estas uniones aduaneras.

2.2.1 El Mercado Común Centroamericano (MCCA)

El Tratado que instaura el MCCA fue suscrito en 1960 por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. En sus inicios se contemplaba la liberalización inmediata del comercio para el 95% de todos los bienes.

Este esquema adoptó, desde un principio, una política de industrialización y desarrollo hacia adentro y, como parte de ésta, se concibieron distintos instrumentos, de los cuales el más importante fue un arancel externo común de clara orientación proteccionista, que sobrepasaba cualquiera de los cinco aranceles nacionales que reemplazó.

Durante un tiempo (1960-1977), esta política consistente en fomentar las actividades nuevas (de productos no tradicionales) mediante una alta protección arancelaria, produjo una diversificación de las economías centroamericanas acompañada de un significativo crecimiento económico. Sin embargo, al finalizar la década de los setenta, el crecimiento disminuyó notoriamente en todos estos países, debido tanto a causas internas, como el conflicto entre Honduras y El Salvador en 1969, el cual provocó la separación de Honduras del esquema; como a causas externas, tales como el alza del precio del petróleo, aumento de las tasas de interés y caída de los precios de las exportaciones tradicionales.

Durante dos décadas, los países del bloque se vieron afectados por inestabilidades políticas y económicas, que generaron de hecho, efectos negativos en el ingreso real de la región, producto de ello, el MCCA comenzó a caer a niveles de resultados muy bajos.

El comercio dentro de la sub-región se deterioró fuertemente durante la década de los ochenta, cayendo de un nivel de \$1.100 millones de dólares en 1980 a sólo \$450 millones en 1986. Recién, en 1993, se logró recuperar el nivel de comercio anterior a la crisis.

Con el objeto de enfrentar esta situación, cada país adoptó políticas comerciales al margen del esquema. En 1986, se aumentó unilateralmente el arancel aplicado a terceros países, abandonándose con ello el principio del arancel externo común acordado en los primeros años de funcionamiento del esquema.

El acuerdo fue revitalizado a comienzos de los años noventa. En 1992, Honduras se reintegra al esquema y en 1993, se suscribe el Protocolo de Guatemala, un programa orientado a la modernización del Tratado General de 1960, siendo el principal objetivo el establecimiento de una unión aduanera.

El proceso de integración económica centroamericana ha tenido una gran reactivación durante la última década. Se han puesto en marcha instrumentos jurídicos e institucionales que permiten progresar en la integración sin menoscabo de las relaciones comerciales con terceros países. Se logró la renegociación del arancel uniforme centroamericano, encontrándose vigente, actualmente, un arancel externo común con un rango entre 5% y 15%.

Aunque faltan acciones para perfeccionar la zona de libre comercio y se mantienen diferencias respecto del arancel externo, el crecimiento del comercio en el mercado ampliado ha sido notable en los años recientes. Entre 1990 y 1998, las exportaciones totales del MCCA aumentaron en un 160% (con un promedio anual de 12,7%), alcanzándose un monto de 10.573 millones de dólares para ese último año.

Las exportaciones intra bloque alcanzaron en 1998 a 2.073 millones de dólares, cifra superior en 12,1% a la registrada el año precedente. Entre 1990 y 1997 el comercio intra-subregional casi se triplicó, al pasar las exportaciones entre los países miembros de 656 millones de dólares a 1.866 millones. De este modo, la participación de las exportaciones intra-bloque creció de 16,2% en 1990 a 19,6% en 1998 sobre el total exportado.

2.2.2 Creación del Grupo Andino.

En 1969 se firma el Acuerdo de Cartagena, creándose oficialmente el Grupo Andino. Éste constituye un esquema de integración económica subregional cuyo objetivo es contribuir al desarrollo de sus miembros por medio de la expansión del comercio y la armonización de políticas. Inicialmente lo integran Bolivia, Chile, Ecuador, Colombia y Perú. En 1973 se suma Venezuela. En 1976 se retira Chile, como resultado de la incompatibilidad entre las políticas neoliberales implementadas por el gobierno militar (particularmente en el terreno de políticas arancelarias y de trato a la inversión extranjera) y las políticas implementadas por los países miembros del organismo regional.

Los países miembros del Pacto intentan rescatar lo positivo de la experiencia de la ALALC, y de corregir las deficiencias de ese marco con el propósito de establecer una unión aduanera en un plazo de diez años.

Los principales procedimientos de operación establecidos por el Grupo Andino fueron los siguientes:

- La liberalización del comercio mutuo dentro de la sub-región se planificaría cuidadosamente a nivel global;
- Se establecería gradualmente un arancel externo común (AEC) con el resto del mundo;

- Los costos y beneficios se distribuirían principalmente mediante la ejecución de programas de inversión regional;
- Se desplegarían esfuerzos por armonizar las políticas económicas internas, y se comenzaría con el tratamiento de la inversión extranjera; y
- Se concedería tratamiento especial a los dos países menos desarrollados de la zona: Bolivia y Ecuador, a los que se permitiría poner en vigor los acuerdos a un ritmo más lento.

El Grupo esperaba que esos cinco procedimientos condujeran a la solución de los graves problemas cuya presencia se acusaba en la ALALC. Además, las perspectivas del Grupo Andino eran más prometedoras, ya que sus miembros tenían menos diferencias estructurales y menos conflictos de interés. Por otra parte, las fricciones se reducirían al mínimo, dado que se sostendrían negociaciones automáticas y más globales, en lugar de las negociaciones producto por producto de la ALALC.

A lo largo de casi tres décadas, el proceso de integración andino atravesó por distintas etapas. De una concepción básicamente cerrada de integración hacia adentro, acorde con el modelo de sustitución de importaciones, se reorientó hacia un esquema de regionalismo abierto.

Luego de una fase de regresión (1979-1987) y otra de estancamiento (1987-1989), a finales de 1989 el proceso andino de integración inició una fase de progreso, gracias a la rápida convergencia de las estrategias de desarrollo y de las políticas económicas de los países del grupo. Con el tiempo, las diferencias en los ritmos en que los gobiernos las aplicaron generaron desacuerdos. Como resultado, el proceso comenzó a perder velocidad en 1992.

Esta desaceleración del proceso andino se debió, básicamente, a los persistentes desacuerdos entre los gobiernos respecto del ritmo y la profundidad de la aplicación de la nueva estrategia de desarrollo económico y de los resultados que estaban

obteniendo. Desde agosto de 1992 hasta enero de 1996, Perú se convirtió en observador de los más importantes aspectos del proceso andino: la zona andina de libre comercio, el arancel externo común, la armonización de políticas y las negociaciones comerciales con terceros países.

La razón aparente del retiro temporal y parcial de Perú fue el creciente déficit comercial andino ocasionado por las distorsiones en la competencia; otras causas fueron la sobrevaluación de la moneda nacional y la inestabilidad económica por las altas tasas de inflación, de interés e impositivas. De 1988 a 1992, Perú tuvo la tasa más baja de crecimiento y la más alta inflación de toda la subregión; su moneda era la más sobrevaluada con respecto al dólar y también con respecto a las monedas andinas. El resultado fue que el déficit comercial con los otros países andinos pasara de 114 millones de dólares en 1988 a 298 millones en 1992, 230 millones en 1993 y 295 millones de dólares en 1994.

Actualmente, Perú se está incorporando en forma gradual a la Zona de Libre Comercio y se ha establecido para éste un cronograma especial de desgravación arancelaria que culminará el año 2005.

En resumen, durante la fase de progreso del Grupo Andino (progreso: 1989-1992 y progreso lento: 1992-1996), todos los gobiernos apoyaron sus tres principios: supremacía del mercado, industrialización por medio de las exportaciones y captación de capital extranjero. La excepción fue Venezuela, que no apoyó el primer principio durante los años de progreso lento.

En los últimos tres años, el proceso de integración andino ha tomado nuevos bríos. Se han introducido reformas en el Acuerdo de Cartagena, tanto de carácter institucional como programático. Estas reformas institucionales le dieron al proceso una dirección política, creándose con ello la Comunidad Andina en agosto de 1997. Las reformas programáticas ampliaron el campo de la integración más allá de lo

puramente comercial y económico.

Actualmente, la Comunidad Andina agrupa a cinco países con una población superior a los 105 millones de habitantes, una superficie de 4,7 millones de kilómetros cuadrados y un Producto Bruto Interno del orden de los 285 mil millones de dólares.

2.2.3 Conformación del Mercosur.

El tratado que instaura el Mercado Común del Sur fue firmado en Asunción el 26 de marzo de 1991 y lo integran Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Este tratado entró en vigencia el 29 de noviembre del mismo año, implicando la creación de una zona de libre comercio, tendiente a la eliminación de las barreras al comercio mediante una disminución progresiva de los aranceles al interior del bloque (desgravación intra Mercosur). No obstante, los Estados Partes del Mercosur acordaron un Régimen de Adecuación, por el cual algunos productos en el comercio entre los cuatro países continuarían pagando aranceles por un tiempo.

En enero de 1995, se determinó el establecimiento de una política comercial común de los países miembros respecto a terceros países (plasmándose el arancel externo común, AEC), adquiriendo el bloque las características de una unión aduanera. Esta figura no está, en la actualidad, plenamente vigente, ya que existen las listas de excepciones al arancel externo común para un grupo de productos específicos.

El sistema de Régimen de Adecuación y el de las Listas de Excepciones irán reduciéndose en forma automática y lineal. De acuerdo a lo negociado por los países miembros del Mercosur, la Unión Aduanera tendrá plena vigencia el 1º de enero del año 2006.

El término del proceso integracionista del Mercosur concluye, en un plazo no determinado, con la libre movilidad de los factores productivos, transformándose de este modo en un mercado común.

El establecimiento de este tratado se logrará mediante la aplicación de ciertos compromisos principales, algunos ya aplicados y otros aplicables a mediano y largo plazo. Los compromisos son los siguientes:

- La libre circulación de los bienes, servicios y factores productivos;
- El establecimiento de un arancel externo común (AEC);
- La adopción de una política comercial común frente terceros países o agrupaciones de países y la coordinación de posiciones en foros económicos y comerciales, regionales e internacionales.
- La coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia y el mejor aprovechamiento de los factores productivos: comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria, aduanera, transportes, comunicaciones y otros.
- Armonización de legislaciones en las áreas que son pertinentes para fortalecer el proceso de integración.

En cuanto a la política de relacionamiento externo, el Mercosur estableció para el comercio con terceros países un AEC con 11 tramos tarifarios que fluctúan entre 0 y 20%, representando, en promedio, una tarifa de aproximadamente 14%. Las excepciones al AEC, temporales, comunes (bienes de capital, telecomunicaciones e informática) y por país, permiten que cada socio aplique temporalmente su arancel nacional a las importaciones desde terceros países.

A fin de definir la coordinación de políticas macroeconómicas y la armonización de legislaciones, se han constituido once sub-grupos de trabajo orientados a homogenizar las políticas fiscal, monetaria, industrial, tecnológica, agrícola y energética; coordinar las

políticas macroeconómicas; abordar el tratamiento de normas técnicas; los asuntos laborales, comerciales y aduaneros, y el transporte terrestre y marítimo.

Las tareas asignadas a los sub-grupos de trabajo han permitido a Mercosur avanzar en la definición de una serie de aspectos normativos que perfeccionan un mercado común y afectan diversos aspectos de su organización económica. Entre éstos figuran: regulaciones bancarias, prácticas de supervisión y requerimientos de capitalización de instituciones financieras, un protocolo para la promoción y protección recíproca de inversiones, acuerdos específicos para la estandarización de normas técnicas, aspectos sanitarios y fitosanitarios, asuntos aduaneros, defensa ante prácticas desleales de comercio, normalización de pesos y medidas de vehículos de transporte, normas sobre zonas francas y áreas aduaneras especiales y reglamentos de defensa de la competencia y del consumidor.

Importancia y alcance económico del Mercosur.

El Mercosur es el bloque comercial más importante de América Latina, integra a más de 200 millones de personas, equivalente al 44% de la población de la región, con un nivel de exportaciones superior a los ochenta mil millones de dólares, equivalente a un tercio del comercio exterior de la región y un poder de compra (importaciones) del orden de los 108.000 millones de dólares anuales. Asimismo, el bloque representa casi la mitad del producto bruto regional con un PIB superior al billón de dólares anual.

De esta forma, el Mercosur se convierte en el cuarto bloque económico mundial, después del Nafta, la Unión Europea y Japón. Allí se encuentran localizadas el 76% de las 50 empresas más importantes de América Latina y se concentra el 40% de las inversiones extranjeras directas.

En cuanto a su avanzada en la integración, como se mencionó anteriormente, los pasos a seguir por el Mercosur consisten en la creación del mercado común, que exige

la coordinación de políticas macroeconómicas, principalmente en materia de crédito, monetaria, de administración de reservas internacionales, de negociación con la comunidad financiera y el establecimiento de marcos reguladores de las finanzas, los sectores productivos y de equilibrio de los desarrollos regionales.

Junto a lo anterior, está la voluntad de carácter largoplacista de la creación de la zona sudamericana de libre comercio, a través de negociaciones bilaterales con otros países de la región, la que, en cierta medida, se está iniciando con el acuerdo suscrito con Chile y Bolivia.

La agenda del Mercosur sugiere pensar en dos perspectivas. En primer lugar, el intento de integración latinoamericana que busca consolidarse en una Unión Aduanera y su paso a un Mercado Común y, en segundo lugar, que el juego de intereses de los países miembros continúa dominando en términos de hegemonía regional. De esta forma, la ampliación del Mercosur facilitaría las negociaciones hemisféricas para conformar un Área de Libre Comercio de las Américas.

Según declaraciones del SELA, el mercado que constituye el Mercosur, ampliado con Chile y Bolivia -y con los restantes socios de la Comunidad Andina- junto con la extensión de los vínculos con los países centroamericanos y Cuba permitirán no sólo fortalecer la capacidad de negociación en el Alca, sino que además cristalizar la idea de una macroestructura de integración comercial y económica de las Américas.

2.3 Acuerdos de Libre Comercio de Primera Generación.

Los acuerdos de libre comercio denominados de "primera generación", se caracterizan por su naturaleza esencialmente comercial, al promover la desgravación plena con mecanismos sencillos y transparentes, aunque con un moderado grado de diferenciación selectiva en términos de ritmos y modalidades de liberalización entre grupos de bienes.

Bajo esta modalidad, se pueden clasificar los acuerdos bilaterales de libre comercio pactadas por Chile con los siguientes países: México (1992), Colombia (1994), Venezuela (1993), Bolivia (1993) y Ecuador (1995). También se ha suscrito un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR (1996), y se acaba de suscribir otro similar con los miembros del MCCA (octubre de 1999). En el plano inter-regional, Chile negocia un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea (UE).

México ha suscrito acuerdos bilaterales de libre comercio con los siguientes países: Chile (1992), Nicaragua (1998), y está negociando acuerdos con Belice, Ecuador, Perú, y Panamá. Actualmente, negocia conjuntamente la suscripción de otro acuerdo de libre comercio con El Salvador, Guatemala y Honduras. Por último, al igual que Chile, está iniciando las negociaciones para suscribir un acuerdo de libre comercio con la UE.

La República Dominicana se encuentra negociando acuerdos de libre comercio con el CARICOM y el MCCA. En tanto, Panamá negocia un acuerdo de libre comercio con México, intenta negociar otro con la Comunidad Andina y asiste como observador a las reuniones del MCCA.

A nivel de los bloques subregionales, el MERCOSUR negocia acuerdos de libre comercio con los miembros de la Comunidad Andina, y la Comunidad del Caribe lo hace con el MCCA. Por último, MERCOSUR negocia como bloque, un acuerdo de

libre comercio con la Unión Europea y se prepara para negociar de manera conjunta su incorporación al ALCA.

2.4 Acuerdos de Libre Comercio de Nueva Generación.

Este tipo de acuerdos abarca un ámbito más amplio que el del comercio de bienes, extendiéndose a temas como servicios, inversiones, propiedad intelectual y comprás estatales. Contienen disposiciones más complejas y elaboradas de regulación de la competencia, y una mayor selectividad en el proceso de ampliación del mercado.

Se incluirían en esta categoría el acuerdo suscrito entre México, Colombia y Venezuela denominado como Grupo de los Tres; el acuerdo suscrito entre México y Costa Rica, y el acuerdo entre México y Bolivia.

En esta misma categoría, se encuentra el Tratado de Libre Comercio firmado entre Chile y Canadá en 1997 y el Tratado de Libre Comercio firmado entre Chile y México en agosto de 1999, que reemplaza y profundiza el acuerdo firmado por ambos países en 1992.

Si se considera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), los acuerdos de nueva generación han abarcado cerca de un 86% del comercio intra-hemisférico en 1994, y se espera que en el año 2004 logren la eliminación total de aranceles al comercio entre los participantes para el 95% de las partidas arancelarias.

2.5 Tendencias de la Integración Latinoamericana.

En el pasado latinoamericano se registran demasiados testimonios sobre el carácter frustrante y obstaculizador que han tenido, para los proyectos de integración, las divergencias en materia de políticas macroeconómicas y las recurrentes contradicciones entre las políticas comerciales aplicadas y los compromisos integracionistas adquiridos.

El incumplimiento corriente, y en períodos críticos, creciente, de los compromisos contraídos en los procesos de integración producto de discrepancias y heterogeneidades ha generado, por una parte, la existencia, de una brecha considerable entre las declaraciones políticas efectuadas por los gobiernos latinoamericanos en sus diferentes niveles y las acciones de instrumentación y ejecución de los compromisos contraídos; y, por otra parte, la necesidad de superar esos incumplimientos, previo conocimiento de las razones que los engendran.

Es evidente que la integración latinoamericana está transitando por una nueva etapa de dinamismo que contrasta con épocas anteriores, la cual se manifiesta en el creciente intercambio comercial recíproco, en el crecimiento de las inversiones intrarregionales y en una mayor participación de los empresarios y otros sectores sociales.

En la práctica, las reformas, tanto políticas como económicas, junto con la proliferación de acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales, han logrado que el comercio intrarregional latinoamericano se haya incrementado significativamente a partir de los noventa.

Evaluaciones sobre las cifras de comercio realizadas por la Secretaría General de la ALADI, indican que el comercio intrarregional creció en forma sostenida durante el período 1990-1997 a una tasa media anual superior al 23%. Sin embargo, en 1998

se produjo una disminución de un 5% en el comercio intrarregional, a la par de la caída generalizada del comercio global en casi todos los países de la región, consecuencia de la crisis económica que comenzó a impactar a la región hacia fines de 1997.

Se debe, no obstante, destacar que en 1998 las exportaciones intra ALADI representaron un porcentaje muy similar en el total de exportaciones de la región respecto a 1997, alcanzando un 17,1% y 17,7% respectivamente (ver cuadro N°1). Estas cifras se deben contrastar con el 8,4% que alcanzaba el comercio intrarregional en 1985. Por otra parte, se debe considerar que el valor de los productos exportados por la región ha crecido a ritmos menores que el promedio mundial y muy influenciados por los efectos de variaciones en los precios de las materias primas y de los bienes industriales homogéneos (commodities).

Cuadro N°1
Exportaciones Intra-Aladi
(en millones de dólares FOB y porcentajes)

PAIS	1997			1998			VARIACIÓN 1998/1997		
	Aladi	Resto del Mundo	Comercio Global	Aladi	Resto del Mundo	Comercio Global	Aladi	Resto del Mundo	Comercio Global
Argentina	12.957	13.307	26.264	12.622	13.234	25.856	-2.6	-0.5	-1.6
Bolivia	546	726	1.272	400	695	1.095	-26.7	-4.3	-13.9
Brasil	13.596	39.390	52.986	13.324	37.796	51.120	-2.0	-4.0	-3.5
Chile	3.361	13.317	16.678	3.378	11.464	14.842	0.5	-13.9	-11.0
Colombia	2.659	8.890	11.549	2.621	8.200	10.821	-1.4	-7.8	-6.3
Ecuador	1.029	4.235	5.264	866	3.275	4.141	-15.8	-22.7	-21.3
México	4.362	105.695	110.057	2.993	114.497	117.490	-31.4	8.3	6.8
Paraguay	646	495	1.141	793	277	1.070	22.8	-44.0	-6.2
Perú	1.073	5.686	6.759	958	4.682	5.640	-10.7	-17.7	-16.6
Uruguay	1.516	1.210	2.726	1.725	1.044	2.769	13.8	-13.7	1.6
Venezuela	3.767	18.963	22.730	3.327	13.479	16.806	-11.7	-28.9	-26.1
TOTAL	45.512	211.914	257.426	43.007	208.643	251.650	-5.5	-1.5	-2.2

Fuente: División de Estadísticas de la Secretaría General de la ALADI.

Los compromisos integradores y el rápido crecimiento del comercio intrarregional se han convertido en una valiosa herramienta para propiciar una mayor competitividad de las empresas, estimular las políticas de apertura y desregulación, y diversificar los riesgos en una economía internacional más abierta y globalizada.

La creación de espacios de integración regional es un proceso compatible con la globalización de los procesos económicos y la búsqueda de una mejor inserción internacional. El dinámico e intenso proceso de integración regional entre los países de América Latina, se ha dado en este contexto de creciente globalización de la economía internacional y de intensas negociaciones comerciales multilaterales. Es justamente este contexto, el que le ha dado un nuevo impulso a los esquemas de integración subregionales y bilaterales. Esto se desprende por la gran cantidad de acuerdos dentro de la región que se han firmado sólo en la última década.

Las tendencias globales imponen a la integración hacer extensiva su agenda a nuevos temas que cubran la amplia gama de las relaciones económicas internacionales de los países. De ahí, que las nuevas tendencias de los procesos integracionistas presenten en sus lineamientos principales, las siguientes características:

- Cobertura amplia o total de desgravación del universo arancelario, en contraste con las negociaciones producto por producto. A este respecto se establecen metas más ambiciosas que las áreas de preferencias, al contemplarse la creación o consolidación gradual de zonas de libre comercio, uniones aduaneras y la eventual conformación de mercados comunes.
- Establecimiento de un cronograma para la liberalización de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, incluyendo metas específicas para su eliminación, reducción o armonización. Igualmente, eliminación progresiva y calendarizada de listas de excepciones vigentes al inicio de los procesos de desgravación.

- Armonización de reglas de política comercial tales como cláusulas de salvaguardia, normas de origen, prácticas sobre subsidios, regímenes contra el comercio desleal y normas técnicas.
- Diversificación creciente de las materias objeto de negociación, al incursionarse en áreas que trascienden el comercio de bienes, tales como servicios, inversiones, propiedad intelectual, movimientos de personas, compras gubernamentales y medio ambiente. Así mismo, pautas para la eventual libre circulación de factores (capitales, tecnología y mano de obra) en los mercados ampliados.
- Reglamentación especial de la apertura recíproca y de los suministros en ciertos sectores considerados estratégicos o sensibles, tales como el agropecuario, el automotriz y el energético.
- Reconocimiento de asimetrías estructurales entre los países de la región.
- Arreglos institucionales flexibles y no permanentes en los esquemas de integración que contrastan con los organismos tradicionales; mecanismos flexibles y concertados de solución de controversias y acciones que permiten la vinculación de actores no gubernamentales a los procesos negociadores.
- Posibilidades de recibir nuevos miembros y de negociar y articularse con otros esquemas de integración regionales y extrarregionales.

Los esquemas de integración subregionales y los acuerdos pluri y bilaterales han podido registrar importantes avances cualitativos y cuantitativos en estas materias, que se reflejan en flujos crecientes de bienes, servicios e inversiones. El desafío pendiente de la región es propiciar la convergencia entre los distintos esquemas de integración, tarea que estimularía la actual evolución de los países de la región hacia economías más abiertas al comercio internacional, en búsqueda de estabilidad macroeconómica y competitividad de sus estructuras productivas; potenciando, al mismo tiempo, el poder de negociación de la región en un mundo crecientemente interdependiente.

A raíz del dinamismo de los esquemas de integración, se han iniciado esfuerzos dirigidos a fortalecer la dimensión regional del proceso, emprendiendo acciones que impulsan una gradual y progresiva articulación entre los distintos esquemas y acuerdos de integración, con miras a establecer un área de libre comercio hemisférica.

Con este objeto, 34 países participantes de la Cumbre de las Américas⁶, reconociendo la importancia de los acuerdos comerciales subregionales existentes y la necesidad de ampliar y profundizar la integración económica hemisférica sobre la base de la convergencia de dichos acuerdos, resolvieron iniciar la construcción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El desafío es ambicioso, en tanto persigue que el esquema integracionista no sea simplemente un desarme arancelario o un fin en sí mismo, sino un instrumento para lograr en los países de la región, la transformación o readaptación de su aparato productivo. Para ello, el esquema deberá considerar, entre otros áreas: la protección y promoción de las inversiones, el comercio de servicios, normas de competencia y regulación de mercados, propiedad intelectual y solución de controversias.

Con el objeto de definir qué áreas abarcaría este nuevo esquema, se fijó un período de rondas de negociaciones que se inició en abril de 1998, con la Cumbre de Santiago de Chile y se espera sean concluidas en el año 2005. A partir de esa fecha, se iniciará un calendario de desgravaciones que, probablemente, tarde 10 o 15 años en efectivizar la plena vigencia del Acuerdo.

El ALCA se caracteriza por la cantidad sin precedentes de países que negocian; por la diversidad de sus tamaños y niveles de desarrollo; porque la mayoría de los países que negocian ya son miembros de un acuerdo subregional de integración; y,

⁶ Celebrada en diciembre de 1994 en Miami, Estados Unidos.

sobre todo, por su carácter vertical al incluir a dos países desarrollados (Canadá y Estados Unidos) que deberán concluir un acuerdo simétrico y recíproco con las otras 32 naciones americanas.

Se debe destacar que los principales criterios que rigen el establecimiento del ALCA son los siguientes:

- la convergencia de los esquemas regionales existentes. El ALCA estará basado en los acuerdos subregionales y bilaterales existentes, cuyas disciplinas deberán mejorarse y compatibilizarse para ampliar y profundizar la integración del hemisferio. A este respecto, debe buscarse una congruencia de la apertura de mercados y de las reglas de política comercial con las disposiciones de la OMC, de manera tal que haya transparencia normativa y no se levanten barreras a otras naciones; y
- los compromisos diferenciados según el grado de preparación de los países. Las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y en el tamaño de las economías deben tomarse en cuenta en el cumplimiento de los compromisos recíprocos, con el fin de facilitar la integración de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo.

Actualmente, el ALCA consta de 9 grupos de negociación: acceso a mercado; agricultura; propiedad intelectual; política de competencia; inversiones; servicios; solución de controversias; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; y compras del sector público. Se crearon, además, el Grupo Consultivo sobre Pequeñas Economías, el Comité sobre Comercio Electrónico y el Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil.

Es innegable que la convergencia tenderá a fortalecer la capacidad de interlocución de América Latina y el Caribe frente a otras agrupaciones de países, cuestión de suma importancia, ya que es indispensable hacer frente a los efectos

discriminatorios y de mayor poder de negociación resultantes de otros bloques preferenciales de proyecciones continentales. Además, ante las prácticas proteccionistas más sofisticadas y difíciles de contrarrestar que han adoptado los países industrializados, la integración de grupos cada vez más representativos de países adquiere sentido como mecanismo comercial compensatorio y de vocería conjunta en áreas sensibles del intercambio.

En todo caso, se debe considerar que esta apuesta hemisférica de integración, implicará que todos los acuerdos de libre comercio, suscritos o por firmarse, entre países o bloques de países en América Latina y el Caribe caducarán y quedarán incorporados al ALCA a partir del año 2005, si se cumplen los plazos previstos para la suscripción de dicho acuerdo. Los únicos acuerdos que sobrevivirán a partir de esa fecha serán los subregionales (MERCOSUR, Comunidad Andina, MCCA, y CARICOM), que han alcanzado (o se proponen hacerlo) las fases de unión aduanera y persiguen como objetivo superior la constitución de un mercado común.

Sin embargo, estos acuerdos subregionales que constituyen uniones aduaneras tienen posiciones e intereses bastante diferentes en las negociaciones del ALCA. Así, por ejemplo, la Comunidad del Caribe y el MCCA (al igual que otros países no miembros, como República Dominicana) aprovechan su cercanía geográfica y sus costos salariales y ambientales relativamente más bajos, para producir bienes y servicios (incluido el turismo) destinados a abastecer el mercado de los Estados Unidos.

Por otra parte, los países latinoamericanos y del Caribe que han optado por la apertura unilateral y bilateral (México, Chile, República Dominicana, Panamá), y que, por tanto, carecen de una membrecía plena en alguno de los cuatro tratados subregionales de integración profunda, parecen haber apostado a la integración hemisférica como el objetivo primordial.

En el plano económico, el ALCA no debería traducirse únicamente en una expansión del volumen de exportaciones tradicionales, cuyos términos de intercambio no contribuyen a mejorar la capacidad de importación de la región, sino en permitir incursionar en corrientes más dinámicas del comercio de manufacturas con alta generación de valor agregado y demanda por empleos calificados. Esta posibilidad podría favorecerse teniendo en cuenta la existencia de un componente creciente de productos manufacturados (cerca del 40%) en las exportaciones latinoamericanas dirigidas a Estados Unidos, en contraste con las dirigidas a Japón y la Unión Europea, altamente concentradas en materias primas.

Estados Unidos constituye un socio comercial de gran importancia para la mayoría de los países de la región, principalmente para México, los países de la Comunidad Andina y Centroamérica. Para los Estados Unidos son significativos los flujos de comercio con Canadá y México. El comercio con el resto de la región es menos importante, aunque viene creciendo a tasas superiores en comparación con el resto del mundo. El intercambio con América Latina y el Caribe excedió los US\$ 200 mil millones en 1995, superior en un 72% al de 1990; a su vez, las exportaciones de los Estados Unidos a la región duplicaron las destinadas a cualquier otra región del mundo.

Sin embargo, así como los procesos de convergencia de los acuerdos y esquemas de integración regional y la conformación del ALCA presentan similitudes y coincidencias evidentes, existen, también, diferencias importantes que se traducen en obstáculos en el camino de la compatibilidad entre ambos procesos.

En Estados Unidos, por ejemplo, el contexto político interno sigue siendo un factor discriminante en la evolución del proceso. Las presiones de los grupos proteccionistas privados y de las organizaciones sindicales, el pesimismo del Congreso norteamericano sobre el acceso de otros países al Nafta y la percepción sobre la incapacidad de este Tratado de generar empleos en Estados Unidos, son

elementos que podrían restringir la capacidad del Poder Ejecutivo norteamericano de asumir nuevos compromisos en materia de integración económica.

En lo que respecta a los obstáculos de carácter económico para la formación del ALCA, podrían considerarse, entre otros, los avances dispares en la estabilización macroeconómica de los países de la región, el impacto de la liberalización del comercio en la actividad productiva y el sector externo, y el tratamiento de las diferencias de desarrollo de los países en el área de libre comercio.

Por último, en cuanto a las coincidencias más importantes, son las que se refieren a los objetivos de liberalización comercial, compartidos tanto en todos los esquemas y acuerdos intrarregionales como en el ALCA, y en el apego a principios y normas del sistema de comercio multilateral. Asimismo, los programas de liberalización comercial pactados o en vías de negociación entre países de América Latina y el Caribe tienen como meta liberar los intercambios entre el año 2005 y 2010; por su parte, las negociaciones para el ALCA deben concluir en el 2005.

III. LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA CHILENA.

3.1 Antecedentes Generales sobre la Apertura Comercial Chilena.

Después de aplicar por mucho tiempo un modelo de sustitución de importaciones que incentivaba la producción industrial a través de altos niveles de protección, Chile implementó a mediados de la década de los setenta un modelo de corte neoliberal centrado en la apertura e internacionalización de la economía, incentivando las exportaciones como estrategia para lograr el crecimiento económico.

En los últimos 25 años, el proceso de la apertura comercial chilena distingue tres etapas. La primera, durante la cual se llevó a cabo una drástica reforma en materia de política comercial, comienza a partir de 1974 y termina con el complejo panorama económico de 1981. En este período, se desarrolló un proceso de total liberalización de los mercados internos y una fuerte apertura de la economía hacia el exterior. Tal apertura se basó en una estrategia de inserción unilateral a la economía mundial, donde se aplicaron un conjunto de reformas orientadas a establecer un régimen de comercio exterior neutral. Esta estrategia significó, en la práctica, que al privilegiarse el fomento de las exportaciones se descuidó abiertamente el desarrollo de otras áreas de la vida productiva del país, debiéndose asumir un elevado costo social con elevados índices de desempleo y caídas en la producción.

La forma indiscriminada en que se procedió a abatir las barreras arancelarias y no arancelarias y la adopción posterior de una política que generó un fuerte atraso cambiario llevó -en condiciones de acelerado endeudamiento externo- a una expansión de las importaciones incompatible con los progresos realizados en el campo de las exportaciones. Esto se expresó en la acumulación de un déficit comercial superior a los US\$ 2.000 millones en 1981, cifra correspondiente a más del 50% del valor total de las exportaciones durante ese año.

La segunda etapa, que va desde 1982 a 1989, se inicia con una fuerte recesión económica, a partir de la cual se desarrolla una política de mayor pragmatismo y se corrigen los errores más gruesos de política de los años anteriores. En esta etapa, se mantiene la estrategia de apertura comercial unilateral, pero aplicada en forma más moderada. . Ante la necesidad de revertir las consecuencias sufridas en la etapa anterior, se elevan los aranceles generales en forma progresiva desde marzo de 1983 hasta septiembre de 1984. El nuevo esquema permite una mayor expansión de los sectores exportadores, especialmente aquellos asociados a la dotación de recursos naturales.

En la tercera etapa, que comienza en 1990 con la aplicación de un modelo de economía social de mercado y la llegada de la democracia al país, se profundiza la apertura unilateral a la economía mundial y se complementa con la implementación de la apertura negociada a nivel bilateral y multilateral con el objeto de lograr una inserción más estable y competitiva en los mercados externos. Esto significa en la práctica, que se ha optado por desarrollar una estrategia económica basada en la participación activa en los mercados mundiales sin proteger de forma especial a sectores determinados o dedicados sólo a la producción para consumo interno.

Esta estrategia responde básicamente a dos factores. Uno vinculado con los cambios en el escenario mundial. Es evidente que la formación de bloques comerciales representa una amenaza para un país no miembro, debido a que el otorgamiento de tratamiento arancelario preferencial a potenciales competidores en los mercados de destino de sus exportaciones- puede perjudicar su posición competitiva. El otro factor está relacionado con la necesidad de ir más allá de la simple exportación de recursos naturales, entrando en una segunda etapa de exportación con mayor valor agregado. Esto porque la expansión de las exportaciones brinda la base para el crecimiento económico y la diversificación de éstas asegura la estabilidad del proceso.

3.2 Estrategia Comercial y Desarrollo Exportador.

La internacionalización de las economías y la ampliación de los espacios económicos plantean interrogantes sobre las definiciones tradicionales en materia de inserción económica internacional. Chile depende crecientemente, de la liberalización de los mercados externos para la colocación de sus productos y la generación de inversiones que contribuyan a apoyar su proceso de desarrollo.

Una estrategia para las relaciones económicas internacionales debe tener como objetivo general, el de contribuir a un desarrollo económico estable, dinámico, equitativo y sostenible; y, como objetivo específico, asegurar relaciones económicas internacionales activas, diversificadas y equilibradas.

En este sentido, como ya se señaló, la estrategia de inserción económica internacional que ha adoptado Chile desde 1990, en el contexto del denominado "regionalismo abierto" consagra tres grandes instrumentos o vías complementarias dirigidas a profundizar y mejorar la inserción del país en la economía mundial. La apertura unilateral, que viene aplicándose desde hace dos décadas; las negociaciones comerciales multilaterales, en las que Chile tiene activa participación; y la apertura negociada, a nivel bilateral y regional, que se utiliza, en forma intensa y creciente, desde inicios de los noventa.

En el plano unilateral, en 1991, el país aplicó la primera reducción unilateral del arancel aduanero de la década, al rebajar el nivel de 15%, que estaba en aplicación desde 1988, a un 11%. Posteriormente, en 1998, se acordó reducir el arancel, a partir del 1º de enero de 1999 a un 10%, continuando su disminución de a un punto porcentual hasta llegar a un 6% el año 2003.

Sin embargo, el nivel de beneficios de la integración unilateral sin reciprocidad tiende a agotarse en el tiempo, ya que por definición este camino no tiene el efecto de abrir otros mercados o de consolidar la presencia de los productos chilenos en ellos.

En el plano multilateral, es evidente el interés de Chile no sólo en participar sino en perseguir el fortalecimiento de los organismos multilaterales, esta vía es la máxima aspiración para un país pequeño y en desarrollo, ya que permite avanzar en la apertura del comercio, ordenar las disciplinas comerciales que lo rigen y resolver las controversias que puedan surgir en los intercambios. Sin embargo, este camino resulta complejo, lento y menos profundo que lo que es posible avanzar por la vía de los acuerdos internacionales bilaterales.

Chile participó activamente en la última ronda de negociaciones del GATT, la Ronda Uruguay, la cual demoró ocho años en su realización, luego de cuatro años de preparación. Sus resultados representan un avance significativo en la liberalización del comercio mundial. Sin embargo, los beneficios que Chile puede obtener, importantes como son, no responden plenamente a las expectativas iniciales. Al igual que la apertura unilateral, la negociación multilateral encuentra límites muy claros. No se ha logrado obtener la reducción de aranceles en varios sectores sensibles –como el agrícola y textil- ni se ha podido eliminar el problema del escalonamiento arancelario que afecta a los productos chilenos de mayor valor agregado.

Además, se debe considerar que el impulso hacia la globalización global se está viendo frenado por resistencias proteccionistas por parte de los países desarrollados frente a la penetración de sus mercados y por la falta de voluntad política para una nueva ronda de negociaciones a nivel multilateral.

De ahí, que la estrategia de internacionalización de la economía, que ha aplicado el país en la última década, otorgue mayor relevancia a los acuerdos bilaterales como instrumento de la política comercial. La reducción de los márgenes de maniobra de la

vía unilateral y las limitaciones que presenta para un país pequeño y en desarrollo incidir en el contexto multilateral han justificado el énfasis desplegado en el accionar bilateral.

La inserción concertada abre importantes oportunidades para el desarrollo del país y, en particular, para la expansión y diversificación de las exportaciones, oportunidades que, en general, no se presentan por la sola aplicación de la apertura unilateral ni, tampoco, por la vía multilateral.

Por la vía bilateral se logran importantes posibilidades que aseguran estabilidad a las corrientes de intercambio, puesto que, mediante los respectivos acuerdos, es posible pactar no sólo los aranceles y restricciones no arancelarias sino, además, las disciplinas comerciales que regulan las condiciones de competencia bajo las cuales se desarrollarán los intercambios, tales como: origen, trato nacional y tributos internos, gravámenes o incentivos a las exportaciones, medidas anti-dumping y derechos compensatorios, salvaguardias, normas técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias. Es evidente que, cuando se avanza a un esquema con estas normas, cambia la naturaleza del acuerdo y de las relaciones entre los países pues se alcanza un muy elevado nivel de compromisos recíprocos.

La ineludible realidad de un número cada vez mayor de acuerdos comerciales a nivel mundial, enfrenta a Chile a la disyuntiva de ser parte de esta tendencia para mantener o asegurar nuevos accesos a sus mercados de interés, o tomar una actitud pasiva, en la cual parte de sus mercados sean absorbidos por desviación de importaciones desde países que han otorgado ventajas negociadas.

El comercio exterior de Chile altamente diversificado por región de origen y destino indica que la mejor estrategia es negociar acuerdos de libre comercio con los principales países con los cuales se mantiene corrientes significativas de comercio, tanto en términos de cantidad, como en el grado de valor agregado que tienen los

productos exportados. Con ello, además, se reduciría al mínimo el principal inconveniente de los acuerdos bilaterales de libre comercio, que es la desviación de comercio.

3.2.1 Enfoque de Regionalismo Abierto.

Chile persigue un modelo de regionalismo abierto como principio básico de su estrategia de negociaciones económicas internacionales. A este objeto, se plantea que los acuerdos suscritos no deben limitar ni en términos jurídicos ni económicos la capacidad del país para ampliar su política comercial con todas aquellas regiones que convengan a sus intereses nacionales. De la misma forma que su orientación debe ser consistente con su política macroeconómica.

Este enfoque, en la práctica, ha significado privilegiar el fortalecimiento de los lazos económicos y políticos de Chile con los países de la región latinoamericana, buscando al mismo tiempo establecer en forma amplia acuerdos comerciales con sus principales socios comerciales en el mundo. Estos acuerdos que pueden tener un carácter bilateral, o de asociación con un conjunto de países que forman un bloque comercial, persiguen, como principio, no ser excluyentes, lo cual significa que el país no deberá perder grados de libertad en su capacidad de negociación con otros socios comerciales pertenecientes a otras regiones del mundo, ni deberá perder su autonomía en sus decisiones de política macroeconómica.

La importancia que para Chile han adquirido los acuerdos de libre comercio con países de América Latina obedece tanto a las nuevas particularidades que ha adoptado la región en los últimos años, como a preocupaciones internas vinculadas a la propia estrategia de desarrollo nacional.

La adopción de políticas comerciales coincidentes en los países de la Aladi han

ayudado a ampliar y profundizar las relaciones subregionales, plurilaterales y entre pares de países. En los años noventa, junto a la expansión de los flujos económicos intrarregionales se observan acelerados procesos de negociación que se han expresado en la suscripción de acuerdos de integración de "nueva generación".

El surgimiento del Mercosur, del Grupo de los Tres y la revitalización del Grupo Andino son la expresión de la nueva dinámica que adquiere la integración regional. Estos esquemas se proponen establecer zonas de libre comercio e incluso uniones aduaneras en plazos relativamente cortos. Paralelamente, las negociaciones económicas bilaterales de libre comercio, orientadas a profundizar las aperturas de mercado, también han tenido una gran importancia y, en éstas, Chile ha desempeñado un rol destacado.

En este contexto regional, los Gobiernos de la Concertación han privilegiado las negociaciones bilaterales de libre comercio, desechando, por el momento, la posibilidad de incorporarse a esquemas de integración subregionales como el Mercosur o el Grupo Andino⁷. El argumento técnico de mayor solidez que sostiene el país es la particularidad de su estructura arancelaria (arancel bajo y parejo), lo que dificulta negociar una eventual incorporación a acuerdos que proyectan establecer uniones aduaneras, con arancel externo común del 20% o 30% y con cuatro o más tramos.

Un segundo argumento técnico, respecto de la opción bilateral, se refiere a la estabilidad macroeconómica. Con el propósito de evitar la "importación de desequilibrios externos", el Gobierno de Chile ha preferido negociar con aquellos países de la región que presentan situaciones macroeconómicas estables y que se asemejan a Chile en sus políticas económicas y en la liberalización comercial. Ello explica que los primeros acuerdos se hayan suscrito con México, Venezuela y Colombia, países que han experimentado profundas reformas económicas en su

⁷ De hecho, Chile ha firmado Acuerdos de Complementación Económica bilaterales o plurilaterales, en el marco de la Aladi con todos sus países miembros.

comercio exterior y que han asignado importancia a los equilibrios macroeconómicos.

Por otra parte, hay factores internos, vinculados a la propia estrategia de desarrollo de Chile, que fundamentan la revalorización del mercado de América Latina y, consecuentemente, los acuerdos de libre comercio. Estos se refieren a la creciente preocupación existente en el país por mejorar la forma de inserción de la economía en el sistema internacional, para avanzar a una segunda fase exportadora.

El interés de Chile, por superar la primera etapa exportadora y diversificar la oferta exportable en base a productos de mayor valor agregado nacional converge con el dinamismo económico de la región en los años noventa, con la tendencia de sus países hacia la apertura y con el hecho que los productos con mayor valor agregado exportados por Chile encuentran su principal potencial de demanda en los países de América Latina.

Las exportaciones de Chile a la región han mostrado, en la última década, una considerable expansión. En el período 1990-1998, mientras las exportaciones chilenas al mercado latinoamericano crecieron en un 221%, los envíos nacionales al resto del mundo lo hicieron sólo en un 52%. Por otra parte, el crecimiento de las exportaciones a países de América Latina no se explica por las exportaciones de recursos naturales como es el caso del incremento registrado a otras regiones del mundo.

Si bien el mercado latinoamericano representa sólo un 23% de las exportaciones chilenas, es necesario destacar que las exportaciones de productos con mayor valor agregado nacional, tanto de manufacturas como de recursos naturales procesados, tienen su principal destino los países de la región.

En efecto, la importancia de los bienes industriales en las exportaciones dirigidas a los países latinoamericanos y de los productos naturales procesados es evidente si se comparan con las que se dirigen a los países industrializados, en las que predominan

los recursos naturales con bajos niveles de procesamiento.

Adicionalmente, las restricciones no arancelarias, el escalonamiento arancelario y las mayores exigencias de calidad existentes en los países industrializados para productos con valor agregado, otorgan a la región latinoamericana prioridad para materializar una segunda fase exportadora. A esto se agrega la complementariedad económica con algunos países de la región y, en otros casos, una competencia que tiene menores grados de dificultad que la que se debe enfrentar con países industrializados.

3.3 Evolución del Comercio Exterior.

Como ya se ha señalado, la política chilena de comercio exterior se caracteriza por su fuerte orientación exportadora, por su neutralidad en el intercambio de bienes y sus bajos niveles de protección. No existe discriminación en contra de la producción de origen externo, tanto a nivel arancelario como tributario.

Actualmente, las políticas gubernamentales se orientan a superar la etapa "fácil" de la expansión de las exportaciones, de tal modo de entrar en la denominada "segunda fase del desarrollo exportador". Con ello se desea enfatizar la decisión de profundizar la diversificación y la expansión basada en bienes con un creciente valor agregado, promover el comercio internacional de los servicios e, incluso, incentivar las inversiones de Chile en el exterior, con el objeto de contribuir a la penetración de los productos, bienes y servicios en los mercados internacionales.

Como resultado de la estrategia basada en el comercio exterior, la economía ha logrado un crecimiento muy acelerado en sus exportaciones, convirtiéndose en un motor de la actividad económica nacional. Las ventajas comparativas se han expresado fuertemente en una estructura de incentivos que apunta hacia una óptima asignación de los recursos productivos.

Cuadro N° 2
Intercambio Comercial de Chile con el Exterior (1990-1999)
 (Cifras en millones de dólares)

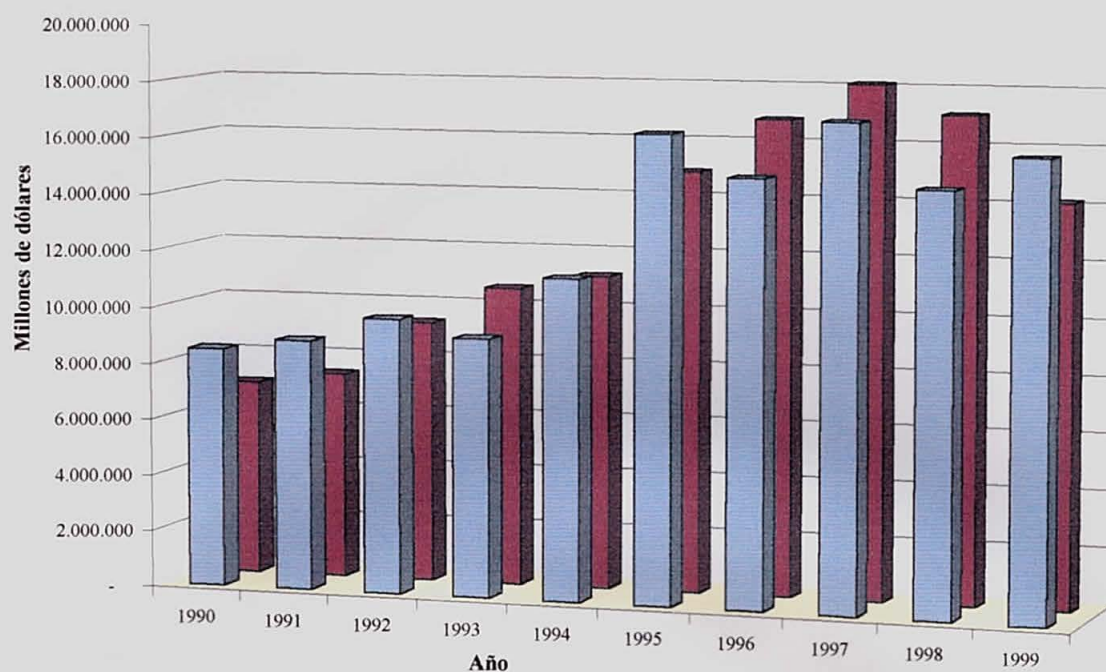
AÑO	Intercambio Comercial
1990	15.441,3
1991	16.240,4
1992	19.072,9
1993	19.796,7
1994	22.516,7
1995	31.355,8
1996	31.801,1
1997	35.106,6
1998	31.840,6
1999	30.070,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de comercio exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores.

A pesar de la fuerte diversificación de las exportaciones, en cuanto a bienes y mercados de destino, la economía chilena es aún muy vulnerable a shocks externos y muy dependiente de los vaivenes de los precios internacionales de unos pocos productos, como el petróleo, por el lado de las importaciones, y de algunos productos primarios exportables como el cobre, la celulosa y la harina de pescado, que en 1998 representaron más del 40% de las exportaciones totales del país.

Producto de esta situación, la balanza comercial resultó deficitaria para el país los años 1996, 1997 y 1998. Sin embargo, las cifras disponibles para 1999, señalan un repunte en el saldo comercial de 1.757,8 millones de dólares favorable para Chile. No obstante, esta recuperación de la balanza se debe más a la drástica disminución experimentada por las importaciones (que se redujeron en un 18% respecto a 1998), que al incremento presentado por las exportaciones, las que de todas formas registraron un aumento durante 1999 de un 7,8%, alcanzándose recién, con ello, los niveles exportados durante 1996.

**Comercio Exterior de Chile.
1990-1999.**



Fuente: elaboración propia, basado en cifras de comercio exterior del Ministerio de Relaciones Exteriores

EXPORTACIONES IMPORTACIONES

3.3.1 Tendencias Recientes de las Exportaciones.

Durante la década de los noventa, la economía chilena ha logrado consolidar una inserción de carácter tradicional al comercio mundial sobre una oferta exportable consistente, principalmente, en materias primas y semi-manufacturas ligadas a una extensa dotación de recursos naturales.

La estructura exportadora abarca cinco grandes sectores: minería, agrícola, forestal, pesca e industria. Cada uno de los cuatro primeros sectores presenta una cadena productiva integrada cuyo perfil de exportaciones comprende en muchos casos desde las materias primas y productos semi-procesados hasta los productos manufacturados.

Por su parte, los productos industriales o productos manufacturados no basados en recursos naturales pese a no alcanzar una ponderación mayoritaria han sido las de mayor dinamismo y expansión en las exportaciones de los últimos años.

Según cifras del Banco Central, en 1999, del total exportado por el país un 43% provino del sector minero, un 19,5% del sector agrícola, un 12,1% del sector forestal, un 11,2% del sector pesquero y un 13,5% del sector industrial (ver cuadro N°3). Si se considera que en 1985 un 63% de las exportaciones chilenas correspondieron al sector minero y sólo un 4,5% al sector industrial, es posible desprender que las exportaciones están cambiando su composición mono-exportadora tendiendo a su diversificación con productos de mayor elaboración.

Cuadro N° 3
Exportaciones según Sectores Productivos, 1999
(cifras en millones de dólares FOB)

Sectores Productivos	Monto exportado	% respecto al total
Agrícola	3.102,3	19,5%
Forestal	1.929,0	12,1%
Pesca	1.778,0	11,2%
Minería (cobre)	6.851,4 (5.792,8)	43,0% (36,4%)
Industria	2.155,9	13,5%
Otros	97,1	0,6
TOTAL	15.913,9	100,0%

Fuente: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores.

En cuanto a la evolución que han presentado las exportaciones durante la década del noventa, en términos de volúmenes exportados, es posible constatar un crecimiento sostenido (a excepción de un rezago en el año 1993), lo que significa que Chile ha logrado mejorar su posición en términos de las magnitudes físicas vendidas en los mercados mundiales. No obstante, los retornos de estas exportaciones -en términos de valores- se han visto afectados, particularmente en los años 1993, 1996 y 1998 (ver cuadro N°4), debido principalmente a dos factores: la apreciación real del peso y la caída en los precios internacionales de los principales productos exportados, como el caso del cobre que tuvo una baja de un 28,5% en el período comprendido entre 1994 y 1998; y el de la celulosa que se redujo en un 16,1% en igual período.

Cuadro N°4
Evolución de las Exportaciones, 1990-1999
(cifras en millones de dólares)

Año	Monto	Tasa anual de crecimiento
1990	8.506,9	5,3%
1991	8.901,5	4,6%
1992	9.766,8	9,7%
1993	9.167,7	-6,1%
1994	11.368,2	24,0%
1995	16.453,3	44,7%
1996	14.991,6	-8,9%
1997	16.995,6	13,4%
1998	14.753,6	-13,2%
1999	15.913,9	7,8%

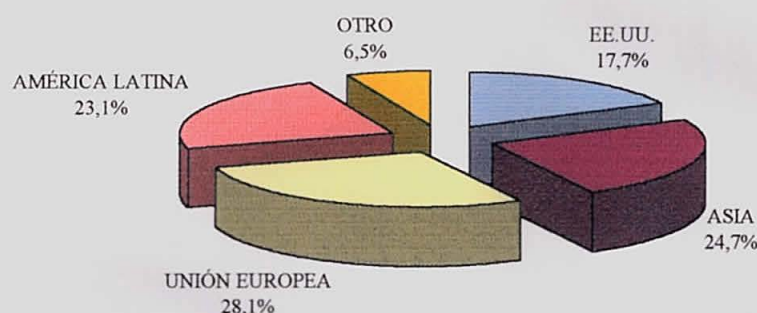
Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas del Banco Central.

Por otra parte, el proceso de diversificación de las exportaciones ha experimentado cambios cuantitativos importantes durante la década de los noventa, tanto en la cantidad de productos exportados como en el número de países que tienen como destino estos productos. En el período 1990-1998 se registró un incremento del 37% en el número de productos transados internacionalmente, alcanzando a 3.839 las partidas exportadas en 1998. Asimismo, los mercados de destino de las exportaciones chilenas se expandieron en un 60% en igual período, llegando actualmente a más de 170 países.

Otro elemento resultante de la evolución del sector exportador y que caracteriza a la inserción alcanzada, es la estructura de mercados de destino que presentan las exportaciones chilenas. En esta estructura, se aprecia una fuerte vinculación a cuatro grandes macro mercados: Estados Unidos, Asia, Unión Europea y América Latina (ver cuadro N°5).

Del análisis realizado para los años 1990-1998, se desprende que el mercado norteamericano y el asiático han mantenido el mismo nivel de participación dentro del total exportado por el país durante ese período, mientras que el mercado europeo ha experimentado una disminución como destino de los productos chilenos. Lo contrario sucede con América Latina, mercado que ha visto incrementado su nivel de participación de un 12,5% en 1990 a un 23,1% en 1998.

Composición Regional de las Exportaciones 1998



Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Esta tendencia de las exportaciones se explica, por una parte, debido al impacto real que han ejercido sobre el comercio los acuerdos de complementación económica que Chile ha suscrito con países latinoamericanos, donde el nivel de crecimiento de las exportaciones ha sido sustancialmente mayor al experimentado en el mercado europeo; y por otra parte, como ya se mencionó, al deterioro considerable de los

precios de las principales materias primas exportadas por el país, cuyo principal mercado se encuentra en países europeos.

Cuadro N°5
Estructura de destino de las exportaciones chilenas. Principales macromercados.
(cifras en miles de dólares fob de cada año)

	1990		1998	
	US\$	% partic.	US\$	% partic.
Estados Unidos	1.448,2	17,0%	2.610,0	17,7%
Asia	2.167,4	25,5%	3.637,4	24,7%
Unión Europea	3.360,9	39,5%	4.148,2	28,1%
América Latina	1.060,6	12,5%	3.404,9	23,1%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

3.3.2 Comportamiento de las Importaciones.

Chile ha desarrollado una política de importaciones abierta, no discriminatoria y con bajos niveles de protección, que se traduce en la aplicación de un arancel uniforme y bajo (actualmente de 9%) que ha permitido incentivar, de manera significativa el intercambio comercial de bienes y servicios con un gran número de países.

Analizando las importaciones efectuadas por el país durante la década de los noventa, es posible observar que éstas mantuvieron un crecimiento ininterrumpido durante los primeros ocho años del período, sin embargo, en 1998 se comenzaron a observar signos de contracción de la actividad económica, lo que redundó en una disminución de las importaciones para los años 1998 y 1999 en un 5,7% y 17% respectivamente.

De todos modos, las compras de Chile en el exterior alcanzaron, en 1999, a 14.156 millones de dólares, superando en más de un 100% a las registradas en 1990. De ese total, las importaciones provenientes de países con los cuales Chile ha firmado

acuerdos comerciales con programas de desgravación arancelaria alcanzaron una participación relativa del 35% en 1999.

Cuadro N° 6
Evolución de las Importaciones, 1990-1999
(cifras en millones de dólares)

Año	Monto	Tasa anual de crecimiento
1990	6.934,5	5,1%
1991	7.338,9	5,8%
1992	9.306,1	26,8%
1993	10.629,1	14,2%
1994	11.148,5	4,9%
1995	14.902,5	33,7%
1996	16.809,4	12,8%
1997	18.111,0	7,7%
1998	17.087,0	-5,7%
1999	14.156,0	-17,2%

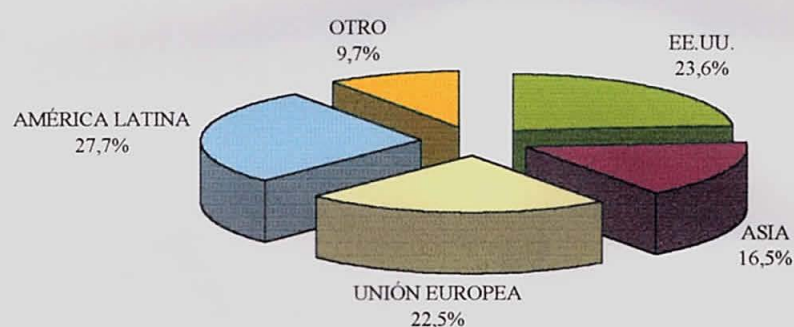
Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas del Banco Central.

La composición estructural de las importaciones ha ido sufriendo modificaciones a lo largo de la década, cayendo la participación relativa de los bienes intermedios y de capital en 3 y 5 puntos porcentuales respectivamente, en contraste con el aumento considerable experimentado por los bienes de consumo, que pasaron de un 10,6% a un 19,1% en su nivel de participación dentro de las importaciones.

No obstante los cambios presentados en la composición de las importaciones, el orden de importancia que tiene cada tipo de bien dentro del total importado no se ha visto afectado, manteniéndose como principal importación los bienes intermedios con un 58,7%, seguido de los bienes de capital con un 22,2%, y registrándose, por último, los bienes de consumo con un 19,1% sobre el total.

En cuanto al origen de las importaciones, en términos de macromercados, es posible desprender que el principal mercado de abastecimiento para el país es América Latina, región que absorbe el 27,7% del total de compras efectuadas por Chile en el exterior. Posteriormente, se ubican las importaciones provenientes de los Estados Unidos con un 23,6%, las de Europa con un 22,5% y las del Asia que alcanzan el 16,5%.

Composición Regional de las Importaciones 1998



Fuente: Elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

3.4 El Papel de la Inversión en el Proceso de Internacionalización de la Economía Chilena.

Durante los últimos años, gracias a los espacios abiertos por la internacionalización de la economía chilena, y, particularmente, a la consolidación de mercados que ha venido aparejada a los resultados inmediatos de los Acuerdos de Libre Comercio, el país es testigo de una creciente expansión y diversificación de los flujos financieros. Como parte de este fenómeno, Chile no sólo ha logrado atraer a los capitales externos, sino que también ha comenzado a incursionar como país inversionista fuera de sus fronteras.

Con el fin de mantener las ventajas comparativas de nuestro país en lo que se refiere al marco jurídico de la inversión extranjera y participar de los instrumentos internacionales de promoción y protección de inversiones, el Gobierno de Chile inició, previa adhesión al convenio que creó el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI o ICSID), las negociaciones tendientes a la suscripción de Tratados de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.

Los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones (APPI) constituyen, en general, una garantía adicional para los inversionistas extranjeros y más específicamente, permiten acceder, o acceder con primas razonables, a los seguros contra riesgos no comerciales que ofrecen las agencias internacionales (MIGA) o gubernamentales (OPIC). Estos Acuerdos garantizan fundamentalmente el derecho de propiedad, la libre transferencia y la no discriminación, estableciendo un mecanismo para la solución de las controversias.

Durante los últimos años, Chile ha firmado un total de cuarenta y cinco Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones, de los cuales veintidós se han suscrito con países europeos, catorce con países de América Latina, cinco con países del Asia-Pacífico, dos con Oceanía y dos con países africanos. Actualmente, se encuentran en

proceso de negociación un total de seis acuerdos y otros ocho en vías de oficialización.

Los criterios básicos utilizados por el país para determinar las prioridades de negociación de tratados de esta naturaleza, indican la búsqueda de una profundización de las relaciones con:

- a) Países exportadores de capital.
- b) Países receptores de capital nacional.
- c) Países con los cuales se han celebrado Acuerdos de Complementación Económica (ACE).
- d) Países potencialmente receptores de capital chileno.
- e) Países potencialmente exportadores de capital hacia Chile.
- f) Países que han demostrado gran interés en la celebración de tales convenios.

La importancia que para Chile han adquirido los acuerdos de libre de comercio con países de América Latina, y también de otras latitudes, obedece tanto a las nuevas características que presenta el entorno internacional -particularmente nuestra región en los últimos años, a raíz de las profundas transformaciones económicas en curso-, como a la necesidad de fortalecer el proceso de inserción económica internacional de Chile, procurando desarrollar a un nuevo nivel las ventajas competitivas con las que cuenta el país.

Aunque es indudable la incidencia que los acuerdos internacionales suscritos por Chile tienen en este proceso de inserción internacional, singular relevancia adquiere su incidencia sobre el movimiento de flujos de capitales hacia nuestro país.

Todo lo anterior ayuda a materializar el proceso de transformación de Chile en la puerta de entrada hacia América Latina. En la actualidad, ninguna publicación especializada en economías emergentes puede obviar a Chile al momento de referirse a la región latinoamericana. Son justamente estos elementos los que

permiten que muchas empresas extranjeras se sientan atraídas por este país al momento de decidir su estrategia de posicionamiento en el continente latinoamericano.

Los fundamentos económicos de los Acuerdos de Libre Comercio y su relación con los procesos de inversión pueden ser sintetizados de la siguiente manera:

- (a) Potencial para las exportaciones chilenas
- (b) Apertura y liberalización comercial
- (c) Diferencias en niveles y estructura de la protección
- (d) Posiciones de competencia frente a uniones aduaneras
- (e) Ampliación de la internacionalización
- (f) Tratamiento otorgado a las inversiones recíprocas que se contempla en la generalidad de los ACE y, en la mayoría de los casos, se ve acompañado por la suscripción complementaria de Tratados de Protección y Fomento de las inversiones.
- (g) Relacionamiento con bloques regionales y negociaciones. Mejoramiento de capacidades negociadoras.
- (h) Reordenamiento de escenarios ampliados para el comercio, eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, etc. permiten a los potenciales inversionistas extranjeros observar a Chile como una base adecuada, ordenada y transparente para acceder hacia otros mercados de la región, accediendo a interesantes economías de escala tanto en las etapas de financiamiento, producción, como de comercialización.

Desde 1985 a la fecha, la inversión extranjera directa (IED) en Chile muestra una relativa estabilidad en los flujos anuales. En ese período, la participación sobre el total de la inversión directa destinada a América Latina ha representado, en promedio, un 5% anual. Sólo en los últimos dos años, esta participación se eleva por sobre el 10%.

A nivel de la economía local, la IED como porcentaje del PIB, ha alcanzado en los últimos años cerca del 6% promedio.

El restablecimiento de las instituciones democráticas en 1990 trajo aparejado no sólo un notorio salto cuantitativo en los flujos de inversión extranjera hacia el país, sino que también un cambio cualitativo de suma importancia en cuanto a su composición y, particularmente, su impacto en el contexto macroeconómico.

La rapidez con que se han expandido los flujos de las inversiones ingresadas al país durante los últimos seis años es sorprendente. En 1991, los ingresos de la balanza de pagos por inversiones correspondían al 3,6% del PIB, mientras que en 1998 esta contribución alcanzó un 7,6%. Al impacto de estos flujos de inversión extranjera se agrega el impacto generado por los desembolsos correspondientes a créditos de mediano y largo plazo. Los ingresos en cuenta de capital por ambos conceptos (inversiones y créditos de mediano y de largo plazo) se elevaron a un monto equivalente al 15,9% del PIB en 1998 (versus 6,3% en 1991).

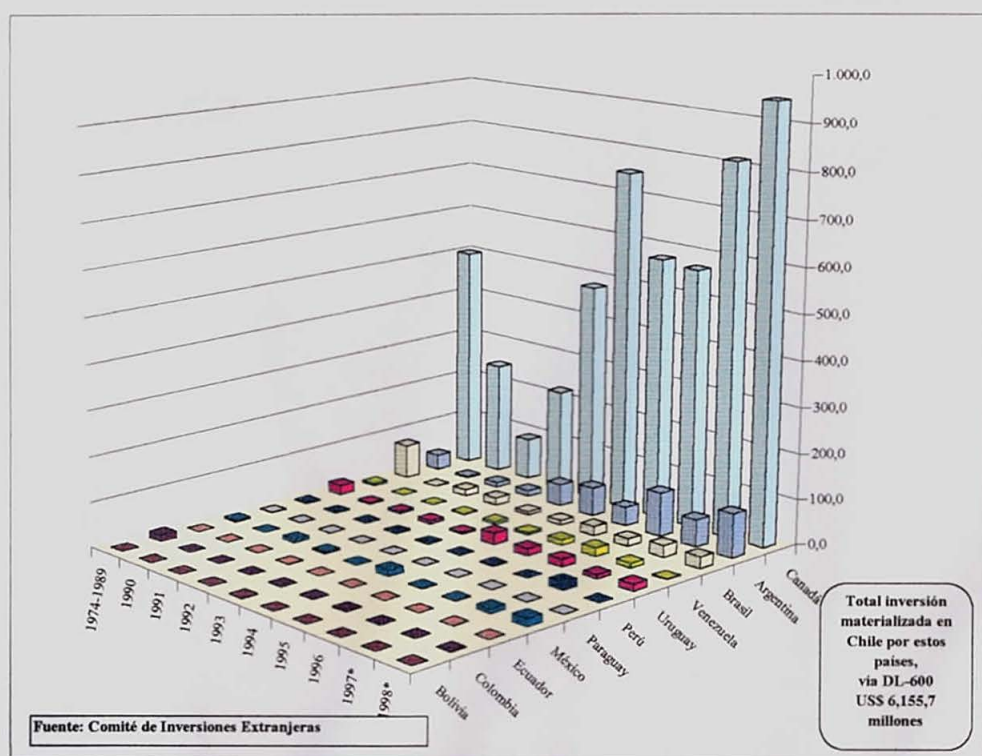
Como resultado, el contexto macroeconómico cambió sustantivamente en los últimos años. A diferencia de lo ocurrido en los años 80, el financiamiento externo dejó de ser la restricción dominante para el crecimiento económico. La abundancia relativa de divisas en los mercados cambiarios determinó que el aumento del tipo de cambio nominal no compensara el diferencial entre la inflación doméstica y la de los socios comerciales.

De acuerdo a las cifras registradas por el Comité de Inversiones Extranjeras, sólo durante 1998 la inversión materializada alcanzó un valor total de US\$ 6.537,1 millones, de los cuales US\$ 4.948,9 millones correspondieron a aportes de capital y US\$ 1.588,2 a créditos asociados.

En este marco, las inversiones provenientes desde países signatarios de ALC con Chile se caracterizan por estar fuertemente concentradas en un solo país -Canadá-. Su monto global ascendía, en diciembre de 1998, a casi US\$ 5.201,2 millones, lo que representa cerca de una 13,1% del total de inversión extranjera materializada en Chile.

Debe precisarse, además, que tras la firma de los ALC con la mayoría de estos países se aprecia un incremento sustancial en su actividad inversionista en nuestro país, tal es el caso de países como Brasil, cuyas inversiones se concentran, básicamente, en los últimos cuatro años; Argentina, más de un 87% de cuyas inversiones se materializaron a partir de 1993-1994; Venezuela, cuyas inversiones se concentran, en más de un 72%, entre los años 1995-1998.

Inversión Extranjera Materializada originaria de países con los que Chile ha firmado Acuerdos Comerciales. 1974-1998 (US\$ millones)



A lo anterior se suma un fenómeno al que aún no se le ha otorgado la suficiente importancia, cual es la inversión de empresas chilenas en el extranjero. Eso da lugar a que los inversionistas extranjeros quieran asociarse con firmas nacionales para incursionar en terceros mercados.

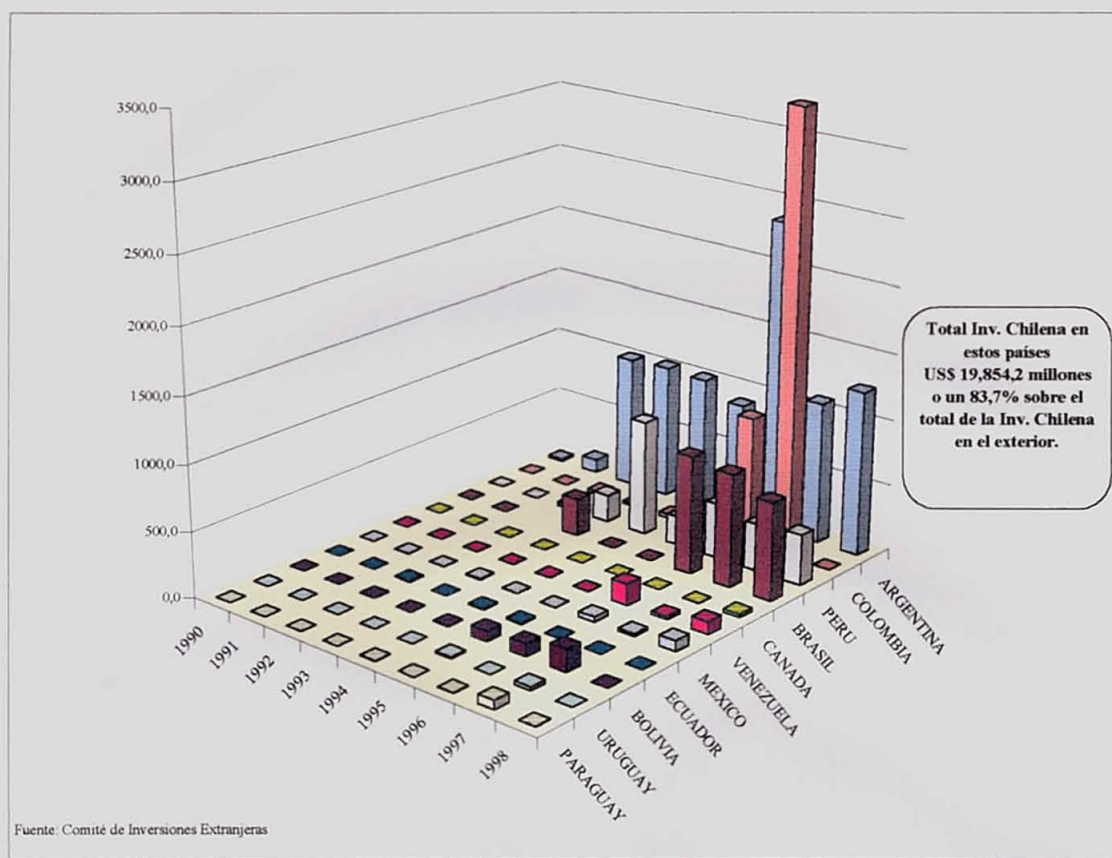
El proceso de inversión chilena en el exterior surge como el resultado de un conjunto de factores que se vinculan con la internacionalización de la economía. Entre estos factores es posible destacar los siguientes: apertura y liberalización; tamaño relativo del mercado local; especialización productiva en bienes y servicios altamente competitivos; alianzas estratégicas entre empresarios extranjeros y chilenos; bajo riesgo país alcanzado por Chile (A-); acceso de inversionistas nacionales a nuevas fuentes de recursos. Ej. ADR's.

Con un universo total superior a los 1.100 proyectos en ejecución a diciembre de 1998, las cifras disponibles sobre los capitales chilenos que han cruzado las fronteras en el período 1990-1998 reflejan que éstos se elevan a US\$ 23.714,5 millones. El significado que reviste esta cifra es aún mayor si se considera que por su intermedio se desarrollan proyectos internacionales por un total de US\$ 41.374,7 millones⁸.

Los capitales chilenos se dirigen actualmente a más de 50 países de América, Europa y Asia y África. Sin embargo, el 83,4% de las inversiones materializadas (US\$ 19.854,2 millones) se concentran en países con los cuales Chile ha firmado un Acuerdo de Comercio. Los principales países captadores de recursos chilenos son: Argentina, Perú, Brasil, Colombia, México, entre otros. Vale la pena resaltar que actualmente estas inversiones prácticamente triplican las inversiones que en Chile han materializado los países socios de los acuerdos comerciales suscritos.

⁸ La inversión de capitales para el período 1990-1998, según destino y monto, se encuentra en anexo.

Inversiones Chilenas en países con los que se ha firmado
Acuerdos de libre Comercio. 1990-1998 (US\$ millones)



IV. CHILE: ACUERDOS COMERCIALES Y EFECTOS SOBRE LOS FLUJOS DE COMERCIO.

Durante la última década, Chile ha suscrito varios acuerdos bilaterales que involucran distintos niveles de avance hacia una mayor apertura comercial; algunos conducirán a zonas de libre comercio, como los acuerdos firmados con Mercosur, México, Venezuela, Colombia y Ecuador; y otros fijan el marco para las relaciones económicas bilaterales y para futuras negociaciones de ampliación de acuerdos ya existentes.

En este capítulo se pretende identificar los principales efectos que han generado en las corrientes de comercio algunos de los acuerdos más relevantes suscritos por Chile con países de América Latina.

Los acuerdos considerados, en este análisis, son los pactados con Mercosur, México, Colombia y Bolivia; ya que, por una parte, su alcance y contenido tienen especial incidencia para el país en los procesos de inserción económica internacional, integración económica regional y en la generación de estímulos para el desarrollo y diversificación del proceso productivo nacional y, por otra, cuentan con la suficiente perspectiva para realizar este análisis.

Para este estudio se consideran las estadísticas de comercio del país, tanto exportaciones como importaciones, para el período 1990-1998 expresadas en valores FOB y CIF respectivamente y en dólares de cada año. En el tratamiento de la información, se consideran los flujos de comercio alcanzados pre y post acuerdo.

El universo de productos comerciados corresponde a aquellos registrados por las estadísticas de comercio exterior del Banco Central de Chile clasificados según la Nomenclatura del Sistema Armonizado Chileno (Sach).

El análisis de la composición de las exportaciones chilenas dirigidas a los países sujetos de estudio, considera los valores exportados por el país de acuerdo al grado de elaboración de los productos. Para ello, se clasifican los productos de acuerdo a: recursos naturales, recursos naturales procesados y productos industriales. Para realizar esta agrupación se utiliza la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas.

Esta metodología estructura las actividades de producción de conformidad con las industrias, y al hacerlo utiliza el origen industrial de los productos como un criterio entre otras clasificaciones existentes. En el presente estudio, se correlacionan los flujos de comercio por país, expresados en Sistema Armonizado con la estructura definida por la CIIU, lo que permite obtener las partidas agregadas según rama de actividad económica.

En el análisis de la situación comercial de Chile con cada país con el que se encuentra asociado, se utilizará el instrumento de análisis denominado "Coeficiente de Dependencia", que corresponde al valor de las exportaciones realizadas por un país determinado hacia otro país "x", expresado como porcentaje de esas mismas exportaciones o de los mismos productos exportados hacia el resto del mundo. Por esta vía, se busca determinar el grado de participación o dependencia del comercio que tiene Chile con cada uno de los países sujetos de estudio, sobre el total del comercio que realiza el país con el resto del mundo.

Por último, para la determinación del grado de canalización del comercio a través de los distintos acuerdos, se procedió a revisar y sistematizar los programas de liberalización de cada uno de estos instrumentos, considerando las respectivas concesiones arancelarias otorgadas. Esta labor permitió correlacionar las principales partidas arancelarias exportadas e importadas por el país, con los listados de preferencias vigentes con los distintos países.

4.1 Acuerdo de Complementación Económica Entre Chile y Mercosur.

Desde que comenzó a gestarse el Mercosur, se abrió a Chile la posibilidad de ingresar como socio al pacto subregional, dado que era el único país que cumplía las exigencias estipuladas en el artículo 20 del Tratado, donde se invitaba a los países de la ALADI a integrarse al bloque, siempre y cuando no perteneciese a ningún otro espacio económico.

Los altos niveles de intercambio entre Chile y los miembros del bloque hacían, en cierta forma, lógico un acercamiento formal. A pesar de esto, dificultades internas entre los cuatro países impulsores y puntos específicos en los que Chile no estaba dispuesto a ceder, retrasaron el inicio de las conversaciones. Muchos puntos se contraponían con la política de comercio exterior chilena, fundamentalmente el tema de los aranceles. En el caso de Chile el arancel de 11% aplicado entonces a terceros países era, comparativamente con los países de la región, uniforme y bajo distando mucho del arancel externo común del Mercosur.

Otro de los inconvenientes que representaba el sumarse al bloque, era que el ingresar Chile como miembro pleno al grupo, implicaba que toda la política exterior tenía que desarrollarse como un bloque, lo cual hubiese impedido al país negociar acuerdos en forma individual con terceros países, contraponiéndose ello, nuevamente, con la política de relacionamiento externo del país.

Se buscó entonces una fórmula de asociación que permitiese al país mantener su independencia en cuanto a las políticas de relacionamiento externo, pero que al mismo tiempo favoreciera un acercamiento formal hacia los países del bloque.

El 25 de junio de 1996 se firma el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el Mercosur, entrando en vigencia el 1º de octubre del mismo año. Con ello, empieza a conformarse una zona de libre comercio entre los cinco países, que se completará en

un plazo de diez años. El acuerdo establece las bases para una amplia complementación e integración económica recíproca, de modo que todos los agentes económicos puedan utilizar plenamente los mecanismos de integración regional.

Los objetivos del Acuerdo son:

- Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos;
- Formar un área de libre comercio en un plazo máximo de diez años, mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan al intercambio recíproco;
- Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física con especial énfasis en el establecimiento de interconexiones bioceánicas;
- Promover e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de las partes;
- Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.

La asociación con Mercosur excede la esfera puramente comercial. El incremento de los flujos comerciales recíprocos y la integración física inducida por el Acuerdo, conlleva el desarrollo de un conjunto de actividades en los sectores portuario, de transporte y de servicios conexos. Ello, al margen de los avances en cuanto a integración energética, aspecto fundamental para un país, como Chile, con pocas fuentes energéticas de hidrocarburos.

El Acuerdo promueve además la inversión extranjera, pues el espacio económico ampliado con Mercosur eleva el atractivo de Chile para atraer y localizar inversiones en este mercado. También lo proyecta como una plataforma de acceso hacia y desde las

economías del Asia-Pacífico.

4.1.1 Aspectos Principales del Acuerdo:

1. Programa de Liberalización Comercial.

El Acuerdo establece que todo el comercio de bienes circulará libre de gravámenes arancelarios entre los países del Mercosur y Chile, reconociendo distintos plazos para lograrlo, de acuerdo a la sensibilidad que tienen los productos para cada una de los países involucrados. Una alta sensibilidad está determinada por el impacto socio-económico, nacional o regional, asociado a la liberación de sectores o productos que pudieran presentar problemas especiales al enfrentar la competencia de los países socios.

La zona de libre comercio se establecerá entre Chile y Mercosur a través de un programa de liberación comercial que contempla desgravaciones progresivas y automáticas sobre los gravámenes vigentes para terceros países. Esta reducción gradual de las restricciones al comercio de bienes se realizará en diferentes plazos según el tipo de producto que se trate.

Se especifican 5 listas de productos que corresponden a diferentes formas y plazos de desgravación arancelaria, con algunas variaciones menores dentro de cada una de ellas. La mecánica de desgravación es la siguiente:

- a) Desgravación General. Esta lista de productos se desgrava linealmente en ocho años (1996-2004) a partir de una preferencia inicial de 40%.
- b) Patrimonio Histórico No-Sensible. Esta lista se desgrava linealmente en ocho años a partir de la mayor preferencia vigente y con una desgravación general mínima de 40%.
- c) Sensibles. Se desgrava inicialmente con una rebaja de 30%, congelada por tres años, y luego se desgrava linealmente hasta completar el proceso en el décimo año (1996-2006).

- d) Sensibles Especiales. Se desgrava a diez años, con tres años de gracia y desgravación lineal a partir del cuarto año.
- e) Excepciones. Se desgrava en forma lineal entre el año 10 y el 15. El trigo y la harina de trigo se apartan de esta norma general y se desgravan a más tardar al final del año 18, postergándose para el año 2004 la decisión de cómo se desgravarán. El azúcar es el otro caso particular, que se desgrava entre los años 11 y 16.

2. Régimen de Origen.

Para acceder al programa de liberación, los productos deberán acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen basado en el cambio de posición arancelaria. En caso que no sea aplicable dicha exigencia se aplica el contenido regional del 60% sobre el valor FOB del producto importado.

3. Prácticas desleales de comercio.

El Acuerdo reconoce la plena aplicabilidad de las medidas anti-dumping y compensatorias de subsidios de conformidad con sus legislaciones nacionales, consistentes con la OMC, y restringe el uso de estas medidas entre los países signatarios. En ningún caso dichas medidas pueden ser aplicadas con el sólo objeto de restringir corrientes de comercio.

4. Régimen de Salvaguardias.

Las salvaguardias están autorizadas por la Organización Mundial de Comercio y consisten en establecer una excepción temporal al régimen de liberación cuando las importaciones de un determinado producto son tan elevadas que causan un daño grave a la industria nacional. La aplicación de salvaguardias obliga a no distinguir por origen de importaciones y además a compensar a las partes afectadas. El Acuerdo Chile-Mercosur contempla un Régimen de Medidas de Salvaguardia que entró en vigencia el 1º de enero de 1997.

5. Solución de Controversias.

El esperado crecimiento del comercio entre los países asociados hace previsible imaginar el surgimiento de controversias sobre la interpretación, aplicación o cumplimiento de aspectos del Acuerdo y de sus Protocolos. Ante ello, se estableció un Régimen de Solución de Controversias que contempla un procedimiento de consultas directas entre los países, paneles de expertos y arbitraje. El procedimiento arbitral entrará en vigor al inicio del cuarto año del Acuerdo.

4.1.2 La importancia de Mercosur para Chile.

El Mercosur constituye uno de los principales mercados para los productos nacionales, y representa una de las zonas más dinámicas para la exportación con mayor valor agregado. De hecho, más de un 40% del total de exportaciones destinadas al bloque está constituido por productos industriales.

El gran dinamismo que presenta el comercio exterior entre Chile y los países del Mercosur en los últimos años dan testimonio de su importancia. En el período 1990-1998, las exportaciones dirigidas al bloque aumentaron en un 148%, lo que se compara positivamente con el aumento de las exportaciones totales al exterior que fue de un 73%.

Las importaciones, en tanto, crecieron a un ritmo más parejo, las provenientes del bloque registraron un incremento del 180%, en tanto las totales lo hicieron en un 146% en igual período.

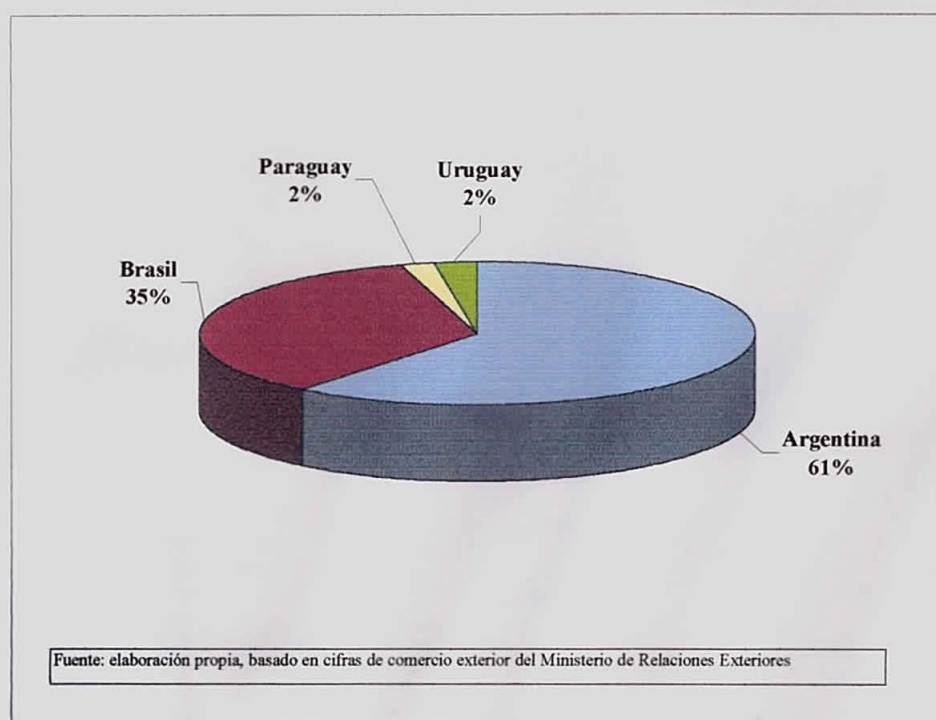
Cuadro N°3
Chile: Importaciones provenientes del Mercosur, 1995-1998
 (cifras en millones de dólares de cada año)

País	1995	1996	1997	1998
Argentina	1.384.496	1.634.181	1.837.208	1.900.538
Brasil	1.194.681	1.065.646	1.243.501	1.092.339
Paraguay	57.997	69.355	54.996	62.387
Uruguay	39.936	44.961	58.099	74.995
Total Mercosur	2.677.110	2.814.143	3.193.804	3.130.259

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Dentro de los países del Mercosur, el principal abastecedor es Argentina. Este país da cuenta del 61% de las importaciones totales provenientes desde el bloque. En 1998, efectuó envíos por 1.900 millones de dólares, registrando una reducción de un 3% respecto a 1997.

Importaciones de Chile provenientes de Mercosur por país de destino. 1998
 (en porcentajes)



Los bienes intermedios son los más importantes en la estructura de las importaciones efectuadas desde el Mercosur. En 1998, estas compras ascendieron a 2.372 millones de dólares registrando un aumento del 1% respecto a 1997, y representando el 76% del total de importaciones provenientes del bloque.

Las cifras indican que el Mercosur ha pasado a constituirse en un mercado relevante para el comercio nacional. En 1998, el bloque fue el destino del 11% del total de las exportaciones chilenas, y representó el 18% del total importado por el país.

Si bien en los últimos dos años, las exportaciones dirigidas al bloque han disminuido, esto se debe principalmente a la crisis económica que ha venido afectando a la región desde fines de 1997. Conviene recordar que el no haber firmado el Acuerdo con Mercosur habría significado la pérdida de todas las preferencias arancelarias existentes con anterioridad, lo cual habría incidido negativamente en el comercio del país.

Cuadro N° 4
Exportaciones de Chile a Mercosur, 1995-1998
(cifras en millones de dólares Fob de cada año)

País	1995	1996	1997	1998
Argentina	585.618	696.285	784.493	735.087
Brasil	1.056.673	926.547	955.534	778.911
Paraguay	75.958	66.493	64.757	60.747
Uruguay	56.454	57.891	63.755	56.683
Total Mercosur	1.774.703	1.747.216	1.868.539	1.631.428

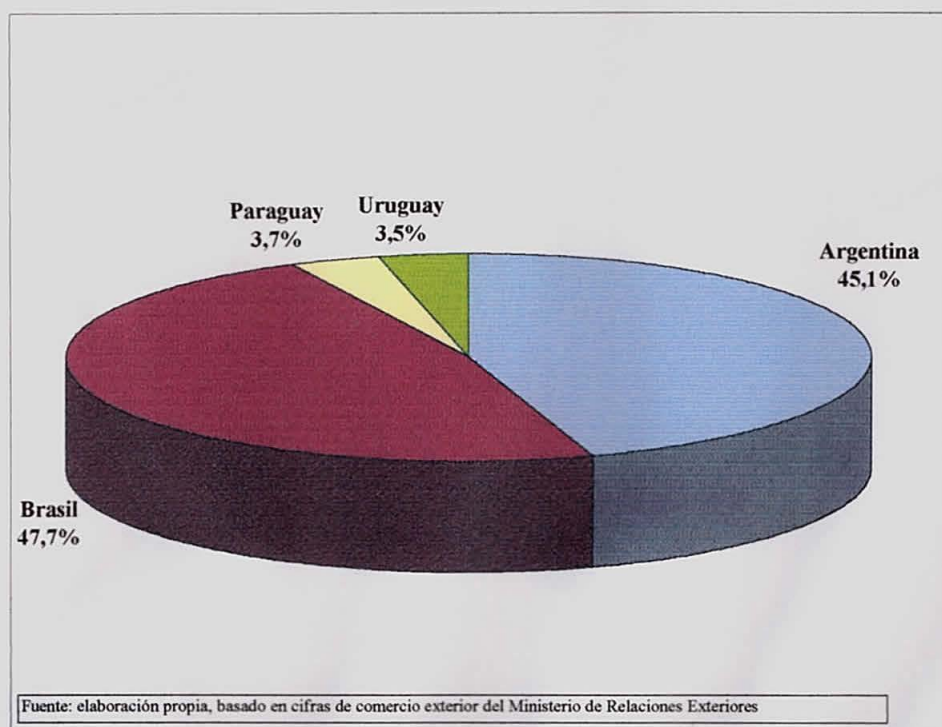
Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Desde la perspectiva de la década se observa una reducción significativa de la importancia relativa de las exportaciones de recursos naturales dirigidas al bloque, desde un 60% en 1990 a un 33% en 1998. Por su parte, los recursos naturales

procesados presentaron un incremento moderado, desde un 17% registrado en 1990 a un 22% en 1998.

En cuanto a los destinos que encuentran las exportaciones chilenas, se puede observar que dentro de los países del Mercosur, Brasil ha sido el principal destino de las exportaciones de Chile. En 1998, éstas ascendieron a 778,9 millones de dólares, con una participación relativa del 47,7%. Muy de cerca, se encuentra Argentina con una participación que alcanza el 45,1% del total de los envíos dirigidos al bloque. En tanto Paraguay y Uruguay registran compras por montos significativamente menores y similares entre sí, con una participación relativa de 3,7% y 3,5% respectivamente.

Exportaciones de Chile a Mercosur por país de destino. 1998
(en porcentajes)



Por otra parte, es conocida la creciente presencia de inversiones chilenas en los países del Mercosur. Entre 1990 y 1998, la inversión chilena materializada en dichos países totalizó US\$ 12.010 millones, equivalente a más del 50% de la inversión total efectuada por Chile en el exterior. Esta inversión se concentra principalmente, en el sector de energía, industria y servicios con un 46%, 34% y 14% respectivamente.

La inversión proveniente desde el Mercosur, en el período 1974-1998 alcanzó los US\$ 796,6 millones que se dirigieron principalmente, al sector de servicios con un 29%, industria con igual porcentaje y electricidad, gas y agua con un 17%.

En este ámbito, es importante destacar, que Chile ha firmado Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones con todos los países miembros de Mercosur. Asimismo, se encuentra vigente un Convenio con Argentina que permite evitar la doble tributación a las empresas chilenas que hayan invertido en ese país, como a las empresas argentinas que hayan invertido en Chile.

La aplicación del Acuerdo con Mercosur ha cumplido, hasta la fecha, con el programa de liberación, lo que significa que además de la desgravación inicial realizada en octubre de 1996, se han completado tres períodos de desgravación. Como consecuencia, más del 90% de los productos exportados por Chile disfrutan en los mercados del Mercosur de un margen de preferencia entre 63% y 100%.

4.1.3 Coeficientes de Dependencia de las Exportaciones Chilenas a Mercosur.

El coeficiente de dependencia de las exportaciones chilenas al Mercosur respecto de las exportaciones dirigidas al resto del mundo fue calculado en 46 rubros para los años 1990 y 1998. Se consideraron específicamente estos dos años, con el objeto de realizar un análisis comparativo que permitiera observar el "efecto acuerdo" sobre los coeficientes de dependencia de una manera más representativa, ya que si bien el Acuerdo con Mercosur está vigente desde 1996, la mayoría de los productos

negociados en el Acuerdo ya gozaban de preferencias arancelarias, otorgadas por estos países a través de distintos Acuerdos de Alcance Parcial suscritos con anterioridad en el marco de la Aladi.

Como se puede observar en el cuadro N° 5, los coeficientes de dependencia muestran que el poder de compra, por parte de los países del Mercosur, se ha incrementado significativamente para muchas exportaciones chilenas de productos industriales y de recursos naturales procesados, en contraposición con la disminución registrada en más de la mitad de los rubros de recursos naturales exportados.

Cuadro N° 5
Coeficiente de Dependencia de las principales Exportaciones Chilenas dirigidas al Mercosur respecto del Resto del Mundo (1990 y 1998)⁹.

Rubro	Mercosur		Resto del mundo	
	1990	1998	1990	1998
Agricultura	20,3%	13,7%	79,7%	86,3%
Fruticultura	4,8%	8,1%	95,2%	91,9%
Bebidas, licores	23,5%	7,2%	76,5%	92,8%
Industria alimentos	4,1%	8,9%	95,9%	91,1%
Cobre	5,9%	6,5%	94,1%	93,5%
Textiles y confecciones	24,4%	31,4%	75,6%	68,6%
Prendas de vestir	2,6%	35,6%	97,4%	64,4%
Talabartería (calzados)	5,9%	16,9%	94,1%	83,1%
Muebles de madera	2,5%	11,0%	97,5%	89,0%
Editoriales e imprenta	82,1%	84,0%	17,9%	16,0%
Productos químicos básicos	21,5%	20,0%	78,5%	80,0%
Productos químicos preparados	10,1%	21,0%	89,9%	79,0%
Manufacturas de plástico	24,6%	47,9%	75,4%	52,1%
Productos de minerales no metálicos	13,5%	47,0%	86,5%	53,0%
Industria básica del hierro y acero	1,4%	16,1%	98,6%	83,9%
Productos metálicos	16,4%	42,8%	83,6%	57,2%
Maquinaria	12,7%	27,8%	87,3%	72,2%
Equipos, material eléctrico	36,2%	53,3%	63,8%	46,7%
Material de transporte	40,2%	33,8%	59,8%	66,2%

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

⁹ El listado completo de Coeficientes de Dependencia para las exportaciones chilenas dirigidas al Mercosur se encuentra en anexo.

Uno de los rubros que más ha visto afectado su poder de compra efectivo en el Mercosur es el agrícola. No obstante, se debe considerar que el comportamiento del coeficiente para los productos agrícolas no obedece a efectos atribuibles al Acuerdo, ya que la mayor parte de estos productos no han comenzado aún sus programas de desgravación, debido a que cuentan con plazos más largos para ello. Esta disminución más bien se puede explicar por el aumento en la competitividad internacional en materia de productos agrícolas de primera necesidad que ha alcanzado el Mercosur. De esta forma, sólo podría afirmarse que el Acuerdo ha tenido hasta ahora un efecto neutro sobre las exportaciones del sector agrícola tradicional.

Los coeficientes obtenidos que más se vieron incrementados son los correspondientes a rubros industriales, dentro de ellos destacan las manufacturas de plástico que aumentó de un 24,6% a un 47,9%; los productos de minerales no metálicos que pasaron de un 13,5% a un 47%; y los equipos y bienes eléctricos que pasaron de un 36,2% a un 53,3%; entre otros. Cabe consignar, que Argentina aparece como el principal contribuyente en los coeficientes de dependencia de estos rubros, dando cuenta, para el caso del rubro de manufacturas de plástico del 66% del coeficiente; en el caso de los productos minerales no metálicos el porcentaje de incidencia alcanzó un 56%; y para el caso de los equipos y bienes eléctricos este porcentaje alcanzó el 52%.

4.2 Tratado de Libre Comercio con México.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y México fue firmado el 17 de abril de 1998, en Santiago de Chile, y entró en vigencia el 1º de agosto de 1999. Este Tratado reemplaza y profundiza el Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre ambos países en 1991, bajo el marco de la Aladi, que en su momento constituyó un nuevo modelo de integración entre Chile y los países latinoamericanos.

A través del primer acuerdo se realizó la liberalización arancelaria para el 98% de los productos, que llegó a arancel cero el 1º de enero de 1996. Las listas de excepciones recíprocas no superan las 100 partidas arancelarias, con lo cual menos de un 2% de los productos quedan excluidos del convenio. Entre los principales bienes exceptuados se encuentran lácteos, trigo, cebada, malteada, aceite comestible, petróleo y combustible refinado, textiles y confecciones.

El nuevo Tratado está regido por los principios de la Organización Mundial de Comercio y recoge la experiencia de los acuerdos suscritos por México con Nafta, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Bolivia, y, por parte de Chile, del TLC con Canadá. Una de las principales características de este Tratado es la incorporación de los temas de servicios e inversiones, complementando la liberalización del comercio de bienes, materia del anterior acuerdo comercial.

El objetivo general del Tratado es establecer una zona de libre comercio, y comprende los siguientes objetivos específicos:

- estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios;
- promover condiciones de competencia leal;
- aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión;

- proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual;
- establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado; y
- crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

En el ámbito comercial, el nuevo Tratado reitera la eliminación de todos los aranceles aduaneros sobre bienes originarios de las Partes, a la fecha de su entrada en vigor, con la salvedad de aquellos bienes comprendidos en las respectivas listas de excepciones y de las manzanas frescas. Este último producto, comenzó su desgravación progresiva el 1º de enero de 1999 y concluirá el año 2006 cuando quede completamente liberado de arancel.

Las listas de excepciones no se lograron dismantelar ya que la parte mexicana exigía la eliminación de las bandas de precios de los productos agrícolas chilenos, considerados por el país como altamente sensibles. Sin embargo, cabe destacar que de los 95 ítemes de la Lista de Excepciones de Chile, 42 disponen de preferencias entre 12% y 71% y de los 89 ítemes de la Lista de Excepciones de México, 26 cuentan con preferencias entre 28% y 70%.

Por otra parte, en el Tratado se mejoran las disposiciones y procedimientos convenidos con el Acuerdo anterior, lo que asegura una mayor transparencia. Se resuelven los problemas que se habían presentado en el sector automotriz. Se mantiene el derecho de Chile, en forma indefinida, de imponer medidas a la importación de autos usados. Se mantiene el reintegro simplificado a las exportaciones no tradicionales hasta el año 2003. Por un principio de transparencia, se crea la obligación de intercambiar periódicamente la información sobre posibles barreras no arancelarias al comercio.

En el ámbito de los servicios, el Tratado establece la aplicación, sobre el comercio transfronterizo de servicios, principios tales como trato nacional y trato de la nación más favorecida, consagrándose el mejor trato en ambos casos y la prohibición de exigir presencia local a un prestador de servicios del otro país.

Por otra parte, el Acuerdo establece normas especiales sobre:

- Servicios profesionales (trámite de solicitudes para el otorgamiento de licencias y certificados, elaboración de normas profesionales y otorgamiento de licencias temporales) con el objeto de facilitar su comercio, garantizando la calidad del mismo y una adecuada protección al consumidor;
- Servicios de transporte aéreo, considerando derechos de tráfico aéreo;
- Telecomunicaciones, en relación con el acceso a redes y servicios públicos de telecomunicaciones y su uso, condiciones para la prestación de servicios mejorados o de valor agregado, normalización, monopolios; y,
- Entrada temporal de personas de negocios, con el objeto de facilitar el movimiento de esta categoría de personas (conforme a los principios de reciprocidad y transparencia), protegiendo al mismo tiempo, la seguridad de las fronteras, la fuerza de trabajo nacional y el empleo permanente en los territorios de las Partes. En el caso de estas últimas actividades, se abordan temas tales como, autorización de entrada temporal y suministro de información, distinguiéndose cuatro categorías de personas: visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, transferencia de personal de una empresa y profesionales.

Dada la importancia que tiene el sector de los servicios en la economía chilena, y su presencia creciente en el comercio internacional, Chile está privilegiando y potenciando aquellos acuerdos en que esta materia sea objeto de negociación. Lo anterior se entiende por la estrategia chilena de promover las exportaciones con un mayor grado de elaboración en el marco de la "segunda fase" de desarrollo

exportador. En este sentido, una de las características intrínsecas de los servicios es que son 100% valor agregado.

Debido a la condición de intangible de los servicios, la información estadística de que dispone el país, en este ámbito, es escasa e incompleta. Sin embargo, de acuerdo a información del Servicio Nacional de Aduanas, las exportaciones de servicios a México, si bien aún son incipientes han presentado un notable crecimiento los últimos 5 años, pasando de 789 mil dólares a 2,92 millones.

En el ámbito de las inversiones, el Acuerdo hace aplicables los principios de trato nacional y trato de la nación más favorecida, tanto a los inversionistas, como a sus inversiones, estableciendo que cada país otorgará a los inversionistas del otro país un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas o a inversionistas de otro país no Parte en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones. En este ámbito, las inversiones chilenas materializadas en México ascienden en el período 1990-1998 a 158,8 millones de dólares.

El Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, ha significado un crecimiento y desarrollo del intercambio comercial de más de siete veces, entre 1990 y 1998, entre ambos países.

El crecimiento experimentado por las exportaciones chilenas dirigidas a México, también ha sido notable, durante 1992 -primer año de vigencia del acuerdo- éstas crecieron en un 108%. Desde entonces hasta 1998, las exportaciones han crecido, en promedio un 60%, registrándose en sólo dos años (1995-1996) una contracción en los envíos, debido, básicamente, a la crisis que debió enfrentar la economía mexicana en 1994. Cabe destacar que mientras en 1998 Chile vio disminuir sus exportaciones totales en un 12%, las exportaciones dirigidas a México aumentaron

en más de un 30%.

En cuanto a las importaciones, éstas han experimentado un crecimiento sostenido, el cual sólo fue interrumpido en 1998, en que se registró un descenso de un 21%. La gran expansión de las importaciones provenientes de México, tuvo lugar en 1995 y 1996, influida por la devaluación que experimentó el peso mexicano con respecto al dólar, lo cual provocó que los productos mexicanos se hicieran más competitivos y relativamente más baratos en los mercados mundiales.

Cuadro Nº 6
Comercio Chile - México, 1990-1998
(cifras en miles de dólares de cada año)

Año	Exportaciones	Importaciones
1990	57.763	100.703
1991	43.131	138.070
1992	89.711	178.210
1993	124.169	209.669
1994	202.657	263.672
1995	132.578	600.631
1996	114.367	927.184
1997	373.931	1.076.205
1998	488.458	849.898

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

4.2.1 Coeficientes de Dependencia de las Exportaciones Chilenas a México.

El coeficiente de dependencia de las exportaciones destinadas a México, respecto de las dirigidas al resto del mundo, fue calculado en 46 rubros para los años 1991 y 1998.

Se consideró 1991, con el objeto de observar el comportamiento comercial de estos rubros previo a la puesta en vigencia del Acuerdo, que comenzó el 1º de enero de 1992.

En 1991, sólo dos rubros presentaban un alto coeficiente de dependencia con México: los alimentos forrajeros con un 23,5%, y los productos de minerales no metálicos con un coeficiente del 8,4%. No obstante, las exportaciones de ambos rubros, en términos de valores, son muy poco significativas dentro de los envíos totales a México.

En 1998, nueve son los rubros que han experimentado cambios significativos en su coeficiente de dependencia; éstos corresponden, principalmente, a rubros industriales. Como se puede apreciar en el cuadro N°7, aquellas exportaciones que más han estrechado su relación de dependencia con México son las de: material de transporte, textiles y confecciones, prendas de vestir, calzado, y de la industria básica del hierro y acero, entre otras.

Cuadro N° 7
Coeficiente de Dependencia de las principales Exportaciones Chilenas hacia México respecto del Resto del Mundo (1991 y 1998)¹⁰.

Rubro	Resto del Mundo		México	
	1991	1998	1991	1998
Maderas	99,4%	92,6%	0,6%	7,4%
Cobre	99,8%	95,0%	0,2%	5,0%
Alimentos Forrajeros	76,5%	99,3%	23,5%	0,7%
Textiles y confecciones	98,3%	85,6%	1,7%	14,4%
Prendas de vestir	98,4%	88,0%	1,6%	12,0%
Curtiembre	99,0%	92,5%	1,0%	7,5%
Talabartería (calzados)	98,8%	88,9%	1,2%	11,1%
Productos de minerales no metálicos	91,6%	99,8%	8,4%	0,2%
Industria básica del hierro y acero	99,9%	86,3%	0,1%	13,7%
Material de transporte	100,0%	79,7%	0,0%	20,3%
Juguetería, otros.	99,0%	92,6%	1,0%	7,4%

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

¹⁰ El listado completo de Coeficientes de Dependencia para las exportaciones dirigidas a México se encuentra en anexo.

4.3 Acuerdo de Complementación Económica con Bolivia.

El Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre Chile y Bolivia fue firmado el 6 de abril de 1993, y entró en vigencia el 1º de julio del mismo año. Este Acuerdo reemplaza el Acuerdo Alcance Parcial N°27 suscrito, bajo el alero de la Aladi, entre ambos países en 1983.

Los principales objetivos del Acuerdo son:

- El establecimiento de las bases para una creciente integración de las economías de ambos países;
- La facilitación, ampliación y diversificación de los intercambios comerciales de bienes y servicios;
- El fomento y estímulo a las actividades productivas en sus territorios;
- La facilitación de las inversiones de cada país en el territorio del otro;
- La creación de condiciones para un avance bilateral armónico y equilibrado;
- El establecimiento de un marco jurídico e institucional para el desarrollo de una cooperación económica en áreas de mutuo interés; y,
- El establecimiento de mecanismos que fomenten la participación de los agentes económicos.

El Acuerdo establece disposiciones relativas al Programa de Liberación, Régimen de Origen, Cláusulas de Salvaguardia, Prácticas Desleales de Comercio, Evaluación del Acuerdo, Tributación, Inversiones, Complementación Energética, Cooperación Económica, Comisión Administradora del Acuerdo, Comité Asesor Empresarial, Solución de Controversias, Vigencia y Duración, Adhesión, Denuncia, Convergencia, etc.

La firma de este Acuerdo, significó en el ámbito comercial, rebajas arancelarias para 354 productos de un universo aproximado de 6.000. Luego de cuatro años de

vigencia del Acuerdo, los gobiernos de Chile y Bolivia decidieron profundizarlo, ampliando el programa de liberación a 660 productos a través del Séptimo y Décimo Protocolo Adicional firmado en julio de 1997 y julio de 1998 respectivamente.

El análisis del intercambio comercial entre ambos países para 1998, refleja que a través del Acuerdo se ha canalizado parte importante de las exportaciones bolivianas (productos con preferencias arancelarias), pero no así de las exportaciones chilenas. La tendencia es marcadamente hacia una marginalidad en la representatividad de los productos negociados, situación que además, se da en el mercado más diversificado que tienen las exportaciones de Chile en el mundo, el que alcanza un universo cercano a las 2.100 productos, principalmente, del sector industrial.

No obstante lo anterior, la evaluación constata el desequilibrio comercial existente entre ambos países a favor de Chile. Como se puede observar en el cuadro N° 8, en 1998, mientras Chile daba cuenta del 87% del intercambio comercial, Bolivia sólo alcanzaba el 13% restante.

Las exportaciones dirigidas a Bolivia, entre 1993 y 1998 (período post acuerdo), han experimentado un incremento de más del 60%, presentando un ritmo de crecimiento anual superior al que registra el país con el resto del mundo. Los envíos que más se han incrementado corresponden a aquellos que ocupan un lugar importante dentro de la estructura de las exportaciones a Bolivia, como la industria de alimentos (productos lácteos, purés y jugos de tomates y productos de confitería), y las de otros bienes industriales como las manufacturas de caucho, los productos químicos preparados y los textiles.

En cuanto a las importaciones, éstas se concentran mayoritariamente en productos agrícolas procesados. El 67% de las importaciones provenientes de Bolivia corresponden a aceites de soya y a tortas de la extracción de aceites de oleaginosas. Cabe destacar que la totalidad de estas importaciones ingresan al país con un

preferencia arancelaria de 100%. No obstante, la preferencia aplicada al aceite rige para un cupo de importación de hasta 10 millones de dólares. Adicionalmente, este producto se encuentra afecto a bandas de precios en Chile, lo que ha ocasionado que Bolivia haya presentado un reclamo oficial al tribunal de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) por aplicación injustificada de salvaguardias.

Cuadro N° 8
Comercio Chile-Bolivia, 1990-1998
 (cifras en miles de dólares de cada año)

Año	Exportaciones	Importaciones
1990	66.582	21.520
1991	104.074	19.481
1992	142.793	16.713
1993	154.157	13.115
1994	171.512	25.342
1995	196.889	24.657
1996	207.733	35.834
1997	257.543	62.525
1998	249.549	37.570

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

4.3.1 Coeficientes de Dependencia de las Exportaciones Chilenas a Bolivia.

El coeficiente de dependencia que presentan las exportaciones chilenas destinadas a Bolivia en 1998, refleja que pese a que los valores comprometidos no han sido significativos, existen algunos rubros -básicamente de productos industriales- en que el mercado boliviano muestra una sensibilidad importante por la oferta exportadora chilena.

Ciertas exportaciones, como las de productos químicos preparados, manufacturas de caucho y productos de vidrio, entre otros, presentan un alto coeficiente de dependencia con Bolivia respecto a lo exportado en los mismos rubros al resto del mundo. Asimismo, podemos encontrar algunos sectores deprimidos de la economía

nacional, tales como el rubro textil y el del calzado, que han encontrado en el mercado boliviano un importante nicho a donde dirigir sus exportaciones.

Sin embargo, el análisis del coeficiente desde la perspectiva del Acuerdo, esto es, entre los años 1992 (previo a la suscripción del Acuerdo) y 1998, refleja que éste último no ha provocado cambios sustantivos en la relación de dependencia de las exportaciones chilenas a Bolivia, manteniéndose similares coeficientes en estos años, salvo algunas excepciones, como las exportaciones de productos metálicos, las de manufacturas de plásticos y las de algunos productos derivados del petróleo, que presentan un estancamiento de los volúmenes exportados a Bolivia respecto de iguales exportaciones al resto del mundo, lo que se ha traducido en un deterioro en los respectivos coeficientes de dependencia.

Lo anterior responde, básicamente a que, Chile ha desviado las exportaciones de estos rubros a otros mercados latinoamericanos que otorgan un mejor tratamiento arancelario, y por tanto, mejores perspectivas de expansión.

Cuadro Nº 9
Coeficiente de Dependencia de las principales Exportaciones Chilenas
dirigidas a Bolivia respecto del Resto del Mundo (1992 y 1998)¹¹.

Rubro	Resto del Mundo		Bolivia	
	1992	1998	1992	1998
Industria alimentos	99,0%	98,0%	1,0%	2,0%
Bebidas y licores	96,6%	98,5%	3,4%	1,5%
Textiles y confecciones	79,5%	82,2%	20,5%	17,8%
Prendas de vestir	90,6%	83,2%	9,4%	16,8%
Talabartería (calzados)	86,2%	77,4%	13,8%	22,6%
Celulosa, papel, cartón	98,6%	98,0%	1,4%	2,0%
Productos químicos preparados	84,1%	83,7%	15,9%	16,3%
Petróleo y derivados	69,6%	95,7%	30,4%	4,3%
Manufacturas de caucho	50,6%	52,5%	49,4%	47,5%
Manufacturas de plástico	74,1%	91,3%	25,9%	8,7%
Productos metálicos	84,7%	97,0%	15,3%	3,0%
Maquinaria	91,6%	93,8%	8,4%	6,2%

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

¹¹ El listado completo de Coeficientes de Dependencia para las exportaciones dirigidas a Bolivia se encuentra en anexo.

4.4 Acuerdo entre Chile y Colombia.

En diciembre de 1993, Chile suscribe el Acuerdo de Complementación Económica con Colombia, el cual entra en vigencia el 1º de enero de 1994. Los principales objetivos de este Acuerdo son: el establecimiento de un espacio económico ampliado entre ambos países, que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; la liberalización total de gravámenes y eliminación de restricciones a las importaciones originarias tanto de Chile como de Colombia; la coordinación y complementación de las actividades económicas, en especial, en las áreas industrial y servicios; el estímulo de las inversiones; y, la facilitación del funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales de carácter regional.

En el ámbito comercial, el Acuerdo establece eliminar, en forma inmediata, los aranceles del 10,4% de los productos agrupados en el Sistema Armonizado Chileno, y aplicar un programa de desgravación, que va de los 4 a los 6 años, al 80,7% de los productos. Asimismo, se acuerda una lista de excepciones al acuerdo para un 8,9% del universo de productos, que equivalen a 520 bienes. Sin embargo, en mayo de 1997, se acordó dismantelar esta lista de excepciones, estableciéndose para ello diversos cronogramas de desgravación, que van desde una apertura inmediata hasta una lista a largo plazo, a partir del décimo al decimoquinto año.

En el ámbito económico, el acuerdo considera importantes materias, tales como: comercio transfronterizo de servicios, transporte aéreo, telecomunicaciones, intercambio de información sobre entrada temporal de personas de negocios e inversiones. En esta materia, cabe destacar que Colombia es el segundo país latinoamericano, después de México, con que Chile amplía su Acuerdo de Libre Comercio, a temas como servicios e inversiones. Respecto a esta última materia, se debe destacar que ambos países acaban de firmar un acuerdo sobre promoción y protección de inversiones el 24 de enero del presente año.

Analizando la evolución del comercio entre ambos países, se puede constatar los efectos positivos del Acuerdo sobre los flujos de comercio. El intercambio comercial entre ambos países se ha incrementado, entre 1993 (año en que se firma el acuerdo) y 1998, en un 130%, cifra en la que ha contribuido principalmente el aumento experimentado por las exportaciones chilenas, más que el comportamiento experimentado por las importaciones provenientes de Colombia.

Cuadro N° 10
Comercio Chile-Colombia, 1990-1998
(cifras en miles de dólares de cada año)

Año	Exportaciones	Importaciones
1990	80.406	163.342
1991	53.529	159.367
1992	75.155	106.218
1993	70.631	98.181
1994	116.985	118.862
1995	188.975	149.844
1996	194.924	222.363
1997	228.010	201.235
1998	211.444	175.996

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del
Ministerio de Relaciones Exteriores.

Actualmente, el 90,7% de las exportaciones chilenas a Colombia ya tiene arancel cero, quedando sólo por concluir con la desgravación la lista que constituía, en una primera etapa, las excepciones. De esta forma, los productos chilenos pagan un arancel promedio de 0,6%, en comparación con el 16,8% que les correspondería pagar de no existir las rebajas arancelarias pactadas en el Acuerdo Comercial.

Cabe destacar, que las exportaciones chilenas destinadas a Colombia, durante el período posterior al Acuerdo, han experimentado un ritmo de crecimiento anual superior al presentado por las exportaciones totales al resto del mundo. Dentro de los productos que más han incrementado su demanda desde Colombia están los

frutícolas, la industria de alimentos, los textiles y otros bienes industriales como los productos metálicos, maquinarias y bienes eléctricos.

Por otra parte, la oferta de productos exportados, si bien no es muy amplia, se ha diversificado significativamente en los últimos años, aumentando en más de un 100% (ver cuadro N°11).

Las importaciones procedentes de Colombia si bien no han experimentado un aumento sustancial en términos de valores, sí se han diversificado en cuanto al número de productos importados. Dentro de estos últimos, los que presentan una mayor demanda desde Chile son los productos químicos básicos y preparados, los productos textiles y bienes de transporte.

Cuadro N° 11
Diversificación de Productos en el Intercambio
Comercial Chile-Colombia

Año	Nº Productos Exportados	Nº Productos Importados
1990	144	425
1991	215	571
1992	260	619
1993	316	644
1994	501	633
1995	469	687
1996	575	787
1997	668	869
1998	664	793

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

4.4.1 Coeficiente de Dependencia de las exportaciones de Chile a Colombia.

En los resultados del coeficiente de dependencia de las exportaciones chilenas destinadas a Colombia, es posible apreciar que previo a la suscripción del Acuerdo, la demanda colombiana por productos chilenos no constituía un porcentaje significativo dentro del total exportado por el país. Sin embargo, los coeficientes arrojados en el año 1998, refleja que en algunos rubros, el acuerdo ha provocado un cambio importante dentro de la relación de dependencia de las exportaciones chilenas.

Como se puede apreciar en el cuadro N°12, algunas exportaciones, en rubros tales como frutícola, textil y confecciones, curtiembre, equipos y material eléctrico, productos de plástico y productos de vidrio, entre otros, presentan un coeficiente de dependencia relativamente alto con Colombia, si se compara con lo exportado en esos mismos rubros a otras partes del mundo.

Sin embargo, existen algunos rubros, como la agricultura y el cobre, en que producto de un estancamiento en sus exportaciones, el coeficiente de dependencia ha decrecido en los últimos años. En el caso de los productos agrícolas, esta situación responde básicamente a que estos productos se encuentran en las listas de desgravación a largo plazo, por lo que no es posible apreciar el "efecto-acuerdo" en el coeficiente.

Cuadro N°12

Coeficiente de dependencia de las principales exportaciones chilenas dirigidas a Colombia respecto del resto del mundo (1993-1998)¹².

Rubro	Resto del Mundo		Colombia	
	1993	1998	1993	1998
Agricultura	97,5 %	98,8 %	2,5 %	1,2%
Fruticultura	98,1 %	96,9 %	1,9 %	3,1%
Cobre	99,9 %	100,0 %	0,1 %	0,0%
Textiles y confecciones	99,8 %	92,8 %	0,2 %	7,2%
Curtiembre (cueros y pieles)	92,9 %	86,9 %	7,1 %	13,1%
Celulosa, papel, cartón	96,9 %	97,2 %	3,1 %	2,8%
Manufacturas de plástico	99,4 %	94,1 %	0,6 %	5,9%
Productos de vidrio	97,2 %	84,3 %	2,8 %	15,7%
Industria básica de metales no ferrosos	90,8 %	94,5 %	9,2 %	5,5%
Productos metálicos	99,1 %	94,7 %	0,9 %	5,3%
Maquinaria	99,7 %	95,5 %	0,3 %	4,5%
Equipos, material eléctrico	97,8 %	87,6 %	2,2 %	12,4%
Material de transporte	99,6 %	94,9 %	0,4 %	5,1%

Fuente: elaboración propia basada en información de comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores.

¹² El listado completo de Coeficientes de Dependencia para las exportaciones chilenas destinadas a Colombia se encuentra en anexo.

CONCLUSIONES.

Los importantes cambios experimentados en el escenario internacional en los últimos años, han provocado que países en desarrollo, como Chile, revaloricen el papel de la integración e internacionalización de la economía en su desarrollo económico, al contribuir en la configuración de un mercado mucho más amplio, posibilitando el aprovechamiento de economías de escala y, abriendo con ello, nuevas perspectivas a la producción del país.

En Chile, la creciente importancia de los mercados externos ha obligado al aparato productivo a incorporar nuevas tecnologías y procesos, permitiendo aumentar la eficiencia económica y la competitividad internacional de muchos productos nacionales, estimulando con ello la diversificación del sector exportador.

El elevado grado de apertura del país determina que las tendencias de la economía internacional ejerzan una fuerte influencia sobre su desarrollo. De ahí la prioridad que se ha concedido a la aplicación de estrategias y políticas que permitan maximizar las tres vías posibles de inserción internacional: la apertura unilateral, las negociaciones comerciales multilaterales y la apertura negociada a nivel bilateral y regional.

La apertura unilateral aplicada por Chile durante más de dos décadas, ha permitido al país obtener logros en eficiencia productiva y competitividad en importantes sectores de la economía. Sin embargo, esta política no asegura la apertura de aquellos mercados que interesan al país, sino más bien el acceso de otros países al mercado nacional.

En el plano multilateral, si bien el sistema de comercio mundial registra importantes avances en el marco del GATT-OMC, su implementación requiere aún de un período prolongado antes de ofrecer resultados concretos, tanto por el tiempo necesario que

v

demanda obtener el consenso de 135 países, como por las prácticas proteccionistas de algunos países desarrollados que frenan estos procesos de apertura.

En este sentido, para un país como Chile, que depende de manera importante de su comercio exterior, la vía multilateral resulta más compleja, lenta y menos profunda al momento de abrir otros mercados para sus productos. Por ello, centrarse sólo -o en forma prioritaria- en esta estrategia, sería un error de la política comercial chilena; ya que si bien los logros que se pueden obtener por esta vía son significativos, el plazo para concretizarlos son demasiado largos; lo cual implicaría necesariamente un rezago para el país en materia de su inserción económica internacional dadas las tendencias recientes de los procesos de globalización.

Las limitaciones de la vía unilateral para abrir nuevos mercados y el agotamiento natural que sufre esta vía en el tiempo (considerando la última rebaja arancelaria de cinco puntos porcentuales que debería materializarse en el período 1999-2003), junto a las limitaciones que presenta para un país pequeño y en desarrollo incidir en el contexto multilateral, justifica el accionar del país en el plano bilateral como estrategia de inserción económica, complementada con acciones de carácter multilateral.

La política de suscribir acuerdos bilaterales permite contar con una especie de garantía que perfecciona la política unilateral, en el sentido de que si bien abre el mercado nacional a productos de la contraparte, simultáneamente crea nuevos mercados para productos nacionales; es decir, permite gozar de los efectos de la reciprocidad. Este medio confirma que la apertura bilateral reviste un carácter más completo que la vía unilateral.

Los acuerdos bilaterales que hoy están siendo negociados por Chile responden a una nueva concepción aperturista de la economía, donde la integración a nivel regional se combina con una apertura hacia el resto del mundo. Junto con ello, la necesidad de preservar la diversificación de las vinculaciones internacionales ha

llevado a preferir aquellas modalidades de asociación que no comprometen la independencia de la política comercial. De ahí, que se esté favoreciendo los acuerdos de libre comercio, evitándose el ingreso a uniones aduaneras, mercados comunes o pactos cerrados de comercio.

De hecho, ninguno de los acuerdos establecidos hasta la fecha por Chile limitan, ni en términos económicos ni jurídicos, la posibilidad del país de suscribir convenios con otros países o esquemas de integración; ya que todos ellos consideran distintos grados de asociación, no alcanzando, en ningún caso, la integración entre las partes. Estos acuerdos abarcan la esfera del intercambio de bienes y algunas materias más avanzadas como el trato a la inversión proveniente de la contraparte, la propiedad intelectual, y el comercio de servicios, sin comprometer de ningún modo la autonomía de la política comercial del país.

En cuanto a la estrategia seguida por el país -de impulsar acuerdos comerciales con sus principales contrapartes comerciales- es posible sostener que ha sido la que más frutos ha generado en los últimos años en materia de comercio exterior. El hecho de haber buscado en países latinoamericanos -con economías competitivas, relativamente estables y en proceso de apertura- a socios con similares visiones y expectativas respecto a la complementación del comercio recíproco, ha sido un acierto de la política comercial, que ha buscado vitalizar la infraestructura económica nacional a través de la liberalización del comercio exterior y el incremento de las exportaciones con mayor valor agregado.

Ciertas condiciones han propiciado y estimulado la suscripción de acuerdos comerciales con los países de la región. Entre éstas cabe señalar el papel de la inversión chilena materializada en la región, que potencia e incrementa el comercio y disminuye los costos de distribución; la cercanía geográfica con los países de la región que disminuye los costos de transporte de nuestras exportaciones respecto de aquellas dirigidas a otros mercados; y, por último, los estándares de calidad aplicados a las

importaciones en estos países son más flexibles que los aplicados en países desarrollados.

Por otra parte, los procesos de integración que comenzaron a experimentar los países latinoamericanos -importantes receptores de las exportaciones nacionales- encerraba el peligro potencial de desplazar las importaciones originarias de Chile a proveedores pertenecientes a su esquema de integración. En este sentido, el no haber concertado estos acuerdos hubiese significado, en muchos casos, un costo demasiado elevado para el país.

De hecho, todo indica que en el caso de los países miembros del Mercosur, si no se hubiese llegado a un acuerdo, las importaciones del bloque se habrían desplazado a proveedores pertenecientes a él; ya que la entrada en vigor del arancel externo común del Mercosur dejó sin efecto las preferencias arancelarias que los distintos miembros del bloque otorgaban a Chile en virtud de acuerdos firmados dentro del marco de la ALADI.

Del análisis realizado sobre el comercio exterior del país en la última década es posible desprender, en primer lugar, que aquellos países con los cuales se han suscrito acuerdos bilaterales de comercio que contienen programas de desgravación arancelaria (como México, Mercosur, Colombia, Venezuela, Bolivia y Ecuador), el intercambio comercial ha sido más dinámico que el registrado con el resto del mundo, presentando un incremento del 188%¹³, tasa sustancialmente superior al 89% registrado en el comercio con el resto del mundo.

Una característica que marca la tendencia del comercio exterior chileno radica en la importancia que han adquirido las exportaciones de productos industriales en los países con los cuales Chile ha firmado acuerdos comerciales. Estas exportaciones se

¹³ Es preciso señalar, que en esta cifra no se consideran los acuerdos comerciales firmados con Perú y Canadá, ya que el comercio post-acuerdo registrado con estos países aún no cuenta con la suficiente perspectiva como para analizar en profundidad el resultado comercial de ellos.

han ido consolidando en este conjunto de países, de tal forma que de los 2.775,3 millones de dólares exportados a estos países, un 43% corresponden a productos industriales, un 34% a recursos naturales y un 23% a recursos naturales procesados.

Si lo anterior se contrasta con los 11.978,2 millones de dólares exportados al resto del mundo, de los cuales un 57% corresponden a exportaciones de recursos naturales, un 28,5% a recursos naturales procesados y sólo un 14,5% a productos industriales, es posible desprender la importancia que reviste el mercado que constituyen los socios comerciales de Chile en la segunda etapa del desarrollo exportador del país, al generar condiciones favorables para lograr un mayor nivel de especialización; abrir y asegurar nuevos mercados a la industria nacional e incentivar lazos de cooperación.

Otro rasgo distintivo en la evolución del sector exportador y que caracteriza a la inserción alcanzada por el país, es el destino y composición de sus exportaciones. Dentro de la estructura de mercados de destino, se presenta una fuerte vinculación a cuatro grandes macro-mercados: Unión Europea, Estados Unidos, Asia y América Latina. En los últimos años, los productos nacionales han ido disminuyendo su participación en el mercado europeo, debido, principalmente, al deterioro sostenido de los precios de las principales materias primas que exporta el país, las que constituyen la principal exportación dirigida a este mercado, alcanzando el 72% dentro del total exportado. Las exportaciones de recursos naturales procesados y de productos industriales dirigidas a este mercado alcanzan el 17% y 11% respectivamente.

En el caso del mercado asiático, las exportaciones chilenas han mantenido un nivel de participación constante en la última década (en promedio 25%). En cuanto a su composición, al igual que el mercado europeo, las exportaciones dirigidas al mercado asiático presentan un fuerte componente de materias primas, las que alcanzan el 58% del total exportado a este mercado, seguido de las exportaciones de recursos naturales procesados que alcanzan el 37%, y por último, las de productos industriales que alcanzan un exiguo 5%.

Las exportaciones dirigidas al mercado norteamericano han mantenido su participación dentro del total exportado por el país en alrededor del 17%. En cuanto a su composición, igualmente, es posible apreciar que los recursos naturales son la principal fuente de exportación -aunque en menor medida que los otros macro-mercados-, ya que alcanzan el 51% dentro del total de exportaciones dirigidas a este mercado, seguido de las exportaciones de recursos naturales procesados que alcanzan el 31% y las de productos industriales que representan el 18% del total.

En esta misma dirección, un análisis más específico basado en los coeficientes de dependencia de los flujos de comercio de Chile con cuatro socios comerciales (México, Mercosur, Bolivia y Colombia) concluye que el comercio post-acuerdo con estos países ha experimentado una sensibilidad importante frente a la oferta exportadora nacional de productos industriales y de recursos naturales procesados.

Este análisis muestra, en el caso de las exportaciones dirigidas al Mercosur un "efecto-acuerdo" significativo en los coeficientes de dependencia de algunos productos industriales como las manufacturas de plástico, los productos de minerales no metálicos y los equipos y bienes eléctricos, que presentan índices del 47,9%, 47% y 53,3% respectivamente.

En el caso del comercio con México, es posible observar cambios cualitativos importantes en las exportaciones chilenas, lo que se traduce en que importantes rubros industriales como el textil, calzado, la industria básica del hierro y acero y los bienes de transporte estén ganando terreno a las históricas exportaciones chilenas de bajo valor agregado dirigidas a México.

Un crecimiento importante muestra también el comercio con Colombia, inducido principalmente por el aumento de las exportaciones chilenas de mayor valor agregado, que han impactado positivamente los coeficientes de dependencia de

rubros como el textil (con un 7,2%), curtiembre (con un 13,1%), productos de vidrio (con un 15,7%) y equipos y material eléctrico (con un 12,4%).

Por último, los efectos del acuerdo entre Chile y Bolivia sobre el coeficiente de dependencia de las exportaciones nacionales han sido menos concluyentes que en los casos anteriores, no obstante presentarse aumentos significativos en los montos exportados. Esto responde, básicamente, a que los rubros que más han incrementado sus exportaciones al país altiplánico han presentado un comportamiento similar en los envíos al resto del mundo, por lo cual el "efecto-acuerdo" en el coeficiente con Bolivia se ha visto diluido. Un ejemplo de lo anterior, lo constituye la industria alimentaria, rubro que no obstante presentar un crecimiento de un 196% en los envíos al país vecino, registra un incremento de sólo un punto porcentual en su coeficiente de dependencia.

No obstante lo anterior, exportaciones tales como productos químicos preparados, manufacturas de caucho y productos de vidrio, entre otros, presentan un elevado coeficiente de dependencia con Bolivia respecto de lo exportado en los mismos rubros al resto del mundo.

Considerando los resultados alcanzados en el marco de los principales procesos de asociación comercial -no obstante el breve tiempo transcurrido desde el inicio de su implementación-, así como el creciente grado en la diversificación de mercados (origen y destino) que presenta la estructura del comercio exterior del país, es posible concluir que una estrategia comercial plenamente válida y viable pasa por continuar impulsando acuerdos de complementación económica, especialmente con aquellos países o agrupaciones de países, con los cuales se mantienen corrientes significativas de comercio y que constituyen un mercado en potencia para los productos nacionales de mayor valor agregado.

ANEXO ESTADÍSTICO

La Inversión de Capitales Chilenos en el Mundo. 1990-1998
(US\$ millones)

PAIS	Total Inversión Materializada	Participación (%)	Total Inversión en Proyectos	Participación (%)
ARGENTINA	9.090,7	38,3	15.182,9	36,7
COLOMBIA	4.407,8	18,6	5.904,2	14,3
BRASIL	2.776,4	11,7	6.012,2	14,5
PERU	2.562,3	10,8	6.307,5	15,2
ISLAS CAYMAN	1.095,5	4,6	1.424,0	3,4
PANAMA	566,8	2,4	596,7	1,4
BOLIVIA	366,1	1,5	434,4	1,0
CH.ISL.GUERNSEY	330,8	1,4	330,8	0,8
I.VIRG.BRITANICAS	305,7	1,3	305,7	0,7
VENEZUELA	295,7	1,2	779,4	1,9
ESTADOS UNIDOS	274,1	1,2	1.206,1	2,9
INGLATERRA	211,1	0,9	211,1	0,5
MEXICO	158,8	0,7	319,3	0,8
ARUBA	96,0	0,4	213,7	0,5
EL SALVADOR	90,0	0,4	380,0	0,9
PARAGUAY	86,3	0,4	101,1	0,2
LIECHTENSTEIN	66,9	0,3	66,9	0,2
URUGUAY	56,5	0,2	80,7	0,2
SUIZA	55,1	0,2	55,1	0,1
CUBA	37,8	0,2	49,0	0,1
NORUEGA	37,4	0,2	37,4	0,1
LIBERIA	32,5	0,1	32,5	0,1
TAILANDIA	30,0	0,1	30,0	0,1
ECUADOR	27,5	0,1	60,5	0,1
CANADA	26,1	0,1	26,1	0,1
RUSIA	22,9	0,1	27,9	0,1
CHINA	16,8	0,1	22,8	0,1
CURACAO	16,7	0,1	16,7	0,0
LETONIA	15,0	0,1	50,0	0,1
FRANCIA	13,8	0,1	13,8	0,0
COSTA RICA	6,9	0,0	6,9	0,0
TURQUIA	6,8	0,0	6,8	0,0
PORTUGAL	6,0	0,0	6,0	0,0
SUECIA	5,5	0,0	5,5	0,0
MALASIA	5,0	0,0	5,0	0,0
BELGICA	2,0	0,0	2,0	0,0
EMIR.ARABES	1,0	0,0	1,0	0,0
DINAMARCA	0,8	0,0	0,8	0,0
POLONIA	0,3	0,0	60,3	0,1
ALEMANIA	0,0	0,0	0,0	0,0
ANT.HOLANDESAS	0,0	0,0	0,0	0,0
BOSNIA	0,0	0,0	0,0	0,0
CROACIA	0,0	0,0	0,0	0,0
GUATEMALA	0,0	0,0	0,0	0,0
GUINEA BISSAU	0,0	0,0	0,0	0,0

HONG KONG	0,0	0,0	0,0	0,0
JAPON	0,0	0,0	0,0	0,0
ESPAÑA	0,0	0,0	0,0	0,0
FILIPINAS	0,0	0,0	0,0	0,0
ISLAS BERMUDAS	0,0	0,0	0,0	0,0
ITALIA	0,0	0,0	0,0	0,0
OTROS	511,1	2,2	1.001,8	2,4
TOTAL	23.714,5	100,0	41.374,7	100,0

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras.

Coefficiente de Dependencia de la Exportaciones Chilenas dirigidas a México. 1998
(valores en miles de dólares fob y porcentajes)

RUBRO	Exportaciones al resto del mundo	Exportaciones a México	Coefficiente Dep.
Agricultura	219.255	765	0,3%
Fruticultura	1.326.339	38.330	2,8%
Ganadería	34.899	600	1,7%
Productos vegetales	4.736	40	0,8%
Maderas	24.897	1.996	7,4%
Pesca extractiva	30378	9	0,0%
Derivados del petróleo	471	-	0,0%
Carbón	44	-	0,0%
Cobre	4.870.373	257.473	5,0%
Plata	629.744	790	0,1%
Sodio, yodo, calcio, azufre, yeso grafito.	326.641	8.449	2,5%
Piedras, arenas, gránulos	26	-	0,0%
Industria alimentos	2.461.911	49.743	2,0%
Alimentos forrajeros	11.822	89	0,7%
Bebidas, licores	567.016	7.140	1,2%
Tabaco, cigarrillos	13.250	-	0,0%
Textiles y confecciones	109.540	18.373	14,4%
Prendas de vestir	26.425	3.604	12,0%
Curtiembre (cueros y pieles)	13.140	1.058	7,5%
Talabartería (calzados)	11.825	1.474	11,1%
Madera (manufac.)	673.712	3.960	0,6%
Muebles de madera	53.648	37	0,1%
Celulosa, papel, cartón	828.146	4.793	0,6%
Editoriales e imprenta (cuadernos, libros)	125.536	3.123	2,4%
Productos químicos básicos	379.098	11.290	2,9%
Productos químicos preparados	146.936	2.194	1,5%
Petróleo y derivados	248.625	-	0,0%
Caucho (manufac.)	86.191	554	0,6%
Plástico (manufac.)	72.897	1.651	2,2%
Productos de barro, loza, porcelana, cerámica, etc.	16.454	179	1,1%
Productos de vidrio	20.766	43	0,2%
Productos de minerales no metálicos	11.605	21	0,2%
Industria básica del hierro y acero	37.940	6.005	13,7%
Industria básica de metales no ferrosos	180.432	442	0,2%
Productos metálicos	135.875	1.034	0,8%
Maquinaria	128.237	1.597	1,2%
Equipos, material eléctrico	104.654	961	0,9%
Material de transporte	218.263	55.647	20,3%
Instrumentos de medida	11.489	580	4,8%

Artículos de joyería (perlas, diamantes)	8.929	22	0,2%
Instrumentos musicales	149	-	0,0%
Artículos para deportes	1.573	105	6,3%
Juguetes, manufacturas de marfil, hueso, concha; bisutería, cepillos, pelucas, paraguas, etc.	15.403	1.228	7,4%
Películas cinemat., microfilmes, papel para fotografía....	1.324	133	9,1%
Artículos de arte, estampillas, antigüedades....	227	-	0,0%
Donaciones, exportaciones de servicios, billetes de banco, muestras, pertrechos FF.AA, etc.	74.320	2.926	3,8%

Fuente: elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Coeficiente de Dependencia de la Exportaciones Chilenas dirigidas a México. 1991
(valores en miles de dólares fob y porcentajes)

RUBRO	Exportaciones al resto del mundo	Exportaciones a México	Coef. Dep.
Agricultura	111.593	105	0,1%
Fruticultura	997.318	1.501	0,2%
Ganadería	21.200	47	0,2%
Productos vegetales	1.060	18	1,7%
Maderas	65.779	414	0,6%
Pesca extractiva	19.857	-	0,0%
Derivados del petróleo	-	-	
Carbón	5	-	0,0%
Cobre	3.738.470	6.126	0,2%
Plata	480.025	1.969	0,4%
Sodio, yodo, calcio, azufre, yeso grafito.	147.673	138	0,1%
Piedras, arenas, gránulos	-	-	
Industria alimentos	1.436.264	21.397	1,5%
Alimentos forrajeros	1.233	379	23,5%
Bebidas, licores	103.492	572	0,5%
Tabaco, cigarrillos	15.817	-	0,0%
Textiles y confecciones	57.965	1.031	1,7%
Prendas de vestir	32.720	532	1,6%
Curtiembre (cueros y pieles)	3.738	37	1,0%
Talabartería (calzados)	39.175	467	1,2%
Madera (manufacturas)	402.142	243	0,1%
Muebles de madera	24.255	614	2,5%
Celulosa, papel, cartón	401.453	171	0,0%
Editoriales e imprenta (cuadernos, libros)	41.713	860	2,0%
Productos químicos básicos	188.357	3.553	1,9%
Productos químicos preparados	79.245	157	0,2%
Petróleo y derivados	44.769	126	0,3%
Caucho (manufacturas)	46.639	31	0,1%
Plástico (manufacturas)	9.981	54	0,5%
Productos de barro, loza, porcelana, cerámica, etc.	5.981	30	0,5%
Productos de vidrio	3.668	2	0,1%
Productos de minerales no metálicos	7.110	649	8,4%
Industria básica del hierro y acero	53.990	35	0,1%
Industria básica de metales no ferrosos	78.181	12	0,0%
Productos metálicos	44.605	297	0,7%
Maquinaria	22.612	955	4,1%
Equipos, material eléctrico	24.201	309	1,3%
Material de transporte	56.363	-	0,0%
Instrumentos de medida	4.319	213	4,7%

Artículos de joyería (perlas, diamantes)	35.550	1	0,0%
Instrumentos musicales	168	-	0,0%
Artículos para deportes	581	-	0,0%
Juguetes, manufacturas de marfil, hueso, concha; bisutería, cepillos, pelucas, paraguas, etc.	8.410	83	1,0%
Películas cinemat., microfilmes, papel para fotografía....	460	3	0,6%
Artículos de arte, estampillas, antigüedades....	199	-	0,0%
Donaciones, exportaciones de servicios, billetes de banco, muestras, pertrechos FF.AA, etc.	-	-	-

Fuente: elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Coefficiente de Dependencia de la Exportaciones Chilenas dirigidas a Mercosur. 1998
(valores en miles de dólares fob y porcentajes)

RUBRO	Exportaciones al resto del mundo	Exportaciones a Mercosur	Coef. Dep.
Agricultura	189.827	30.193	13,7%
Fruticultura	1.254.573	110.096	8,1%
Ganadería	25.463	10.036	28,3%
Productos vegetales	3.988	788	16,5%
Maderas	26.813	80	0,3%
Pesca extractiva	30.245	142	0,5%
Derivados del petróleo	-	471	100,0%
Carbón	-	44	100,0%
Cobre	4.794.730	333.116	6,5%
Plata	604.263	26.271	4,2%
Sodio, yodo, calcio, azufre, yeso grafito.	297.329	37.761	11,3%
Piedras, arenas, gránulos	26	-	0,0%
Industria alimentos	2.286.867	224.787	8,9%
Alimentos forrajeros	9.973	1.938	16,3%
Bebidas, licores	532.711	41.445	7,2%
Tabaco, cigarrillos	12.546	704	5,3%
Textiles y confecciones	87.783	40.130	31,4%
Prendas de vestir	19.344	10.685	35,6%
Curtiembre (cueros y pieles)	13.109	1.089	7,7%
Talabartería (calzados)	11.056	2.243	16,9%
Madera (manufacturas)	648.062	29.610	4,4%
Muebles de madera	47.798	5.887	11,0%
Celulosa, papel, cartón	726.710	106.229	12,8%
Editoriales e imprenta (cuadernos, libros)	20.550	108.109	84,0%
Productos químicos básicos	312.432	77.956	20,0%
Productos químicos preparados	117.767	31.363	21,0%
Petróleo y derivados	228.779	19.846	8,0%
Caucho (manufacturas)	75.944	10.801	12,5%
Plástico (manufacturas)	38.810	35.738	47,9%
Productos de barro, loza, porcelana, cerámica, etc.	14.253	2.380	14,3%
Productos de vidrio	16.743	4.066	19,5%
Productos de minerales no metálicos	6.166	5.460	47,0%
Industria básica del hierro y acero	36.863	7.082	16,1%
Industria básica de metales no ferrosos	141.619	39.255	21,7%
Productos metálicos	78.260	58.649	42,8%
Maquinaria	93.677	36.157	27,8%
Equipos, material eléctrico	49.363	56.259	53,3%
Material de transporte	181.396	92.514	33,8%
Instrumentos de medida	8.201	3.868	32,0%
Artículos de joyería (perlas, diamantes)	8.501	450	5,0%
Instrumentos musicales	149	-	0,0%
Artículos para deportes	1.092	586	34,9%
Juguetes, manufacturas de marfil, hueso, concha; bisutería, cepillos, pelucas, paraguas, etc.	13.251	3.380	20,3%

Películas cinemat., microfilmes, papel para fotografía....	1.444	13	0,9%
Artículos de arte, estampillas, antigüedades....	222	5	2,2%
Donaciones, exportaciones de servicios, billetes de banco, muestras, pertrechos FF.AA, etc.	53.500	23.746	30,7%

Fuente: elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Coeficiente de Dependencia de la Exportaciones Chilenas dirigidas a Mercosur. 1990
(valores en miles de dólares fob y porcentajes)

RUBRO	Exportaciones al resto del mundo	Exportaciones a Mercosur	Coef. Dep.
Agricultura	86.661	22.010	20,3%
Fruticultura	684.288	34.848	4,8%
Ganadería	21.160	3.512	14,2%
Productos vegetales	653	169	20,6%
Maderas	75.239	351	0,5%
Pesca extractiva	20.743	317	1,5%
Derivados del petróleo	-	-	
Carbón	25	-	0,0%
Cobre	3.869.486	242.681	5,9%
Plata	484.175	59.429	10,9%
Sodio, yodo, calcio, azufre, yeso grafito.	132.964	30.145	18,5%
Piedras, arenas, gránulos	5	1	16,7%
Industria alimentos	1.116.415	47.825	4,1%
Alimentos forrajeros	2.162	54	2,4%
Bebidas, licores	55.003	16.892	23,5%
Tabaco, cigarrillos	11.168	-	0,0%
Textiles y confecciones	32.847	10.622	24,4%
Prendas de vestir	30.988	827	2,6%
Curtiembre (cueros y pieles)	2.560	276	9,7%
Talabartería (calzados)	25.868	1.608	5,9%
Madera (manufacturas)	349.973	4.469	1,3%
Muebles de madera	15.392	400	2,5%
Celulosa, papel, cartón	346.842	56.329	14,0%
Editoriales e imprenta (cuadernos, libros)	3.895	17.843	82,1%
Productos químicos básicos	127.483	34.929	21,5%
Productos químicos preparados	50.979	5.711	10,1%
Petróleo y derivados	41.999	2.880	6,4%
Caucho (manufacturas)	31.567	3.073	8,9%
Plástico (manufacturas)	4.459	1.454	24,6%
Productos de barro, loza, porcelana, cerámica, etc.	15.610	62	0,4%
Productos de vidrio	2.469	357	12,6%
Productos de minerales no metálicos	4.369	680	13,5%
Industria básica del hierro y acero	43.535	610	1,4%
Industria básica de metales no ferrosos	61.077	15.442	20,2%
Productos metálicos	28.287	5.563	16,4%
Maquinaria	14.184	2.058	12,7%
Equipos, material eléctrico	8.975	5.084	36,2%
Material de transporte	38.006	25.504	40,2%
Instrumentos de medida	1.611	657	29,0%
Artículos de joyería (perlas, diamantes)	1.540	868	36,0%
Instrumentos musicales	45	-	0,0%
Artículos para deportes	135	267	66,4%
Juguetes, manufacturas de marfil, hueso, concha; bisutería, cepillos, pelucas, paraguas, etc.	4.514	728	13,9%

Películas cinemat., microfilmes, papel para fotografía....	670	102	13,2%
Artículos de arte, estampillas, antigüedades....	241	2	0,8%
Donaciones, exportaciones de servicios, billetes de banco, muestras, pertrechos FF.AA, etc.	2	-	0,0%

Fuente: elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Coefficiente de Dependencia de la Exportaciones Chilenas dirigidas a Colombia. 1998
(valores en miles de dólares fob y porcentajes)

RUBRO	Exportaciones al resto del mundo	Exportaciones a Colombia	Coef. Dep.
Agricultura	217.472	2.548	1,2%
Fruticultura	1.322.583	42.086	3,1%
Ganadería	34.682	817	2,3%
Productos vegetales	4.748	18	0,4%
Maderas	26.893	-	0,0%
Pesca extractiva	30.387	-	0,0%
Derivados del petróleo	471	-	0,0%
Carbón	44	-	0,0%
Cobre	5.126.208	1.638	0,0%
Plata	630.491	43	0,0%
Sodio, yodo, calcio, azufre, yeso grafito.	333.224	1.866	0,6%
Piedras, arenas, gránulos	26	-	0,0%
Industria alimentos	2.468.009	43.645	1,7%
Alimentos forrajeros	11.897	14	0,1%
Bebidas, licores	567.000	7.156	1,2%
Tabaco, cigarrillos	13.250	-	0,0%
Textiles y confecciones	118.721	9.192	7,2%
Prendas de vestir	29.901	128	0,4%
Curtiembre (cueros y pieles)	12.332	1.866	13,1%
Talabartería (calzados)	12.889	410	3,1%
Madera (manufacturas)	676.003	1.669	0,2%
Muebles de madera	53.676	9	0,0%
Celulosa, papel, cartón	809.207	23.732	2,8%
Editoriales e imprenta (cuadernos, libros)	127.297	1.362	1,1%
Productos químicos básicos	383.170	7.218	1,8%
Productos químicos preparados	145.581	3.549	2,4%
Petróleo y derivados	248.569	56	0,0%
Caucho (manufacturas)	85.166	1.579	1,8%
Plástico (manufacturas)	70.117	4.431	5,9%
Productos de barro, loza, porcelana, cerámica, etc.	16.608	25	0,2%
Productos de vidrio	17.552	3.257	15,7%
Productos de minerales no metálicos	11.439	187	1,6%
Industria básica del hierro y acero	43.097	848	1,9%
Industria básica de metales no ferrosos	170.868	10.006	5,5%
Productos metálicos	129.609	7.300	5,3%
Maquinaria	124.019	5.815	4,5%
Equipos, material eléctrico	92.557	13.058	12,4%
Material de transporte	260.011	13.899	5,1%
Instrumentos de medida	11.640	429	3,6%
Artículos de joyería (perlas, diamantes)	8.951	-	0,0%
Instrumentos musicales	148	1	0,7%
Artículos para deportes	1.677	1	0,1%
Juguetes, manufacturas de marfil, hueso, concha; bisutería, cepillos, pelucas, paraguas, etc.	16.454	177	1,1%

Películas cinemat., microfilmes, papel para fotografía....	1.272	185	12,7%
Artículos de arte, estampillas, antigüedades....	227	-	0,0%
Donaciones, exportaciones de servicios, billetes de banco, muestras, pertrechos FF.AA, etc.	76.022	1.224	1,6%

Fuente: elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Coefficiente de Dependencia de la Exportaciones Chilenas dirigidas a Colombia. 1993
(valores en miles de dólares fob y porcentajes)

RUBRO	Exportaciones al resto del mundo	Exportaciones a Colombia	Coef. Dep.
Agricultura	115.393	2.899	2,5%
Fruticultura	667.486	13.234	1,9%
Ganadería	15.297	157	1,0%
Productos vegetales	2.152	33	1,5%
Maderas	131.379	88	0,1%
Pesca extractiva	15.486	-	0,0%
Derivados del petróleo	-	-	
Carbón	41	-	0,0%
Cobre	3.532.401	4.048	0,1%
Plata	458.727	95	0,0%
Sodio, yodo, calcio, azufre, yeso grafito.	157.138	386	0,2%
Piedras, arenas, gránulos	-	-	
Industria alimentos	1.610.985	8.943	0,6%
Alimentos forrajeros	1.581	-	0,0%
Bebidas, licores	151.026	4.799	3,1%
Tabaco, cigarrillos	16.050	-	0,0%
Textiles y confecciones	92.201	154	0,2%
Prendas de vestir	49.160	2	0,0%
Curtiembre (cueros y pieles)	2.039	155	7,1%
Talabartería (calzados)	31.922	-	0,0%
Madera (manufacturas)	451.985	167	0,0%
Muebles de madera	34.789	41	0,1%
Celulosa, papel, cartón	551.582	17.391	3,1%
Editoriales e imprenta (cuadernos, libros)	71.285	730	1,0%
Productos químicos básicos	196.052	3.522	1,8%
Productos químicos preparados	102.553	425	0,4%
Petróleo y derivados	16.643	14	0,1%
Caucho (manufacturas)	59.798	119	0,2%
Plástico (manufacturas)	29.914	176	0,6%
Productos de barro, loza, porcelana, cerámica, etc.	10.463	19	0,2%
Productos de vidrio	4.161	119	2,8%
Productos de minerales no metálicos	6.344	-	0,0%
Industria básica del hierro y acero	34.546	431	1,2%
Industria básica de metales no ferrosos	94.477	9.548	9,2%
Productos metálicos	49.009	470	0,9%
Maquinaria	44.316	119	0,3%
Equipos, material eléctrico	47.309	1.059	2,2%
Material de transporte	156.963	622	0,4%
Instrumentos de medida	19.071	201	1,0%
Artículos de joyería (perlas, diamantes)	47.215	8	0,0%
Instrumentos musicales	1.674	-	0,0%
Artículos para deportes	1.650	11	0,7%
Juguetes, manufacturas de marfil, hueso, concha; bisutería, cepillos, pelucas, paraguas, etc.	8.043	121	1,5%

Películas cinemat., microfilmes, papel para fotografía....	6.535	325	4,7%
Artículos de arte, estampillas, antigüedades....	209	-	0,0%
Donaciones, exportaciones de servicios, billetes de banco, muestras, pertrechos FF.AA, etc.	-	-	-

Fuente: elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Coeficiente de Dependencia de la Exportaciones Chilenas dirigidas a Bolivia. 1998
(valores en miles de dólares fob y porcentajes)

RUBRO	Exportaciones al resto del mundo	Exportaciones a Bolivia	Coef. Dep.
Agricultura	219.850	170	0,1%
Fruticultura	1.359.667	5.002	0,4%
Ganadería	35.122	377	1,1%
Productos vegetales	4.766	-	0,0%
Maderas	26.893	-	0,0%
Pesca extractiva	30.387	-	0,0%
Derivados del petróleo	471	-	0,0%
Carbón	44	-	0,0%
Cobre	5.127.330	516	0,0%
Plata	630.487	47	0,0%
Sodio, yodo, calcio, azufre, yeso grafito.	333.436	1.654	0,5%
Piedras, arenas, gránulos	26	-	0,0%
Industria alimentos	2.461.309	50.345	2,0%
Alimentos forrajeros	11.382	529	4,4%
Bebidas, licores	565.354	8.802	1,5%
Tabaco, cigarrillos	13.250	-	0,0%
Textiles y confecciones	105.178	22.735	17,8%
Prendas de vestir	24.979	5.050	16,8%
Curtiembre (cueros y pieles)	13.921	277	2,0%
Talabartería (calzados)	10.289	3.010	22,6%
Madera (manufacturas)	675.832	1.840	0,3%
Muebles de madera	52.601	1.084	2,0%
Celulosa, papel, cartón	816.660	16.279	2,0%
Editoriales e imprenta (cuadernos, libros)	123.977	4.682	3,6%
Productos químicos básicos	384.180	6.208	1,6%
Productos químicos preparados	124.782	24.348	16,3%
Petróleo y derivados	237.982	10.643	4,3%
Caucho (manufacturas)	45.505	41.240	47,5%
Plástico (manufacturas)	68.040	6.508	8,7%
Productos de barro, loza, porcelana, cerámica, etc.	15.381	1.252	7,5%
Productos de vidrio	18.735	2.074	10,0%
Productos de minerales no metálicos	10.972	654	5,6%
Industria básica del hierro y acero	41.749	2.196	5,0%
Industria básica de metales no ferrosos	178.520	2.354	1,3%
Productos metálicos	132.813	4.096	3,0%
Maquinaria	121.748	8.086	6,2%
Equipos, material eléctrico	100.457	5.158	4,9%
Material de transporte	266.917	6.993	2,6%
Instrumentos de medida	10.910	1.159	9,6%
Artículos de joyería (perlas, diamantes)	8.951	-	0,0%
Instrumentos musicales	148	1	0,7%
Artículos para deportes	1.493	185	11,0%
Juguetes, manufacturas de marfil, hueso, concha; bisutería, cepillos, pelucas, paraguas, etc.	14.199	2.432	14,6%

Películas cinemat., microfilmes, papel para fotografía....	1.457	-	0,0%
Artículos de arte, estampillas, antigüedades....	227	-	0,0%
Donaciones, exportaciones de servicios, billetes de banco, muestras, pertrechos FF.AA, etc.	75.683	1.563	2,0%

Fuente: elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Coeficiente de Dependencia de la Exportaciones Chilenas dirigidas a Bolivia. 1992
(valores en miles de dólares fob y porcentajes)

RUBRO	Exportaciones al resto del mundo	Exportaciones a Bolivia	Coef. Dep.
Agricultura	128.510	603	0,5%
Fruticultura	752.895	2.113	0,3%
Ganadería	17.942	426	2,3%
Productos vegetales	1.568	-	0,0%
Maderas	64.254	-	0,0%
Pesca extractiva	16.796	-	0,0%
Derivados del petróleo	-	-	-
Carbón	43	-	0,0%
Cobre	4.081.520	-	0,0%
Plata	541.393	1	0,0%
Sodio, yodo, calcio, azufre, yeso grafito.	164.608	1.138	0,7%
Piedras, arenas, gránulos	45	1	2,2%
Industria alimentos	1.727.977	17.005	1,0%
Alimentos forrajeros	1.421	152	9,7%
Bebidas, licores	135.857	4.847	3,4%
Tabaco, cigarrillos	23.267	247	1,1%
Textiles y confecciones	61.354	15.820	20,5%
Prendas de vestir	34.990	3.646	9,4%
Curtiembre (cueros y pieles)	2.056	110	5,1%
Talabartería (calzados)	25.288	4.032	13,8%
Madera (manufacturas)	391.929	196	0,0%
Muebles de madera	26.617	461	1,7%
Celulosa, papel, cartón	618.446	8.794	1,4%
Editoriales e imprenta (cuadernos, libros)	61.141	1.344	2,2%
Productos químicos básicos	167.798	4.475	2,6%
Productos químicos preparados	71.237	13.488	15,9%
Petróleo y derivados	23.238	10.160	30,4%
Caucho (manufacturas)	26.915	26.316	49,4%
Plástico (manufacturas)	14.232	4.974	25,9%
Productos de barro, loza, porcelana, cerámica, etc.	8.746	730	7,7%
Productos de vidrio	5.876	514	8,0%
Productos de minerales no metálicos	6.506	257	3,8%
Industria básica del hierro y acero	51.989	1.545	2,9%
Industria básica de metales no ferrosos	110.529	2.501	2,2%
Productos metálicos	42.918	7.751	15,3%
Maquinaria	35.897	3.293	8,4%
Equipos, material eléctrico	26.851	3.841	12,5%
Material de transporte	100.625	1.007	1,0%
Instrumentos de medida	8.052	239	2,9%
Artículos de joyería (perlas, diamantes)	31.770	-	0,0%
Instrumentos musicales	890	-	0,0%
Artículos para deportes	765	21	2,7%
Juguetes, manufacturas de marfil, hueso, concha; bisutería, cepillos, pelucas, paraguas, etc.	8.182	743	8,3%

Películas cinemat., microfilmes, papel para fotografía....	886	2	0,2%
Artículos de arte, estampillas, antigüedades....	194	-	0,0%
Donaciones, exportaciones de servicios, billetes de banco, muestras, pertrechos FF.AA, etc.	-	-	-

Fuente: elaboración propia sobre la base de estadísticas del Ministerio de Relaciones Exteriores.

BIBLIOGRAFÍA

1. Comercio Exterior de Chile, julio 1999; Informe N° 4; Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores; Santiago, Chile.
2. Informe Económico y Financiero, noviembre de 1999; Banco Central de Chile.
3. Relaciones Económicas entre Chile y México, julio 1999; Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores; Santiago, Chile.
4. La Inversión de Capitales Chilenos en el Mundo 1990-1998, febrero 1999; Mario Benavente Jaque, Comité de Inversiones Extranjeras, Santiago, Chile.
5. Relaciones Económicas entre Chile y los Países del Mercosur, junio 1999; Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores; Santiago, Chile.
6. Relaciones Económicas entre Chile y los Países de la Comunidad Andina, mayo 1999; Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores; Santiago, Chile.
7. Balanza de Pagos de Chile: 1989-1998; agosto de 1999; Banco Central de Chile.
8. Relaciones Económicas Internacionales de Chile, 1998; Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores; Santiago, Chile.
9. Comercio y Crecimiento en Chile: Realizaciones del Pasado y Perspectivas para el Futuro, 1998; Manuel Agosin, Unidad de Comercio Internacional, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.

10. Ensayos sobre política Exterior de Chile, 1998; José Miguel Insulza; Editorial Los Andes, Santiago, Chile.
11. Acuerdos de Comercio e Integración, 1997; Unidad de Comercio, Organización de los Estados Americanos, Washington, EE.UU.
12. Integración y Comercio, 1997; Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (Intal), Buenos Aires, Argentina.
13. Política Financiera Internacional del Gobierno de Patricio Aylwin, 1996; Patricio Arrau; Colección de Estudios Cieplan N° 42, Santiago, Chile.
14. Anexo Arancel Aduanero Chileno, 1° de agosto de 1996; Diario Oficial de la República de Chile.
15. Estrategia Comercial Chilena: ¿Qué hacer en los noventa?, 1995; Raúl Sáez; Colección de Estudios Cieplan N° 40, Santiago, Chile.
16. Antecedentes y Resultados de la Estrategia Comercial del Gobierno de Aylwin, 1995; Sebastián Sáez, Juan Salazar, Ricardo Vicuña; Colección de Estudios Cieplan N° 41, Santiago, Chile.
17. Chile-Mercosur: Impactos sobre el Comercio Exterior y Efectos en los Sectores de la Producción de Chile, 1995; Sociedad de Profesionales Dos Mundos, Santiago, Chile.
18. Los Instrumentos de la Política de Promoción de Exportaciones, 1994; Raúl Sáez, Bernardita Escobar; Cieplan, Santiago, Chile.
19. La Nueva Integración en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, Aladi, 1994; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal, Santiago, Chile.
20. Exigencias de la Estrategia de Integración con Inserción Internacional, 1994; Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (Intal), Revista mensual N° 197 Buenos Aires, Argentina.

21. Estrategia Comercial Chilena para la Década del 90, 1993; Patricio Meller, Andrea Butelmann; Ediciones Cieplan, Santiago, Chile.
22. Estrategias de Globalización del Comercio, 1993; Dominique Hachette, Publicación Estudios Públicos Nº 51, Centro de Estudios Públicos, Santiago, Chile.
23. Beneficios y Costos Potenciales para Chile de los Acuerdos de Libre Comercio, 1993; Manuel Agosin R.; Publicación Estudios Públicos Nº 52, Centro de Estudios Públicos, Santiago, Chile.
24. La Liberalización Comercial en América Latina: Un esfuerzo Evaluativo, 1993; Manuel Agosín, Ricardo Ffrench-Davis, Santiago, Chile.
25. ¿Son consistentes las modalidades de integración económica desarrolladas por Chile?, 1992; Eugenio Lahera; Flacso, Santiago, Chile.
26. La Apertura Comercial Chilena: Lecciones de Política, 1992; Patricio Meller; Colección de Estudios Cieplan Nº 35, Santiago, Chile.
27. La Integración Económica en los años Noventa: Perspectivas y Opciones, 1991; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal, Santiago, Chile.
28. Economía Internacional: Teorías y Políticas para el Desarrollo, 1985; Ricardo Ffrench-Davis; Fondo de Cultura Económica, México.