

EVOLUCIÓN JURÍDICA DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE CHILE

JURIDICAL EVOLUTION OF THE COMMERCIAL POLICY OF CHILE

JAIME GALLEGOS ZÚÑIGA¹

RODRIGO POLANCO LAZO²

Resumen: En el presente artículo, se analiza la evolución jurídica de la política comercial chilena, a partir de la segunda mitad del siglo XX.

Palabras clave: GATT. OMC. Libre comercio. Regionalismo. Tratados de libre comercio.

Abstract: This article examines the legal evolution of Chile's trade policy, starting on the second half of the twentieth century.

Key words: GATT. WTO. Free trade. Regionalism. Free trade agreements.

¹ Abogado, Universidad de Chile. Magíster en Derecho de los Negocios Internacionales de la Universidad Complutense de Madrid, España. Profesor Asistente del Departamento de Derecho Económico de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. jgallegos@derecho.uchile.cl. Autor, entre otras obras, de: "Las sanciones contempladas por el incumplimiento de los acuerdos del comercio internacional, en particular el régimen de sanciones establecidas en el marco de la Organización Mundial de Comercio", en *Revista Derecho y Humanidades* N°16; "Tendencias unificadoras del Derecho Comercial Internacional en el plano latinoamericano", en *Derecho Mercantil Internacional. La unificación del Derecho Privado*, Thomson Reuters, 2012; "La propiedad (industrial) en entredicho. Algunos elementos para tener en cuenta en materia de patente de medicamentos", *Anuario de Derecho Comercial y marítimo de la Universidad de Valparaíso*, N°3, 2011.

² Abogado y Magíster en Derecho Económico Universidad de Chile, LL.M. International Legal Studies, New York University. Profesor Asistente del Departamento de Derecho Económico de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. rpolanco@derecho.uchile.cl; Autor, entre otras obras, de: "The Jurisprudence of the World Trade Organization in 2012", *Swiss Review of International and European Law*, N°3, September 2013 (co-authored with Prof. Thomas Cottier, Tobias Naef, Tetyana Payosova, Victor Saco & Charlotte Sieber-Gasser); "A Legal View on Border Tax Adjustments and Climate Change: A Latin American Perspective", co-author with Professor Valentina Durán, in *Sustainable Development Law & Policy (SDLP)*, American University Washington College of Law, Vol. XI, Issue 3, Spring 2011; and in "Energía, cambio climático y sustentabilidad, una mirada desde el derecho" (Pilar Moraga, ed.), Thomson Reuters Chile, June 2013; "Denunciation of Investment Treaties: Causes and Consequences", in "Estado y Futuro del Derecho Económico Internacional en América Latina" (José Manuel Álvarez Zárate, Holger Hestermayer and Michelle Grando, eds), Universidad Externado de Colombia, March 2013.

“Aunque no sea aún un país del Primer Mundo, y le falte bastante para serlo, Chile ya no es un país subdesarrollado. En el último cuarto de siglo ha progresado de manera sistemática, afianzando su sistema democrático, abriendo su economía e integrándose al mundo y fortaleciendo su sociedad civil de una manera que no tiene parangón en el continente latinoamericano”³.

I. CHILE DURANTE LA VIGENCIA DEL GATT⁴

1. Primer período 1947-1975

La postura de Chile en materia de comercio exterior, como ha ocurrido en la mayor parte de los países de América Latina, ha oscilado con el paso de los años.

En un primer momento, al acordarse el GATT en 1947⁵, Chile fue uno de los países signatarios, apoyo que también se brindó a la Carta de La Habana de 1948, con la cual se intentaba crear la abortada Organización Internacional de Comercio, que no pudo formarse por el rechazo a esta iniciativa por parte del Senado de Estados Unidos⁶, potencia vencedora de la segunda guerra mundial, sin cuyo apoyo explícito ninguna propuesta podía surgir⁷.

³ Vargas Llosa, Mario (2009). *Sables y utopías*.

⁴ GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) o Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles.

⁵ Antes de esta fecha, la política comercial exterior ya había oscilado bastante, ya que previo a la crisis económica surgida en 1929, el país había enfocado el grueso de su actividad hacia el comercio exterior (en lo que se ha denominado “desarrollo hacia afuera”), obteniendo gran parte de los ingresos a través de la exportación de los minerales, muy especialmente del salitre. Luego de la crisis y las distintas políticas proteccionistas que siguieron las distintas potencias, fue necesario cambiar el enfoque de las políticas económicas, lo que llegó a una decidida acción del Estado, impulsando un desarrollo “hacia adentro” (Pinto Santa Cruz, Aníbal (1954). *El desarrollo de la economía chilena. Vol. I. Antecedentes sobre el desarrollo de la economía chilena (1925- 1952)*. Santiago: Editorial Pacífico S.A., p. 9). Es por estos años que se establecen licencias y cuotas de importación, controles cambiarios múltiples y fijación de precios (Salazar, Gabriel y Pinto, Julio. (2002). *Historia contemporánea de Chile III, La economía de mercados, empresarios y trabajadores*. Santiago: Lom Ediciones, pp. 32- 36).

⁶ Vallejos De la Barra, Federico (2011). *Del GATT a la OMC: la participación de Chile*. Revista Hemiciclo, N°4, p. 85.

⁷ Sin embargo, ello no impidió que el GATT fuera aplicado de manera “temporal” y parcial, a través de la suscripción del Protocolo de Aplicación Provisional que entró en vigencia el año 1948, y del cual Chile no fue suscriptor inicial.

No obstante adherir a los términos del GATT de 1947, la doctrina imperante en el país y en la región era la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), pregonada de manera ferviente por el Secretario Ejecutivo de la CEPAL, el argentino Raúl Prebisch, que llevó a que, por cerca de tres décadas, el país (como país *periférico*) estableciera una serie de restricciones al libre comercio de mercaderías (con los países del *centro*), tendientes a fomentar y proteger la industria nacional⁸, para combatir –por esta vía– el permanente deterioro en los términos de intercambio⁹ en que habían caído los productos nacionales luego de acaecida la crisis de inicios de los años treinta, que impedían –para mantener equilibrada la balanza de pagos– importar la misma cantidad y calidad de bienes y por ello requería que aquellos fueren sustituidos¹⁰ (de manera no del todo satisfactoria) por la producción nacional¹¹.

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones tuvo diferentes manifestaciones concretas, entre las cuales podemos mencionar que desde 1934 se establecieron tipos de cambio especiales para la exportación de minerales, para efectos de que el fisco pudiere captar más recursos a título de tributo por la exportación de este mineral; la implantación en 1956, mediante la Ley N° 12.084, de un sistema de depósitos previos¹²; diferentes tipos de cambio, que favorecían aquellas industrias que se querían potenciar y, además, incentivos especiales a las industrias manufactureras mediante créditos especiales y múltiples y altas tasas arancelarias con los mismos objetivos, lo que hacía de la normativa comercial internacional un conjunto complejo y poco estable en el tiempo¹³, ya que las condiciones se modificaban periódicamente según los constantes

⁸ Meller, Patricio (1996). *Un siglo de economía política chilena (1890–1990)*. Santiago: Editorial Andrés Bello, pp. 50-55; Hachette, Dominique (2001). “La reforma comercial”. En Centro de Estudios Públicos, *La transformación económica de Chile*, 2da edición, Santiago, p. 295.

⁹ Baltra Cortés, Alberto (1969). *América Latina y la segunda UNCTAD*. Revista Estudios Internacionales, N°4, pp. 451-453.

¹⁰ En aplicación de aquella política se lograron reducir, en gran medida, las importaciones de productos que fueron reemplazados por otros de elaboración local en área de textiles, productos químicos y farmacéuticos, explosivos, pinturas y barnices, entre otros (Pinto Santa Cruz, Aníbal. Op. cit., pp. 92-93).

¹¹ Ibid., pp. 11-15.

¹² Haindl, Erik (2007). *Chile y su desarrollo económico en el siglo XX*. Santiago: Editorial Andrés Bello, p. 97.

¹³ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 296.

déficit en la balanza comercial¹⁴, que demostraba el país con el correr de los años y el éxito de las presiones de los sectores productivos respectivos.

En paralelo a ello, Chile fue un actor que impulsaba un régimen diferenciado mediante esquemas de integración regional, y por ello participó primero de ALALC en 1960¹⁵, el primer intento para convenir un programa de integración regional con la finalidad de redefinir el sistema que regulaba las condiciones comerciales en Latinoamérica¹⁶ –la que pese a despertar grandes expectativas tuvo “magros”¹⁷ resultados – y luego, en 1969, concurrió a formar el Pacto Andino de Naciones, que, entre otros elementos, buscaba establecer un trato diferenciado en materia arancelaria para los países de aquel bloque de la vertiente occidental de la cordillera de los Andes¹⁸.

En paralelo, el GATT se desenvolvía a través de distintas rondas de negociación, estando las primeras cinco (1947-1961) enfocadas en el ingreso de nuevos miembros¹⁹ y la reducción de aranceles, abordando las posteriores

¹⁴ Otra de las causas del fracaso del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, fue el que junto con la falta de coordinación de las políticas comerciales y productivas de los países de la región, los deficientes niveles de ingreso de la población, que se traducían en una estrecha capacidad de consumo, no lograban sostener en términos eficientes la producción local (De Arruda Sampaio, Plinio (2008). “Notas sobre los desafíos de la integración latinoamericana”. En *La Integración en América Latina: De la retórica a la realidad*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, p. 44).

¹⁵ Mediante la firma del Tratado de Montevideo, con fecha 18 de febrero de 1960, se dio origen a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Los países fundadores fueron Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, incorporándose posteriormente Colombia (1961), Ecuador (1962), Venezuela (1966) y Bolivia (1967).

¹⁶ Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) (2009). *Chile 20 Años de Negociaciones Comerciales*. Santiago, p. 30.

¹⁷ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 296 ; dentro de las críticas y fracasos que pueden formularse a ALALC está el hecho de que no pudo lograr su objetivo de crear una zona de libre comercio y además que en virtud de este se confririeron concesiones arancelarias que tuvieron el carácter de inmóvil, lo que impidió flexibilizar los márgenes ante los constantes cambios de la economía (Valencia Astorga, Manuel (1978). “Participación de Chile en esquemas bilaterales y multilaterales latinoamericanos”. En *Nuevas Perspectivas de la Integración Latinoamericana*. Santiago: Editorial Universitaria, pp. 15-16.

¹⁸ El 26 de mayo de 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú suscribieron el Acuerdo de Cartagena, que dio origen al Grupo Andino o Pacto Andino. Venezuela se adhirió al mismo el 13 de febrero de 1973.

¹⁹ En el caso de Chile, pese a ser miembro fundador del GATT sólo accedió formalmente mediante la adhesión al Protocolo de Aplicación Provisional desde el 16 de marzo de 1949. Véase: Davis, Christina L. (2011). “Joining the Club: Accession to the GATT/WTO”. Disponible en: http://www.princeton.edu/politics/about/file-repository/public/joiningtheclub_DavisWilf.pdf

nuevos temas, como ocurrió con las rondas Kennedy (1964-1967) y de Tokio (1973-1979), en las cuales se discutieron por vez primera la situación de las medidas anti-dumping y de otras medidas no arancelarias, de manera de perfeccionar y regulando, con carácter multilateral, el sistema de comercio internacional²⁰. No obstante ello, aquellas rondas no dejaron de ser cuestionadas por algunos autores, que señalaban que, en ellas, meramente se conseguían beneficios para los países desarrollados²¹.

Por otra parte, el país se vio beneficiado del Sistema General de Preferencias (SGP), gestado en la Conferencia de Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), de 1968, en virtud del cual las mercaderías provenientes de este país (y en general de los países en desarrollo) recibían un mejor trato arancelario, no recíproco, al exportar tales bienes a los países desarrollados. En efecto, en el año 1971, las Partes Contratantes del GATT aprobaron una excepción a la cláusula de la nación más favorecida por un período de diez años, a fin de autorizar los esquemas del SGP. Posteriormente, las Partes Contratantes decidieron aprobar en 1979 la denominada “Cláusula de Habilitación”²², en virtud de la cual se estableció una exención permanente al artículo I del GATT, a fin de que los países pudieran conceder un trato arancelario preferente en el marco de sus respectivos esquemas nacionales de SGP²³.

A nivel local, por su parte, el país ostentaba, en los años setenta, diferentes resguardos proteccionistas. *“En septiembre de 1973, el arancel aduanero promedio era de 105%, con aranceles que variaban del 0% hasta el 750%. Además, las importaciones correspondientes al 3,6% de las posiciones tarifarias estaban prohibidas, y a las importaciones correspondientes al 56% de otras posiciones tarifarias se les aplicaba un depósito previo de 10.000% por noventa días sin intereses sobre su valor CIF, lo que las hacía virtualmente prohibitivas (...)”*²⁴.

²⁰ Lowenfeld, Andreas (2002). *International Economic Law*. Oxford: Oxford University Press, pp. 46-60.

²¹ Baltra Cortés, Alberto. Op. cit., p. 464.

²² Decisión del 28 de noviembre de 1979 de las Partes Contratantes (26S/203), titulada “Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo”.

²³ Según la información disponible de UNCTAD, a la fecha se han notificado dieciséis esquemas nacionales del SGP: Australia, Belarús, Bulgaria, Canadá, Comunidad Europea, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Polonia, República Checa, República Eslovaca, Suiza y Turquía. UNCTAD, About GSP, disponible en: <http://unctad.org/es/paginas/DITC/GSP/About-GSP.aspx>

²⁴ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 299.

2. Segundo período 1975-1990

Fue con posterioridad, una vez producido el quiebre político institucional de 1973, que el Gobierno Militar introdujo una serie de cambios radicales en el modelo económico imperante²⁵, que desde luego significó una transformación sustancial a la política de comercio exterior del país, la que a juicio de los economistas claves en la renovación de las políticas económicas en Chile era “nefasta”²⁶, pues importaba restringir el acceso a muchos bienes productivos y también estimulando inadecuadamente la importación de bienes de primera necesidad, desincentivando su producción local (afectando en gran medida a la agricultura), y llevando a que la industria local se avoque en bienes suntuarios (pues los importados quedaban afectos a altos aranceles) sin que se detenten cualidades o ventajas comparativas para ello²⁸. Se criticaba el hecho de que “la política proteccionista, orientada hacia adentro, que básicamente asiló a los productores locales de la competencia extranjera, a expensas de los consumidores y de la eficiencia económica general”²⁹.

Tales cambios se implementaron a través de una serie de medidas, en primer término, a través de la reducción unilateral de los aranceles³⁰, acompañadas de ajustes periódicos (pero en ocasiones erráticos)³¹ de los tipos de cambio, para los productos importados, que ya fueron anunciando a partir de 1974³² y que conduciría luego de un proceso gradual de un arancel máximo de un

²⁵ “Se presentaba como un proyecto global, de construcción de un nuevo tipo de sociedad e incluso de una nueva cultura, todo lo cual se presentaba como modelo alternativo respecto al socialismo como a la democracia liberal” (Moulián, Tomás y Vergara, Pilar (1980). *Estado, ideologías y políticas económicas en Chile: 1973-1978*. Revista Estudios CIEPLAN, N°3, p. 68).

²⁶ De Castro, Sergio (1992). *El Ladrillo. Bases de la Política Económica del Gobierno Militar Chileno*. Santiago: Andros Impresores, p. 73.

²⁷ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 299.

²⁸ De Castro, Sergio. Op. cit., pp. 73-74.

²⁹ Larraín, Felipe (1998). *América Latina a las puertas del siglo XXI: Hacia una asociación transpacífica, América Latina y Asia-Pacífico: Oportunidades ante la Crisis*. Colección de Estudios Internacionales. Santiago, p. 377.

³⁰ Briones, Álvaro (1998). “Chile ante la integración latinoamericana”. En *Integración eurolatinoamericana*. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina, p. 590.

³¹ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 302.

³² Moulián, Tomás y Vergara, Pilar. Op. cit., p. 81; Buchi Buc, Hernán (1993). *La transformación económica de Chile. Del estatismo a la libertad económica*. Bogotá: Grupo Editorial Norma, p. 45.

60% en 1977, a un arancel uniforme del 10% en junio de 1979³³, eliminación de las distorsiones arancelarias³⁴, de las prohibiciones de importar y de restricciones cuantitativas, y también del sistema de depósitos previos con sumas prohibitivas (que a 1973 afectaba a la mitad de las importaciones con una tasa del 10.000%)³⁵. Además de todo ello, se estableció una serie de mecanismos para potenciar la industria exportadora eficiente en el país³⁶, en base a ventajas comparativas y competitivas, y no bajo la óptica de un Estado planificador, que busca a toda costa industrializar el país, incluso en aquellos sectores en que no se contaba con resultados eficientes, como había ocurrido en los años anteriores.

Aquellas medidas fueron impulsadas por los que fueron denominados *Chicago Boys*, y como era de esperarse, en su momento fueron fuertemente resistidas por los actores empresariales locales, que se encontraban cómodos con el esquema de protección industrial a través de restricciones al libre comercio, lo que llevó a que incluso se tildase a estos economistas como “traidores a la patria”³⁷.

La adopción de estas medidas condujo a un aumento significativo de las importaciones bajo un régimen general y no selectivo y también de las exportaciones, en este último caso, especialmente en las áreas de uso

³³ La “receta” original, formulada en “El Ladrillo”, aconsejaba la fijación de un arancel uniforme para todo tipo de bienes importados con una tasa de un 30%; otra medida que se recomendaba decía relación con el establecimiento de un valor mínimo de aforo, que permitiera evitar prácticas de dumping, que quisieran llevar a cabo los productores de bienes importados, permitiendo con ello el examen de los precios bajo el promedio de los precios internacionales de los últimos tres o cinco años; abolir las prohibiciones de importación, entre otros (De Castro, Sergio. Op. cit., pp. 76-77). La excepción a aquella regla la constituía el sector automotriz, que mediante el DL 1239 de 1975, y luego, mediante el DL 2629 de 1979, gozó de un régimen especial, con aranceles que fluctuaban entre el 10% y el 90%.

³⁴ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 300.

³⁵ Ffrench-Davis, Ricardo (2003). *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de políticas económicas en Chile*. Santiago: JC. Sáez Editor, tercera edición, p. 117.

³⁶ “Un modelo económico de esas características requería de una reestructuración de la oferta industrial, concentrándola en una gama seleccionada de bienes y de una concentración de los recursos en un número limitado de industrias que pudieran aprovechar plenamente las economías a escala para lograr niveles de productividad que les permitieran competir en los mercados externos” (Moulián, Tomás y Vergara, Pilar. Op. cit., p. 83)

³⁷ Edwards, Sebastián (2009). *Populismos o mercados. El dilema de América Latina*. Bogotá: Grupo Editorial Norma, pp. 130- 132.

intensivo en recursos naturales, lo que no dejó de ser blanco de críticas por parte de algunos economistas nacionales, quienes además han observado que ello llevó a la importación de bienes de consumo y no bienes de capital, que unido a la fijación del tipo de cambio a \$39 en 1979 no potenció la industria nacional³⁸.

Este cambio de prisma, supuso romper los postulados económicos imperantes en la región³⁹, lo que entre otros aspectos, condujo al retiro del país, en 1976⁴⁰, del Pacto Andino de Naciones, del cual había sido su fundador⁴¹, ya que este “nunca rindió los frutos esperados”⁴². Entre otros aspectos, las autoridades económicas del Gobierno Militar estimaban que a través de la inversión extranjera⁴³ se podrían percibir recursos para obtener bienes de capital necesarios para el proceso de industrialización selectivo exportador que estaba emprendiendo el país⁴⁴, que bajo los márgenes del esquema de integración subregional, contenidos en la Decisión 24 del Pacto Andino, resultaban muy difíciles de alcanzar. Dicha Decisión establecía el Régimen Común Andino para las Inversiones Extranjeras, el que incluía normas regulatorias sobre la entrada y salida de esas inversiones, las que entraron en conflicto directo con la dictación por parte del Gobierno de Chile del “Estatuto de la Inversión Extranjera”, aprobado en abril de 1974 por el Decreto Ley 600, el que se abrió absolutamente a las inversiones desde

³⁸ Ffrench-Davis, Ricardo. Op. cit., pp. 100-102, 121, 122.

³⁹ Briones, Álvaro. Op. cit., pp. 595-596.

⁴⁰ Moulián, Tomás y Vergara, Pilar. Op. cit., p. 100; Hachette, Dominique. Op. cit., p. 300.

⁴¹ Criticando la vía de la integración subregional el ex ministro Hernán Büchi ha señalado: “*Aquí estaba la trampa del Pacto Andino, que era un proyecto aún mucho más insignificante. Integrarse al uno o al dos por ciento de la economía mundial puede ser consolador para algunas mentes, pero lo que eventualmente se puede ganar de tal integración no vale nada en comparación a las oportunidades que pasan a perderse por efecto de hacer acuerdos regionales o subregionales con mentalidad de clausura*” (Buchi Buc, Hernán. Op. cit., p. 48).

⁴² Walker, Ignacio (2006). *La política exterior chilena*. Revista Estudios Internacionales, N°155, p. 20.

⁴³ En esta misma línea, en 1977 se introdujeron una serie de modificaciones en el sistema financiero, en particular en la Ley de Cambios internacionales, que permitió el aumento de los márgenes de endeudamiento externo para la banca comercial privada (Moulián, Tomás y Vergara, Pilar. Op. cit., p. 101.). Se decía de las inversiones extranjeras que aportan “*no sólo capitales sino que conocimientos y tecnología; por ello deben ser bienvenidas al amparo de un estatuto razonable que garantice la soberanía nacional, la eficiencia y la equidad respecto de los inversionistas nacionales que no deben sufrir ninguna discriminación respecto de los extranjeros*” (De Castro, Sergio. Op. cit., pp. 83-84).

⁴⁴ Buchi Buc, Hernán. Op. cit., pp. 46-47.

el exterior⁴⁵. Además, el arancel externo común que manejaba este esquema subregional, coartaba la libertad del país, en el proceso sistemático de reducción de los aranceles en el cual se encontraba avocado⁴⁶.

Apartir de ese momento, Chile adoptó una vía propia y jugó un rol de pionero⁴⁷ en las reformas. Se transformó en un verdadero lugar de “experimento” en la instauración de un nuevo modelo económico, estructurado sobre los principios del libre mercado, en que el Estado asume un rol subsidiario de mero regulador, previniendo y sancionando los desajustes que puedan producirse en el juego de la oferta y la demanda.

Un académico argentino⁴⁸, comentando esta vía adoptada por Chile, señala: “(...) *la evolución de su economía interna y su inserción en el ámbito internacional, definen a Chile como un mercado emergente. Ya desde mediados de la década del 70, la política económica mundial tendió a captar este tipo de mercados. Chile fue el primer país latinoamericano que reestructuró su aparato productivo para insertarse en una economía crecientemente globalizada, dejando atrás décadas de fuerte proteccionismo. Por este motivo, se ha convertido en un modelo para el resto de los países latinoamericanos y se ha colocado incluso, en pie de igualdad con los denominados Tigres Asiáticos*”.

Ahora bien, como hemos ya esbozado, no fue ajeno a los economistas que tutelaban las transformaciones económicas bajo la administración castrense, el implementar, en conjunto con la reducción de los aranceles, una promoción a las exportaciones⁴⁹, traducido en subsidios para asesoría y comercialización en el extranjero y establecimiento de créditos especiales dirigidos a financiar proyectos destinados a la exportación, entre otras medidas.

⁴⁵ DIRECON (2009). Op. cit., p. 40.

⁴⁶ De Castro, Sergio. Op. cit., p. 82. Otros autores han señalado que la incorporación misma originaria del país en el Pacto Andino de Naciones fue un error, ya que con los demás países miembros no se comparte una identidad común, suponiendo “*el alejamiento de un foco de desarrollo más avanzado, reemplazado por otro que además implicaba una redefinición de sus raíces culturales propias. Chile como ‘país andino’ se plegaba a cierta imagen y tradición que no correspondía con sus componentes sociales y raciales*” (Cardemil, Alberto (1997). *El camino de la utopía. Alessandri, Frei y Allende. Pensamiento y obra*. Santiago: Editorial Andrés Bello, p. 272).

⁴⁷ Larraín, Felipe. Op. cit., pp. 377-378.

⁴⁸ Da Silva, Carlos (1998). “Chile: Entre el globalismo y la integración regional”. En *El MERCOSUR en el nuevo orden mundial*. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina, segunda edición, pp. 133-134.

⁴⁹ De Castro, Sergio. Op. cit., p. 78.

Con todo, con ocasión de las nefastas consecuencias económicas de la crisis de 1982 en el país (y la región), las autoridades decidieron dar marcha atrás a algunas de las medidas liberalizadoras que tuvieron lugar años antes, para –entre otras finalidades– intentar paliar los grandes niveles de desempleo que presentaba nuestra economía. Fue así como se aumentó la tasa de arancel uniforme sentada en un 10% en 1979, “en momentos de duda ante la opción de continuar por el camino elegido o volver al pasado”⁵⁰, a un 20% en 1983, y luego a un 35% en 1984, que en definitiva se transformaría en el arancel consolidado del país en la Ronda de Tokio⁵¹.

Sería luego, con la recuperación de la economía, que volverían a reducirse las tasas arancelarias, a un 20% en 1985, a un 15% en 1989, manteniendo, con todo, una alteración al libre juego de la oferta y la demanda, a través del mantenimiento de un sistema de bandas de precio, para el trigo, la remolacha y la maravilla, que opera sobre la base de precios de aforo. Una muestra de la preocupación de las autoridades por el sector agrícola, que tan desfavorable trato había recibido los años anteriores al Gobierno Militar.

Con el paso de los años, algunos autores de signo político marcadamente contrarios a los del Gobierno castrense⁵², reconocerían que la política comercial impulsada por las autoridades de fines de los setenta contribuyeron a un acelerado crecimiento de las exportaciones, tanto tradicionales como no tradicionales, diversificándolas, tanto en términos de productos como en destino, y que, por ende, el “crecimiento hacia afuera”⁵³ que implementó el Gobierno Militar resultaba más acorde con las particularidades del país, una vez superado el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones.

Ya a fines de los ochenta, distintos actores económicos⁵⁴ llamaban a que el país no se enfocase en ser meramente un país beneficiario del Sistema Generalizado de Preferencias, dado lo inestable de estas y su carácter de

⁵⁰ Buchi Buc, Hernán. Op. cit., p. 46.

⁵¹ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 304.

⁵² Sáez, Sebastián y Valdés, Juan Gabriel (1999). *Chile y su política comercial ‘lateral’*. Revista de la CEPAL, N° 67, p. 83.

⁵³ Walker, Ignacio. Op. cit., p. 19

⁵⁴ Méndez González, Juan Carlos (1993). “El proteccionismo de los otros. Chile frente al proteccionismo y el Gatt”. En *Política Económica: Fundamentos, realidades y proposiciones. Ensayos en memoria de Emilio Sanfuentes Vergara*. Santiago: Ediciones Universidad Finis Terrae, pp. 118-119.

concesiones que resultaban poco exigibles desde un punto de vista jurídico, haciendo en cambio un llamado para que el país emprendiese un proceso de liberalización del comercio, por vía de convenios multilaterales y bilaterales que importen compromisos jurídicos efectivos, que den ciertos márgenes de certeza a los exportadores nacionales.

3. Tercer período 1990-1995

Fue en ese contexto que Chile participó en las negociaciones del GATT⁵⁵, que se realizaron a partir de 1986 con la Ronda de Uruguay⁵⁶, que a la postre llevaría a la constitución de la Organización Mundial de Comercio, desde el Acuerdo de Marrakech de 1994⁵⁷.

Como se sabe, la OMC supuso un avance sustantivo respecto al GATT en diferentes aspectos, siendo uno de ellos, el recoger los avances en la regulación del comercio de mercaderías acaecido desde 1948. Por otra parte, se concibió una regulación multilateral y, por ende, obligatoria para

⁵⁵ Se veía que este foro multilateral era el adecuado para que los países en vías de desarrollo, en ese entonces altamente afectados por la crisis de la deuda de comienzos de la década, pudieran negociar de mejor forma sus intereses frente a los países desarrollados (Méndez González, Juan Carlos. Op. cit., p. 121).

⁵⁶ No resulta un dato menor, el que aún en 1986, el año de inicio de la Ronda de Uruguay, y también el de la muerte de Prebisch, este economista argentino haya seguido pregonando el sistema de sustitución de importaciones, al decir en el vigésimo primer período de sesiones de la CEPAL, que se celebraron en México: *“La medida que nuestros países tendrían que proseguir la sustitución de importaciones, combinada con las exportaciones, dependerá de la capacidad receptiva de los centros. Si el crecimiento de los centros sigue siendo muy inferior a lo que fue en el pasado y siguen proliferando las medidas proteccionistas, la necesidad de sustituir importaciones será mucho mayor que si se abren las puertas de economías desarrolladas en franco crecimiento a las exportaciones, no solamente de manufacturas, sino de productos primarios de los países en desarrollo. Ella depende, en última instancia, de la capacidad receptiva de los centros; no es un capricho de los países en desarrollo, sino una exigencia de su crecimiento”* (Videla, Ludovico y González Fraga, Javier (editores) (2010). *Raúl Prebisch. Su vida y su obra*. Madrid: Unión Editorial, p. 25).

⁵⁷ La incorporación del país a la OMC se produjo previa aprobación parlamentaria del Acuerdo de la OMC y de sus anexos, que posteriormente se traduciría en la promulgación del DS Nº 16, del Ministerio de Relaciones Exteriores del 5 de enero de 1995, publicado en el Diario Oficial el 17 de mayo de ese mismo año. Respecto al efecto directo de los distintos instrumentos de la OMC, cabe tener presente que discutida esta temática al estudiar la suscripción del Acuerdo de Marrakech, expresamente la Comisión de la Cámara Baja que abordó esta temática señaló que los distintos acuerdos de la OMC no resultaban autoejecutables o exigibles por los particulares, requiriéndose necesariamente su incorporación expresa a través de una de las formas normativas contempladas dentro de nuestro ordenamiento para que tales normas gocen de eficacia dentro de nuestro territorio (Vallejos De la Barra, Federico. Op. cit., p. 88).

los Estados miembros en el comercio internacional de servicios y también de los aspectos de propiedad intelectual relativos al comercio, y de la mano de ello, se modificó y perfeccionó, haciendo un giro drástico en la forma de concebir los procesos, el mecanismo de solución de diferencias para los conflictos que se susciten de la aplicación de las citadas normas, lo que ha resultado un “elemento clave del orden comercial multilateral”⁵⁸.

Ahora bien, tal como se venía haciendo ya en el GATT, desde fines de los años sesenta, la OMC reconoció un trato especial para los “países menos adelantados”, relativizando las obligaciones impuestas a ellos, ampliando los plazos para que ajusten sus normativas locales a las pautas de este organismo multilateral, y también haciéndoles merecedor de un trato diferenciado, a través del ya señalado Sistema Generalizado de Preferencias, excepción relevante a la cláusula de la nación más favorecida.

Una vez constituido este organismo internacional, Chile ha podido posicionarse como un actor del comercio internacional, bajo el marco dado por el sistema multilateral, entendiendo que la globalización es más una oportunidad que una amenaza⁵⁹, y que a su vez, con la participación en este foro se pueden obtener reglas claras, estables, predecibles y equitativas para todos los miembros⁶⁰. De ahí que se haya enfáticamente señalado por un alto funcionario de la Cancillería en su momento, que se entiende “el multilateralismo como parte de nuestras tradiciones republicanas, y como un elemento consustancial de nuestra identidad nacional externa y de nuestro propio interés nacional”⁶¹.

De más está señalar que los gobiernos de centro izquierda que sucedieron al Gobierno Militar, lejos de desarmar las reformas económicas introducidas, las profundizaron⁶², continuando con las políticas de reducción de aranceles, de un 15 a 11% en 1991, y luego a un 6%, emprendiendo además y en paralelo una nueva fase, caracterizada por la ejecución de una estrategia bilateral⁶³, a través de la celebración de numerosos e importantes acuerdos

⁵⁸ Ibid., p. 93.

⁵⁹ Van Klaveren, Alberto (2009). *Chile: hacia un multilateralismo efectivo*. Revista Estudios Internacionales, N°153, p. 137.

⁶⁰ Walker, Ignacio. Op. cit., pp. 10-16; Vallejos De la Barra, Federico. Op. cit., p. 86; Sáez, Raúl (1995). *Los Acuerdos de la Ronda Uruguay y Chile*. Colección Estudios CIEPLAN, N°40, p. 82.

⁶¹ Van Klaveren, Alberto. Op. cit., p. 138.

⁶² Edwards, Sebastián. Op. cit., pp. 135-136; Walker, Ignacio. Op. cit., p. 20.

⁶³ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 318.

de complementación económica y tratados de libre comercio, primero con los países de la región⁶⁴ y luego con las principales potencias económicas del mundo⁶⁵, en lo que se ha denominado “regionalismo abierto”, con la finalidad de establecer reglas más precisas y obtener mejores condiciones para que nuestros productos ingresen a aquellos mercados, no siendo “la autarquía una alternativa viable”⁶⁶, permitiendo alcanzar aumentos considerables en la cantidad y calidad de las exportaciones de bienes y servicios⁶⁷, diversificando la composición de las exportaciones y los socios comerciales⁶⁸.

⁶⁴ Algunos autores fueron críticos con las políticas seguidas por la Cancillería chilena a comienzos de los años noventa, que se centró en alcanzar acuerdos con países latinoamericanos, señalando que la selección de los “socios” no había sido la adecuada, teniendo en consideración de que con estos, principalmente con los países miembros del Mercosur, no se contaba con grados de complementariedad económica adecuados, aun cuando reconocen que pueden resultar justificables por aspectos político culturales. Otra crítica que también se formuló a aquella política apuntaba a que con esta se perdía la homogeneidad y simplicidad del sistema arancelario construido durante el Gobierno militar, ya que con ocasión de estos acuerdos es necesario determinar el origen de la mercadería para establecer si se le aplicará el arancel “general”, un 0% si proviene de México, u otra tasa si proviene de un país con el que se haya celebrado un ACE (Hachette, Dominique. Op. cit., pp. 327- 329).

⁶⁵ Edgardo Boeninger (Boeninger, Edgardo (1998). *Democracia en Chile. Lecciones para la gobernabilidad*. Santiago: Editorial Andrés Bello, segunda edición, pp. 499-502), si bien elogia la apertura comercial del país llevada a cabo durante los gobiernos de los presidentes Aylwin Azócar y Frei Ruiz Tagle, hace un llamado de atención al hecho de no haber adoptado un modelo como el que se concibió en Corea y Japón, en los cuales el Estado ha apoyado a industrias “presumiblemente ganadoras” en el plano internacional, ya que, a su juicio, ya restablecida del todo la democracia, no es del todo desaconsejable un rol orientador del Estado, de manera estratégica.

⁶⁶ Van Klaveren, Alberto. Op. cit., p. 137.

⁶⁷ Chonchol, Jacques (1999). *¿Hacia dónde nos lleva la globalización? Reflexiones para Chile*. Santiago: LOM Ediciones, p.64. Este mismo autor expresamente indica que no es necesario abandonar la orientación económica enfocada hacia la exportación de mercaderías, pero aboga porque se ponga énfasis en la comercialización de manufacturas y servicios y menos en materias primas y recursos naturales. “La apertura es necesaria, pero debe ser selectiva y gradual y apoyarse, muy fuertemente, en las exportaciones industriales” (Ibid., p. 84). Un diagnóstico crítico de los resultados concretos de los tratados de libre comercio, en especial, en lo poco diversificado de la canasta exportadora y de la escasa relevancia porcentual de los bienes manufacturados, se puede encontrar en: Fazio, Hugo (2007). *Chile en el período de las vacas gordas. Sus grandes beneficiarios*. Santiago: LOM Ediciones, pp. 259-262. Una conclusión similar se puede alcanzar al revisar algunos datos que arrojaba la CEPAL el año 2005, que nos informaban que del total de las exportaciones de Chile, sólo un 7,5% de este corresponde a bienes industriales no basados en recursos naturales y que de estos sólo el 5,6% es de aquellos con tecnología media y alta (Guardia, Alexis (2009). *Un cambio de la calidad de la inserción en una estrategia de desarrollo para Chile. Necesidades e interrogantes. Hacia un desarrollo inclusivo*. Santiago: CEPAL-OIT, p. 210).

⁶⁸ Larraín, Felipe. Op. cit., p. 378.

Las autoridades del Gobierno del presidente Aylwin definieron la política comercial en términos pragmáticos, bajo el postulado que la estrategia unilateral emprendida los años anteriores resultaba insuficiente en el nuevo estado de las cosas⁶⁹.

II. CHILE DURANTE LA VIGENCIA DE LA OMC

Chile, como miembro de la OMC, ha optado por celebrar acuerdos comerciales con diferentes Estados, lo que le ha permitido contar con un régimen especial, que facilita el ingreso de las mercaderías y servicios en aquellos países. Lo anterior, en el marco establecido por el GATT que contempla ciertos requerimientos que deben satisfacer este tipo de acuerdos, como que los derechos de aduana y las reglamentaciones no pueden ser más rigurosos que en la etapa previa a la suscripción del acuerdo, ni tampoco pueden constituir un obstáculo a las relaciones comerciales con terceros, o afectar ventajas concedidas a países limítrofes para facilitar el tráfico fronterizo⁷⁰.

Estos acuerdos han ido evolucionando en su forma y contenido a lo largo de los años. Primero, al amparo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁷¹, se negociaron los denominados “Acuerdos de Complementación Económica”, los que cubren básicamente la liberalización del comercio de bienes y en algunos casos, aspectos de integración física y que han permitido que la mayoría del comercio de Chile con los países de la ALADI se realice sin aranceles hace varios años⁷². Posteriormente, a raíz de la evolución de las relaciones económicas internacionales, se suscribieron Tratados de Libre Comercio (TLC) que, además de bienes, incluyen otras

⁶⁹ Sáez, Sebastián; Salazar, Juan y Vicuña, Ricardo (1995). *Antecedentes y resultados de la estrategia comercial del Gobierno Aylwin*. Colección de Estudios CIEPLAN, N°41, p. 45.

⁷⁰ Véase GATT Artículo XXIV, el Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXIV del GATT y el Artículo V del Acuerdo General Sobre Comercio de Servicios (AGCS).

⁷¹ La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus trece países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representando en conjunto veinte millones de kilómetros cuadrados y más de quinientos diez millones de habitantes. Su marco jurídico global constitutivo y regulador está dado por el Tratado de Montevideo suscrito el 12 de agosto de 1980.

⁷² DIRECON (2009). Op. cit., p. 70.

disciplinas, como servicios, inversiones, compras de gobierno, políticas de competencia, transparencia, entre otros aspectos⁷³.

Para algunos autores, dado el grado de apertura ya alcanzado a esa fecha por la economía chilena, una continuación de la apertura unilateral descrita precedentemente arrojaría pocas ganancias adicionales en eficiencia. Asimismo, el escaso poder negociador de Chile en el plano multilateral permitía sugerir que la opción de las negociaciones bilaterales o plurilaterales era la más conveniente⁷⁴.

1. Regionalismo abierto⁷⁵

1.1 Acuerdos de Complementación Económica

En el plano regional, utilizando los instrumentos contemplados en ALADI, el país llevó a cabo una estrategia de reinserción de Chile en América Latina. Así en 1990 se firmó el primer Acuerdo de Complementación Económica con Argentina⁷⁶, seguido por ACEs con Bolivia y Venezuela, en 1993, con Ecuador⁷⁷ en 1994 y con Cuba en 1999⁷⁸.

⁷³Id.

⁷⁴ Agosín, Manuel (1993). *Beneficios y Costos Potenciales para Chile de Los Acuerdos de Libre Comercio*. Estudios Públicos, N° 52, pp. 101-126.

⁷⁵ Un análisis bastante crítico respecto a los tratados de libre comercio, no refiriéndose a la posición o situación especial de Chile, sino que en base a la experiencia global, especialmente, dada la asimetría en las relaciones que se da a la hora de alcanzar estos acuerdos, se puede encontrar en: Stiglitz, Joseph (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Bogotá: Taurus, pp. 93-112.

⁷⁶ Este ACE entró en vigencia en 1991. Cinco años más tarde, Chile firmó un Acuerdo de Complementación Económica con MERCOSUR, bloque del cual Argentina es miembro pleno, por lo que absorbió casi todos los ítem negociados individualmente con ese país, con algunas excepciones, por ejemplo, en materia energética. Véase DIRECON (2009). Op. cit., pp. 73-78.

⁷⁷ En marzo del 2008, los dos países suscribieron un nuevo ACE que profundizó las disciplinas ya existentes en el acuerdo anterior, en materias como obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen y asuntos aduaneros; e incorpora un nuevo capítulo de solución de controversias mucho más detallado. Véase DIRECON (2009). Op. cit., p.91. Su entrada en vigencia se concretó en febrero del 2010.

⁷⁸ Chile y Cuba firmaron un ACE el 20 de diciembre de 1999, el que sólo entró en vigencia el 28 de agosto del 2008. Se negoció con la modalidad de un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP), que implica un cierto número de productos sujetos a preferencias arancelarias, que cada país concede a la contraparte. Véase DIRECON (2009). Op. cit., p. 123.

En 1996 se alcanzó un Acuerdo de Complementación Económica con el MERCOSUR, que supuso un camino o enfoque vecinal, conducente a no dejar atrás las relaciones con los países integrantes de este bloque, no obstante, no se haya alcanzado el estatus de miembro pleno. Aquella decisión obedece al hecho de que el MERCOSUR cuenta con una estrategia internacional diferente a la chilena, marcada por una serie de medidas proteccionistas de sus miembros, especialmente de Brasil y Argentina⁷⁹.

La incorporación plena supondría el aumentar los aranceles fijados por Chile, lo que importaría una contrarrevolución económica⁸⁰, pasos que quienes dirigieron las relaciones comerciales internacionales durante los noventa, la primera década del nuevo siglo, y lo que va del decenio actual, no están dispuestos a ejecutar.

Este acuerdo con el MERCOSUR, si bien mantiene una balanza comercial negativa para Chile, tiene la cualidad de que a estos socios comerciales se les exporta bienes manufacturados e industriales, lo que se da en mayor medida que a otros socios comerciales más desarrollados⁸¹. De ahí que este acuerdo permita mejorar las condiciones para acceder a grandes mercados, como el brasilero y el argentino y, además, permite una diversificación de la canasta exportadora, de las industrias alimentarias, de bebidas, alcoholes, tabacos, químicos, hierro, acero, metálicos, maquinarias y equipos, constituyendo la segunda plaza receptora de las exportaciones industriales chilenas⁸².

Coherente con lo anterior, se ha sostenido que “La composición del comercio de Chile con América Latina, que favorece la exportación de bienes con mayor valor agregado, los servicios y la inversión, así como los vínculos culturales e históricos existentes (...) explican la prioridad que Chile ha asignado a la región latinoamericana en su política comercial”⁸³.

⁷⁹ Ibid., pp. 96-118.

⁸⁰ Fermandois, Joaquín y Henríquez, María José (2005). *¿Contradicción o diáda? Política exterior de Chile ante el Mercosur*. Revista de Estudios Internacionales, N°148, p. 59.

⁸¹ Sáez, Sebastián, Valdés, Juan Gabriel. Op. cit., p. 91; Briones, Álvaro. Op. cit., pp. 597-598.

⁸² DIRECON, Departamento de Estudios (2010). Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y MERCOSUR a catorce años de la entrada en vigencia del acuerdo de complementación económica, p. s/n.

⁸³ Sáez, Sebastián y Valdés, Juan Gabriel. Op. cit., p. 89.

El último acuerdo de estas características se suscribió fuera de nuestra órbita regional, pero relacionado indirectamente con el MERCOSUR. Ello por cuanto, con fecha 8 de marzo del 2006, se suscribió un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) entre Chile e India, siendo nuestro país la primera nación latinoamericana que individualmente logró firmar un acuerdo comercial con India, que tiene un Acuerdo de Preferencia de Comercio con MERCOSUR vigente desde junio del 2009⁸⁴.

1.2 Tratados de Libre Comercio

En diciembre de 1994, Chile fue invitado a iniciar negociaciones para incorporarse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte⁸⁵, lo que no se pudo realizar, porque al Gobierno del presidente Clinton no le fue posible obtener un mandato especial para negociar de parte del Congreso de Estados Unidos (“*fasttrack*”)⁸⁶. Ello llevó a que nuestro país decidiera adoptar una nueva estrategia frente al NAFTA: negociar acuerdos de libre comercio de manera separada con cada uno de sus países miembros⁸⁷.

Lo anterior llevaría a que en diciembre de 1996, Chile celebrara un Tratado de Libre Comercio con Canadá, y luego en 1998, un acuerdo de mayores alcances aún con México, con lo cual el país ya consolidaba relaciones económicas preferenciales con dos de los tres países miembros de NAFTA.

Hubo que esperar algunos años más para que Chile pudiese concretar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, como veremos más adelante.

A fines de la década de los ‘90 y comienzos de la siguiente Chile, amparado en el acuerdo marco de libre comercio con Centroamérica (1999), celebraría protocolos bilaterales de libre comercio con Costa Rica (1999) y El Salvador (2000). Ellos fueron complementados posteriormente con los protocolos firmados con Honduras (2008) y Guatemala (2010). La última parte del

⁸⁴ Véase DIRECON (2009). Op. cit., pp. 179-180.

⁸⁵ El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), North American Free Trade Agreement (NAFTA), o Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), es un acuerdo regional vigente a partir del 1 de enero de 1994 entre Canadá, México y Estados Unidos de América para crear una zona de libre comercio.

⁸⁶ Larraín, Felipe. Op. cit., p. 379.

⁸⁷ DIRECON (2009). Op. cit., p. 66.

proceso de consolidación comercial con el bloque centroamericano es el protocolo con Nicaragua, el que entró en vigencia el 19 de octubre del 2012.

Un acuerdo que tuvo una relevancia muy evidente fue el Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea, en vigor desde el 1 de febrero del 2003. Ello por cuanto tiene diferencias sustanciales con otros acuerdos económicos internacionales que a esa fecha había suscrito el país, al incorporar aspectos políticos, económicos y de cooperación en una amplia gama de actividades con mecanismos precisos para asegurar el cumplimiento de sus compromisos⁸⁸. Con todo, ello no alcanzó con igual profundidad a aspectos laborales y ambientales, los ya que habían sido objeto de acuerdos complementarios separados al firmarse el Tratado de Libre Comercio con Canadá.

Luego de largas negociaciones, en junio del 2003, Chile celebró un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos⁸⁹, el que entró en vigor el 1 de enero del 2004, constituyendo desde un punto de vista económico, un “acuerdo integral”⁹⁰, que incluye todos los aspectos de la relación económica bilateral, como el comercio de mercaderías, promoción y protección de inversiones y de servicios transfronterizos y protección de los derechos de propiedad intelectual, entre otras materias, que además de facilitar el acceso de nuestros productos a ese mercado, ha implicado la asunción de una serie de compromisos internacionales, que han conducido a la modificación de distintas leyes internas, entre ellas, las de propiedad intelectual e industrial.

Si bien este tratado ha permitido el envío de mercaderías nacionales libres de aranceles, los resultados concretos nos indican que las exportaciones a ese país siguen estando mayoritariamente concentradas en recursos naturales sin mayor valor agregado⁹¹, como el cobre (29%), las uvas (10%),

⁸⁸ Ibid., p. 154.

⁸⁹ Distintos estudios previos, elaborados por destacados economistas nacionales, destacaban los beneficios que traería para el país alcanzar un acuerdo de este tipo con el país de América del Norte. Particularmente completo e interesante resulta ser el estudio de Coymans y Larraín (Coymans, Juan Eduardo y Larraín, Felipe. (1994) *Efectos de un acuerdo de libre comercio entre Chile y Estados Unidos: Un enfoque de equilibrio general*. Revista Cuadernos de Economía, N°94, pp. 357- 399).

⁹⁰ DIRECON (2010). Op. cit.

⁹¹ CEPAL (2011). *Aspectos destacados de la economía y el comercio entre los Estados Unidos y América Latina y el Caribe*. Santiago, p. 23.

filetes de pescado (8%), frutas (7%), apareciendo en un quinto puesto el vino (3%).

En ese contexto, la Ley N°19.912, de noviembre del 2003, en cumplimiento a las obligaciones internacionales asumidas a la fecha por el país, adecuó la normativa interna a los acuerdos de la OMC suscritos por Chile⁹², ajustando nuestras reglas en materia de obstáculos técnicos al comercio y los reglamentos técnicos en diferentes materias, dictados para tal efecto; normando las medidas en frontera para la observancia de los derechos de propiedad intelectual; incorporando modificaciones en la ley de importaciones (Ley N°18.525), en asuntos de valoración aduanera; ampliando el marco de bienes susceptible de ser protegidos por las normas de propiedad intelectual, entre otras materias.

Posteriores Tratados de Libre Comercio sólo han reforzado la voluntad de nuestro país de reducir las barreras al comercio mediante negociaciones en acuerdos preferentes, privilegiando a los países destinatarios de nuestras exportaciones. Tal como informa DIRECON, el mercado al que Chile accede con preferencias comerciales alcanza al 62% de la población mundial y el 93% de las exportaciones de nuestro país se producen con países con alguna preferencia comercial⁹³. Los acuerdos que siguen se focalizan entonces en Europa, Asia-Pacífico y Latinoamérica.

De esta manera, el 1 de abril del 2004, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con Corea, y luego el 1 de diciembre de ese mismo año, el Acuerdo con EFTA (*European Free Trade Association*, en el que convergen Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia). En ese mismo período, se iniciaron las negociaciones con Turquía, las que, sin embargo, sólo fructificaron cinco años más tarde, entrando en vigencia el 1 de marzo del 2011.

El 1 de octubre del 2006, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con China, gigante asiático que celebró con nuestro país el primer acuerdo de este tipo con un país latinoamericano. Este acuerdo ha tenido enormes resultados prácticos, ya que ha permitido que China se transforme en el

⁹² Con esta ley, además, se dio cumplimiento a compromisos especiales contraídos por el país en los Tratados de Libre Comercio suscritos con México en Canadá, en cuyos textos, expresamente, se indicaba que al año 2000, debían estar en vigor las normas multilaterales en determinados tópicos, que con ocasión de esta ley se recogieron y ajustaron en nuestro ordenamiento jurídico local.

⁹³ DIRECON, Acuerdos Comerciales Vigentes. Disponible en: <http://www.direcon.gob.cl/acuerdo/list> (fecha de consulta: 20 de noviembre del 2012).

principal destino de las exportaciones chilenas, desplazando a un segundo lugar a Estados Unidos como destino de nuestros envíos, duplicando nuestras exportaciones previas al acuerdo⁹⁴.

Este acuerdo sería seguido con importantes tratados con países de la región Asia-Pacífico. Así, el 8 de noviembre de ese mismo año 2006, entró en vigencia el Acuerdo de Asociación Económica con P4 (esquema subregional que comprende a Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei); el 3 de septiembre del 2007, comenzó a regir el Acuerdo de Asociación Económica con Japón, y el 6 de marzo del 2009 el Tratado de Libre Comercio con Australia y más recientemente, el 18 de abril del 2012, el Tratado de Libre Comercio con Malasia.

En el ámbito regional, el 7 de marzo del año 2008 se suscribió el Tratado de Libre Comercio con Panamá, el primero que firmó dicho país con una nación sudamericana. En los meses de marzo y mayo del 2009, entraron en vigor, respectivamente, los Tratados de Libre Comercio con Perú y Colombia, mediante un proceso de ampliación de los Acuerdos de Complementación Económica que ya se habían suscrito con ambos países.

Esta estrategia adoptada por Chile, en que se conjuga una activa red de acuerdos a nivel bilateral, junto a una decidida participación multilateral y al mismo tiempo la adopción progresiva de medidas unilaterales, le ha permitido al país, sin formar parte de ningún esquema de integración subregional, poder ejecutar una política coherente y libre, sin ataduras, como hubiese ocurrido si el país fuere miembro pleno de MERCOSUR o la CAN, esquemas de integración que por definición impiden que sus Estados miembros puedan ejercer autónomamente una política comercial propia, ya que delegan gran parte de estos asuntos a los organismos creados para tal efecto. De ahí que la estrategia adoptada sea más sincera y clara, y acorde con los compromisos asumidos, que la que han seguido otros países, que no obstante pertenecer a esquemas subregionales han entrado en negociaciones o derechamente han celebrado tratados de libre comercio con Estados Unidos o la Unión Europea⁹⁵.

⁹⁴ CEPAL (2011). Op. cit., p. 21.

⁹⁵ Vargas Amaral, Renata y Ryal De Andrade, Thalís (2008). *Las relaciones comerciales de América Latina: integraciones económicas regionales y análisis de la proliferación de acuerdos con los EE.UU.* Revista Jurídica Foro, N°9, pp. 183-184; Fazio, Hugo. Op. cit., pp. 262-264.

Por otra parte, los resultados concretos que se han exhibido con esta estrategia es el aumento del número de empresas que se dedican a exportar sus productos. “En 2005 había 6.880 empresas exportadoras de 5.303 productos destinados a 183 países. El volumen de exportaciones de bienes y servicios durante el período 1974-1996 (a precios de 1996) se multiplicó poco más de 6,5 veces con una tasa de crecimiento promedio anual de 8,9%. Entre 1996-2005 esta tasa fue de 6,9%. Las exportaciones de bienes y servicios representaron un 35% del PIB (2005) y el empleo directo e indirecto generado por el sector exportador era estimado a mediados de los noventa en 35% de la fuerza de trabajo”⁹⁶.

Además, es interesante destacar el hecho de que existen diferentes estudios⁹⁷ que han analizado positivamente cómo las reformas comerciales impulsadas en el país han llevado consigo un mejoramiento en las tasas de productividad de Chile, sobre el entendido de que en virtud de esta se reducen los precios relativos de los bienes de inversión (que son principalmente importados de las economías más desarrolladas) y al mismo tiempo se permite el acceso a un mayor número de insumos y el aprovechamiento de las economías a escala.

Otro beneficio de este tipo de acuerdos sería el hecho de que tal red confiere mayor certeza y, al abrir nuevos mercados, constituye un importante atractivo para las inversiones, que permitiría al país transformarse en una plataforma regional, captando inversiones⁹⁸ en infraestructura y servicios, dada su proyección natural hacia el océano Pacífico, lo que le permitiría servir de puente entre Asia y América Latina⁹⁹.

El mecanismo empleado por Chile, que ha llevado a una diversificación de los mercados donde colocar sus productos, y con ello, diversificar los riesgos ante eventuales disminuciones en la demanda de las mercaderías que el país exporta, ha sido favorable, ya que no obstante la crisis financiera de fines de la década anterior, el país pudo mantener un destacado coeficiente de exportaciones, de un 45% en relación a su PIB¹⁰⁰, lo que parece ser un

⁹⁶ Guardia, Alexis. Op. cit., pp. 203-204.

⁹⁷ Álvarez, Roberto y Fuentes, Rodrigo (2003). *Reforma comercial y productividad en Chile. Una mirada 15 años después*. El Trimestre Económico, N°277, pp. 22-24; Guardia, Alexis. Op. cit., p. 201.

⁹⁸ Coeymans, Juan Eduardo y Larraín, Felipe. Op. cit., p. 389.

⁹⁹ Guardia, Alexis. Op. cit., p. 212.

¹⁰⁰ CEPAL (2011). Op. cit., p. 7.

resultado más que exitoso, dadas las turbulencias internacionales y las incertidumbres que estas traen consigo.

2. Trans-Pacific Partnership (TPP)

Una nueva etapa en la estrategia de negociación de acuerdos comerciales por Chile, parece iniciarse con las actuales tratativas para firmar el denominado “Acuerdo de Asociación Transpacífico” o Trans-Pacific Partnership (TPP).

Su origen se remonta al año 2002 en el marco de la decimocuarta reunión anual del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), donde se dio inicio a un proceso de negociación entre tres de sus miembros: Chile, Nueva Zelanda y Singapur. Posteriormente se incorporó Brunei Darussalam, lo que llevaría a que el 18 de julio del 2005 se suscribiera el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Cooperación Económica, también conocido como Pacific-4 (P-4), el cual entró en vigencia el año 2006. Los países que suscribieron este tratado manifestaron su intención de crear un acuerdo de comercio exhaustivo, orientado hacia el futuro, que fijara puntos de referencia de alta calidad en las reglas del comercio, y que ayudara a promover la liberalización y facilitar el comercio dentro de la región de la APEC¹⁰¹.

En marzo del 2008, Estados Unidos de América manifestó su intención de iniciar una negociación con los miembros del P-4, con el propósito de trabajar en el desarrollo de normas relativas a la inversión y servicios financieros. Motivados por el potencial de que más países de la región se sumaran a la iniciativa de negociación de este acuerdo, en noviembre del 2009 el Gobierno de los Estados Unidos asumió el compromiso con ellos de dar forma a un acuerdo regional que tendrá una amplia membresía y altos estándares, dignos de un acuerdo de comercio del siglo XXI¹⁰². Otros seis países –Australia, Canadá, Japón, Malasia, Perú y Vietnam–, se han incorporado a las negociaciones¹⁰³.

¹⁰¹ Véase DIRECON (2009). Op. cit., pp. 169-171.

¹⁰² Fergusson, Ian y Vaughn, Bruce (2011). *The Trans-Pacific Partnership Agreement*. Disponible en: Congressional Research Service, www.crs.gov (fecha de consulta 22 de noviembre del 2012).

¹⁰³ Fergusson, Ian; Cooper, William; Jurenas, Remy y Williams, Brock (2012). *The Trans-Pacific Partnership Negotiations and Issues for Congress*. Disponible en: Congressional Research Service, www.crs.gov (fecha de consulta 22 de noviembre del 2012).

El TPP constituye uno de hitos más interesantes en materia de comercio internacional, en una de las zonas de mayor dinamismo comercial. Se gesta en el seno de países que ya tienen economías profundamente liberalizadas, y en muchos casos con tratados de libre comercio ya existentes entre sus miembros. Tiene el potencial de sentar las bases para la creación de un área de libre comercio en la zona del Asia-Pacífico, representando una nueva política de acercamiento de los Estados Unidos hacia la región, en la búsqueda de consolidar, a largo plazo, todo lo avanzado en la región, en materia de libre comercio¹⁰⁴.

Desde el punto de vista del contenido, el TPP se sustenta en dos ejes, por un lado el elevar los estándares de regulación y, por otro, el incorporar tópicos hasta ahora no abordados por la mayoría de los tratados de libre comercio. La necesidad de avanzar en estos nuevos temas, es resultado del incremento de los intercambios comerciales y la disminución de los aranceles entre los países de la región del Asia-Pacífico –aun cuando todavía es posible encontrar importantes sectores de la economía que se encuentran protegidos–, para evitar así la aparición de medidas complejas que pueden entorpecer los intercambios comerciales, disminuir los niveles de competencia y mermar la seguridad jurídica¹⁰⁵.

Entre los tópicos que se incorporan en las actuales negociaciones del TPP destacan: el fortalecimiento de derechos de propiedad intelectual –que ha sido objeto de ácidas críticas¹⁰⁶–, un nuevo trato para con las empresas de propiedad o administradas por el Estado, incorporación de garantías de acceso y protección a la inversión extranjera, eliminación de barreras no arancelarias y la incorporación de un capítulo de coherencia regulatoria, entre otros¹⁰⁷.

¹⁰⁴ Id.

¹⁰⁵ Al respecto, véase Ferreira, Felipe (2012). *Coherencia regulatoria en el marco de las negociaciones del TPP: Una aproximación al concepto y sus posibles efectos en el comercio internacional*. Memoria de Grado, Facultad de Derecho, Universidad de Chile.

¹⁰⁶ Al respecto, véase entre otras: Rabble, Protests greet another Trans-Pacific Partnership round. Disponible en: <http://rabble.ca/blogs/bloggers/council-canadians/2012/09/protests-greet-another-trans-pacific-partnership-round> (fecha de consulta: 22 de noviembre del 2012), y ONG DERECHOS DIGITALES, Tratado Transpacífico Acarreará Millonarias Pérdidas Económicas Al País. Disponible en: <http://www.derechosdigitales.org/2012/11/26/declaracion-publica-tratado-transpacifico-acarrear-millonarias-perdidas-economicas-al-pais/> (fecha de consulta: 22 de noviembre del 2012).

¹⁰⁷ Fergusson, Cooper, et al., Op. cit., p. 2.

A la fecha, no hay tratados de comercio internacional que hayan incluido capítulos específicos dedicados a la coherencia regulatoria o hayan establecido una aproximación a la misma como un tema en sí mismo. Las negociaciones del TPP incluyen un grupo de trabajo avocado a la tarea de dar forma a un capítulo de coherencia regulatoria, respecto de la cual se ha señalado –en documentos que informalmente se han filtrado a Internet– que su meta es el facilitar el movimiento de bienes y servicios a través de los países miembros del TPP y promover, así, el crecimiento económico, por medio de asegurar que los países miembros mantengan sistemas transparentes, efectivos, ejecutables y mutuamente coherentes, los cuales se basarán en modelos de riesgo y ciencia, adhieran a las mejores prácticas comerciales, y aseguren altos niveles de cooperación entre los gobiernos del TPP y sus partes interesadas¹⁰⁸. Si bien ello puede tener evidentemente efectos positivos, todos estos temas poseen la capacidad de generar una enorme tensión entre las reglas que imponen los tratados de libre comercio y la soberanía del Estado para crear sus propias regulaciones, más aún, cuando todavía no existe una aproximación clara al concepto mismo ni a las implicancias de la coherencia regulatoria.

III. POLÍTICA COMERCIAL CHILENA Y SUS DESAFÍOS PENDIENTES

1. Otros elementos relevantes en la política comercial del país

El país ha estructurado una serie de oficinas comerciales chilenas, ubicadas estratégicamente en distintos lugares del mundo, que dan facilidades a los productores nacionales para colocar sus mercancías. También se han adoptado medidas tendientes a certificar la seguridad alimentaria de nuestros productos y se han establecido planes conducentes a innovación y desarrollo, destinados a que las exportaciones posean un mayor valor agregado¹⁰⁹.

Sin que importe un intervencionismo estatal, sino que un mero apoyo a la industria exportadora local, ya el Gobierno Militar implementó, en su

¹⁰⁸ Id., p. 37.

¹⁰⁹ Edwards, Sebastián. Op. cit., pp. 138-139.

momento, una serie de medidas¹¹⁰ como devaluaciones en el tipo de cambio, la devolución del IVA y la creación de una institución pública de fomento a las exportaciones¹¹¹, ProChile¹¹², por medio del Decreto Ley N°740 de 1974 y más tarde la Fundación Chile¹¹³, entidad preocupada del desarrollo tecnológico de las empresas, medidas que se mantuvieron y profundizaron con los gobiernos venideros con posterioridad a la administración castrense.

En materia de tipo de cambio, cabe tener presente que la Constitución de 1980 ha establecido, de manera pionera en la región, un Banco Central autónomo, impedido de poder otorgar créditos directos o indirectos al Gobierno, con excepción de los casos de guerra o peligro de esta. Tal Banco Central encontró su normativa orgánica en 1989, a través de la Ley N°18.840.

En el ejercicio de las facultades que le confiere la citada ley orgánica, el Consejo del Banco Central ha adoptado, desde el año 2000, un sistema de flotación cambiaria que actúa en conjunto con su sistema de metas de inflación, en virtud del cual es el mercado, conforme a las reglas de la oferta y la demanda, el que determina el precio de la divisa, dando lugar a intervenciones por parte del instituto emisor sólo en casos excepcionales. Este sistema cambiario permite amortiguar de mejor forma los shocks externos, y las oscilaciones que pueden sufrir los precios de los bienes exportados, ya que consiente que el ajuste del tipo de cambio ante tales circunstancias siga haciendo competitivos estos productos, y con ello, las empresas y sus trabajadores puedan seguir produciendo¹¹⁴. Como se ve, este es el corolario de una serie de avances en materia cambiaria, que en pretéritos años se caracterizaba por múltiples tipos de cambio, establecidos con la finalidad de proteger o estimular determinadas industrias, postulados

¹¹⁰ Moulián, Tomás y Vergara, Pilar. Op. cit., p. 87.

¹¹¹ Hachette, Dominique. Op. cit., p. 309.

¹¹² A la fecha, esta Dirección de Promoción de Exportaciones cuenta con oficinas y representaciones comerciales en más de cuarenta países en cuatro continentes, para apoyar a las empresas exportadoras chilenas. Respecto al efecto de las distintas medidas emprendidas por ProChile en fomento a las exportaciones, se puede consultar el estudio: Álvarez, Roberto y Crespi, Gustavo (2000). *Efecto de las políticas de fomento en el dinamismo exportador chileno*. El Trimestre Económico, N°268, pp. 557- 577.

¹¹³ Edwards, Sebastián. Op. cit., p. 139.

¹¹⁴ Larraín, Felipe y Sachs, Jeffrey (2000). *El debate sobre sistemas cambiarios y las rigideces de la dolarización*. Estudios Públicos, N°77, pp. 145-146; De Gregorio, José; Tokman, Andrea y Valdés, Rodrigo (2005). *Tipo de cambio flexible con metas de inflación en Chile: Experiencias y temas de interés*. Documentos de Política Económica, N°14, p. 11.

que hoy han sido dejado atrás, bajo la óptica que dadas las condiciones que presenta el país, es mejor el haber adoptado este sistema de flotación.

Dado este marco normativo, nuestras exportaciones han crecido de manera sostenida, tanto en términos cuantitativos como de precios. Además de lograrse, en cierta medida, una mayor diversificación de los bienes exportados (aun cuando sigue siendo muy intensiva en recursos naturales) y los destinos donde estos se envían¹¹⁵, lo que no deja de ser positivo, ya que permite afrontar de mejor forma las eventuales reducciones en los precios o las disminuciones de la demanda que se pueden dar de manera periódica en los países.

2. Desafíos pendientes ante el escenario actual

Uno de los sectores más sensibles y que ha gatillado distintas controversias al país, en los foros internacionales, es el agrícola. A este respecto, podemos mencionar que se hace necesaria una modernización de la agricultura, llamado que se viene formulando hace ya bastantes años¹¹⁶, puesto que medidas que buscan proteger este sector resultan insostenibles bajo las pautas del sistema multilateral de comercio, con el cual Chile se encuentra firmemente comprometido.

Por lo demás, la protección que se ha dado a este sector ya ha sido objetada por diversos Estados al llevar estas materias al sistema de solución de controversias de la OMC. Así ha ocurrido, por ejemplo, cuando Argentina objetó el sistema de bandas de precios establecido por la Ley N°19.897 del 2003, que modificó la Ley N°18.525 sobre importaciones, contemplando salvaguardias provisionales a las importaciones de trigo, harina de trigo y aceites vegetales comestibles. El pronunciamiento del Grupo Especial sobre este respecto señaló que las medidas objetadas resultaban incompatibles con el Acuerdo de la OMC sobre Agricultura¹¹⁷.

¹¹⁵ Hachette, Dominique. Op. cit., pp. 310-311. Respecto al destino de nuestras mercaderías, cabe mencionar que los productos naturales y procesados se exportan principalmente a Asia, Europa y EEUU, mientras que los productos manufacturados tienen como principal destino los países latinoamericanos.

¹¹⁶ Ibid, p. 332.

¹¹⁷ OMC, Solución de Diferencias: Chile –Sistema de bandas de precios y medidas de salvaguardia aplicados a determinados productos agrícolas (DS/207). Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds207_s.htm (fecha de consulta: 22 de noviembre del 2012).

Argentina también impugnaría, más adelante, una salvaguardia impuesta sobre las mezclas de aceites comestibles, otra que afectó a los productos lácteos y también otra que afectó a las importaciones de fructosa. Colombia, por su parte, impugnó la salvaguardia que Chile aplicó contra la importación de azúcar¹¹⁸.

Ahora bien, la agricultura también debe ser vista desde otro ámbito y en atención a su contexto global, ya que esta puede quedar expuesta a la férrea competencia que oponen productores del sector, provenientes de países como los miembros de la Unión Europea o Estados Unidos, que reciben enormes subsidios, lo que resulta ser un obstáculo tanto para Chile, y también para los productores de otros países que negocian con Estados Unidos, y así, por ejemplo, se ha hecho ver en el Perú¹¹⁹, que también cuenta con un Tratado de Libre Comercio con ese país, en vigor desde el año 2009.

Relativo a estas materias, y en particular, respecto a mecanismos de defensa comercial, cabe tener presente que nuestro país, el 22 de junio del 2011, mediante la Ley N°20.514, introdujo modificaciones al Art. 7° de la Ley N°18.525, sobre importación de mercancías al país¹²⁰, normativa que respetando las pautas generales de la OMC, en materia de salvaguardias, contempla un período para las sobretasas de dos años, susceptible de ser prorrogado si persisten las circunstancias que condujeron a la aplicación, sin que en ningún caso se pueda extender por más allá de cuatro años desde la aplicación de la medida provisional¹²¹.

Hoy por hoy, los avances en la OMC se encuentran estancados, luego que desde el año 2006, la Ronda de Doha para el desarrollo, de aspiraciones mucho más amplias que las anteriores, no ha logrado mostrar logros significativos en las reglas del sistema multilateral de comercio, lo que ha hecho florecer algunas medidas proteccionistas por algunos Estados miembros, frente a

¹¹⁸ Al respecto, véase OMC, Solución de Diferencias. Disputas DS/226, DS/228, DS/230, DS/278, DS/351, y DS/356. Disponibles en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm#chl (fecha de consulta: 22 de noviembre del 2012).

¹¹⁹ Lizárraga Bobbio, Raúl (2005). *Tratado de Libre Comercio. Riesgos y oportunidades: El caso peruano*. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, N°28, p. 170.

¹²⁰ Cabe tener presente que ya el año 1999 Chile había adecuado su normativa interna, conforme a los criterios de la OMC, mediante la Ley N°19.612.

¹²¹ Importante resulta destacar el hecho de que la normativa de la OMC permite a los Estados miembros un plazo de vigencia de la medida de salvaguardia de hasta ocho años, por lo que la normativa nacional es ostensiblemente más estricta y pro libre comercio que la podría haber adoptado, ya que en nuestro país el plazo de esta es de hasta cuatro años.

los constantes apoyos y subsidios que los países desarrollados entregan a sus nacionales, a que ya hacíamos mención, y el impedimento a una verdadera liberalización de estos mercados. Tal estado de cosas no resulta positivo para los países en vías de desarrollo, quienes sólo en un marco multilateral, e idealmente actuando bajo postulados comunes, pueden hacer valer de mejor forma sus intereses a los países avanzados. De ahí la necesidad de que los distintos países, no obstante exploren, a nivel bilateral, el seguir avanzando de manera más rápida, como ha ocurrido con Chile, deban al mismo tiempo seguir desplegando sus mejores esfuerzos por avanzar en la liberalización comercial en el plano multilateral¹²², dentro de lo cual el enfoque hacia la región Asia-Pacífico, en base a tratos recíprocos, puede resultar especialmente auspicioso e interesante para la región¹²³.

Otro aspecto que debemos tener presente es el hecho de que el escenario ha cambiado, respecto a la situación que se daba años atrás. Hoy por hoy, Chile ha dejado de ser el único país sudamericano que contaba con ventajas comparativas, al tener un mejor acceso a mercados en atención a la celebración de tratados de libre comercio con las principales potencias internacionales. Colombia y Perú se han desmarcado de una política de bloque respecto a los demás integrantes de la Comunidad Andina de Naciones¹²⁴, motivo por el cual muchos de sus productos comienzan a competir en igualdad de condiciones con los productos nacionales, lo que supone un reto para nuestros exportadores¹²⁵, de potenciar de mejor forma su posición en el mercado o explorar nuevos productos para no ser desplazados por los productos provenientes de estos países. En este cometido, un proceso de incorporación de tecnologías, diversificación de la oferta exportadora, y modernización de los distintos servicios exportados y los servicios funcionales a la exportación de otras mercaderías, resultará fundamental.

Para que el país pueda hacer frente de manera adecuada ante este nuevo contexto, resulta necesario que alcance lo que Ferrer¹²⁶ ha denominado

¹²² López, Dorotea y Muñoz, Felipe (2007). *El sistema multilateral de comercio y la región*. Estudios Internacionales, N°156, p. 92.

¹²³ Larraín, Felipe. Op. cit., pp. 372-373.

¹²⁴ López, Dorotea y Muñoz, Felipe. Op. cit., p. 100.

¹²⁵ Guardia, Alexis. Op. cit., p. 212.

¹²⁶ Ferrer, Aldo (2010). *Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global*. Revista CEPAL, N°101, pp. 13-14.

“densidad nacional”, refiriéndose con ello a la cohesión social, la existencia de liderazgos de alta calidad, estabilidad institucional en el largo plazo y el surgimiento de ideas innovadoras y creativas, pues así se podrá avanzar a pie firme, y de manera mancomunada, utilizando el comercio internacional como una herramienta para el desarrollo.

Por otro lado, cabe mencionar los caminos a seguir, que propone en un reciente trabajo el ex canciller don Alejandro Foxley¹²⁷, quien postula la necesidad, junto con emprender grandes inversiones en infraestructura en el subcontinente, de aprovechar el favorable momento económico que viven las economías latinoamericanas, dados los favorables precios de sus *commodities*, para emprender, de una vez por todas, y de manera seria, avances más sustantivos en materia de integración regional, para así poder aprovechar las ventajas de las economías a escala en un mercado que comprende más de 550 millones de habitantes, reorientando además su eje hacia la cuenca Asia-Pacífico.

En definitiva, Chile debe buscar su “manera nacional”¹²⁸, pero atendiendo necesariamente en el contexto espacial y de circunstancias en que se desenvuelve, para participar en el desarrollo del sistema internacional, y para ello no hay fórmulas únicas y el camino a seguir depende de las distintas realidades de cada uno de los países, teniendo siempre presente que “la liberalización del comercio no es un objetivo en sí mismo, sino un instrumento para procurar un crecimiento equitativo¹²⁹ y sustentable”¹³⁰.

¹²⁷ Foxley, Alejandro (2012). *La trampa del ingreso medio. El desafío de esta década para América Latina*. Santiago: CIEPLAN. pp. 135-138.

¹²⁸ Valdés, Juan Gabriel (2007). “Hacia una política de integración global” En CEP, *Expansiva Institucionalidad para el Desarrollo: Los nuevos desafíos*. Santiago, p. 114.

¹²⁹ Hay autores que han criticado las condiciones laborales que se presentan en los sectores tradicionales de exportación de mercaderías, como ocurre en el sector frutícola, en que se han denunciado algunos problemas en materia ambiental y de los horarios y exposición de trabajo de los temporeros dedicados a estas labores (Chonchol, Jacques. Op. cit., pp. 75-77)

¹³⁰ Walker, Ignacio. Op. cit., p. 16.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Agosín, Manuel (1993). *Beneficios y Costos Potenciales para Chile de Los Acuerdos de Libre Comercio*. Revista Estudios Públicos, N°52.
- Álvarez, Roberto y Crespi, Gustavo (2000). *Efecto de las políticas de fomento en el dinamismo exportador chileno*. El Trimestre Económico, N°268.
- Álvarez, Roberto y Fuentes, Rodrigo (2003). *Reforma comercial y productividad en Chile. Una mirada 15 años después*. El Trimestre Económico, N°277.
- Baltra Cortés, Alberto (1969). *América Latina y la segunda UNCTAD*. Revista Estudios Internacionales, N°4.
- Boeninger, Edgardo (1998). *Democracia en Chile. Lecciones para la gobernabilidad*, 2da edición. Santiago: Editorial Andrés Bello.
- Briones, Álvaro (1998). “Chile ante la integración latinoamericana”. En *Integración eurolatinoamericana*. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina.
- Buchi Buc, Hernán (1993). *La transformación económica de Chile. Del estatismo a la libertad económica*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Cardemil, Alberto (1997). *El camino de la utopía. Alessandri, Frei y Allende. Pensamiento y obra*. Santiago: Editorial Andrés Bello.
- CEPAL (2011). *Aspectos destacados de la economía y el comercio entre los Estados Unidos y América Latina y el Caribe*. Santiago.
- Chonchol, Jacques (1999). *¿Hacia dónde nos lleva la globalización? Reflexiones para Chile*. Santiago: LOM Ediciones.
- Coeymans, Juan Eduardo y Larraín, Felipe (1994). *Efectos de un acuerdo de libre comercio entre Chile y Estados Unidos: Un enfoque de equilibrio general*. Revista Cuadernos de Economía, N°94.
- Da Silva, Carlos (1998). “Chile: Entre el globalismo y la integración regional”. En *El MERCOSUR en el nuevo orden mundial*, 2da edición. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina.
- Davis, Christina L. (2011). “Joining the Club: Accession to the GATT/WTO”. Disponible en: http://www.princeton.edu/politics/about/file-repository/public/joiningtheclub_DavisWilf.pdf

De Arruda Sampaio, Plinio (2008). “Notas sobre los desafíos de la integración latinoamericana”. En *La integración en América Latina: De la retórica a la realidad*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

De Castro, Sergio (1992). *El Ladrillo. Bases de la Política Económica del Gobierno Militar Chileno*. Santiago: Andros Impresores.

De Gregorio, José; Tokman, Andrea y Valdés, Rodrigo (2005). *Tipo de cambio flexible con metas de inflación en Chile: Experiencias y temas de interés*. Documentos de Política Económica, N°14.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) (2009). *Chile 20 Años de Negociaciones Comerciales*. Santiago.

DIRECON, Departamento de Estudios (2010). *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y MERCOSUR a catorce años de la entrada en vigencia del acuerdo de complementación económica*.

Edwards, Sebastián (2009). *Populismos o mercados. El dilema de América Latina*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.

Fazio, Hugo (2007). *Chile en el período de las vacas gordas. Sus grandes beneficiarios*. Santiago: LOM Ediciones.

Fergusson, Ian y Vaughn, Bruce (2011). The Trans-Pacific Partnership Agreement, disponible en: Congressional Research Service, www.crs.gov

Fergusson, Ian; Cooper, William; Jurenas, Remy y Williams, Brock (2012), The Trans-Pacific Partnership Negotiations and Issues for Congress, disponible en: Congressional Research Service, www.crs.gov

Fernandois, Joaquín y Henríquez, María José (2005). *¿Contradicción o díada? Política exterior de Chile ante el Mercosur*. Revista de Estudios Internacionales, N°148.

Ferreira, Felipe (2012). *Coherencia Regulatoria en el marco de las negociaciones del TPP: Una aproximación al concepto y sus posibles efectos en el comercio internacional*. Memoria de Grado, Facultad de Derecho, Universidad de Chile.

Ferrer, Aldo (2010). *Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global*. Revista de la CEPAL, N°101.

Ffrench- Davis, Ricardo (2003). *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de políticas económicas en Chile*, 3ª edición. Santiago: JC Sáez Editor.

Foxley, Alejandro (2012). *La trampa del ingreso medio. El desafío de esta década para América Latina*. Santiago: CIEPLAN.

Guardia, Alexis (2009). *Un cambio de la calidad de la inserción en una estrategia de desarrollo para Chile. Necesidades e interrogantes. Hacia un desarrollo inclusivo*. Santiago: CEPAL- OIT.

Hachette, Dominique (2001). “La reforma comercial”. En Centro de Estudios Públicos (CEP), *La transformación económica de Chile*, 2da edición, Santiago.

Haindl, Erik (2007). *Chile y su desarrollo económico en el siglo XX*. Santiago: Editorial Andrés Bello.

Larraín, Felipe (1998). *América Latina a las puertas del siglo XXI: Hacia una asociación transpacífica, América Latina y Asia-Pacífico: Oportunidades ante la Crisis*. Colección de Estudios Internacionales, Santiago.

Larraín, Felipe y Sachs, Jeffrey (2000). *El debate sobre sistemas cambiarios y las rigideces de la dolarización*. Revista Estudios Públicos, N°77.

Lizárraga Bobbio, Raúl (2005). *Tratado de Libre Comercio. Riesgos y Oportunidades: El caso peruano*. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, N°28.

López, Dorotea y Muñoz, Felipe (2007). *El sistema multilateral de comercio y la región*. Revista Estudios Internacionales, N°156.

Lowenfeld, Andreas (2002). *International Economic Law*. Oxford: Oxford University Press.

Meller, Patricio. (1996) *Un siglo de economía política chilena (1890–1990)*. Santiago: Editorial Andrés Bello.

Méndez González, Juan Carlos (1993). “El proteccionismo de los otros. Chile frente al proteccionismo y el Gatt”. En *Política Económica: Fundamentos, realidades y proposiciones. Ensayos en memoria de Emilio Sanfuentes Vergara*. Santiago: Ediciones Universidad Finis Terrae.

Moulián Tomás y Vergara, Pilar (1980). *Estado, ideologías y políticas económicas en Chile: 1973–1978*. Revista Estudios CIEPLAN, N°3.

ONG DERECHOS DIGITALES, Tratado Transpacífico Acarreará Millonarias Pérdidas Económicas Al País, <http://www.derechosdigitales.org/2012/11/26/declaracion-publica-tratado-transpacifico-acarrear-millonarias-perdidas-economicas-al-pais/>

OMC, Solución de Diferencias: Chile —Sistema de bandas de precios y medidas de salvaguardia aplicados a determinados productos agrícolas (DS/207), disponible en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds207_s.htm

OMC, Solución de Diferencias. Disputas DS/226, DS/228, DS/230, DS/278, DS/351, y DS/356, disponibles en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm#chl

Pinto Santa Cruz, Aníbal (1954). *El desarrollo de la economía chilena. Vol. I. Antecedentes sobre el desarrollo de la economía chilena (1925-1952)*. Santiago: Editorial Pacífico S.A.

Rabble, Protests greet another Trans-Pacific Partnership round, disponible en: <http://rabble.ca/blogs/bloggers/council-canadians/2012/09/protests-greet-another-trans-pacific-partnership-round>

Sáez, Raúl (1995). *Los Acuerdos de la Ronda Uruguay y Chile*. Colección Estudios CIEPLAN, N°40.

Sáez, Sebastián y Valdés, Juan Gabriel (1999). *Chile y su política comercial 'lateral'*. Revista de la CEPAL, N°67.

Sáez, Sebastián; Salazar, Juan y Vicuña, Ricardo (1995). *Antecedentes y resultados de la estrategia comercial del Gobierno Aylwin*. Colección de Estudios CIEPLAN, N°41.

Salazar, Gabriel y Pinto, Julio. (2002) *Historia contemporánea de Chile III. La economía de mercados, empresarios y trabajadores*. Santiago: Lom Ediciones.

Stiglitz, Joseph (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Bogotá: Taurus.

Valdés, Juan Gabriel (2007). “Hacia una política de integración global”. En, CEP, Expansiva *Institucionalidad para el Desarrollo: Los nuevos desafíos*. Santiago.

Valencia Astorga, Manuel (1978). “Participación de Chile en esquemas bilaterales y multilaterales latinoamericanos”. En *Nuevas Perspectivas de la Integración Latinoamericana*. Santiago: Editorial Universitaria.

Vallejos De la Barra, Federico (2011). *Del GATT a la OMC: la participación de Chile*. Revista Hemiciclo, N°4.

Van Klaveren, Alberto (2009). *Chile: hacia un multilateralismo efectivo*. Revista Estudios Internacionales, N°153.

Vargas Amaral, Renata y Ryal De Andrade, Thalís (2008). *Las relaciones comerciales de América Latina: integraciones económicas regionales y análisis de la proliferación de acuerdos con los EE.UU.* Revista Jurídica Foro, N°9.

Vargas Llosa, Mario (2009). *Sables y utopías*.

Videla, Ludovico y González Fraga, Javier (Editores) (2010). *Raúl Prebisch. Su vida y su obra*. Madrid: Unión Editorial.

Walker, Ignacio (2006). *La política exterior chilena*. Revista Estudios Internacionales, N°155.