

ESTUDIO

INTEGRACIÓN COMERCIAL SELECTIVA El caso de Chile

Felipe Larraín*
Paola Assael**

Este trabajo estudia los elementos esenciales a considerar en la evaluación de acuerdos selectivos de integración comercial, en particular los acuerdos bilaterales de libre comercio. El análisis indica que resulta conveniente asociarse con un país en la medida que éste sea un productor eficiente, sea más cerrado al comercio internacional y represente un importante mercado al cual se está ganando acceso. La estabilidad macroeconómica del futuro socio, reflejada en variables tales como baja tasa de inflación, déficit fiscal y deuda externa, así como estabilidad de la política monetaria y del tipo de cambio real, también aumenta el atractivo de la asociación comercial.

El análisis anterior se aplica a cinco potenciales socios comerciales de Chile —Argentina, Brasil, México, Estados Unidos y Venezuela— con algunos de los cuales nuestro país mantiene hoy negociaciones. Entre estos países Estados Unidos aparece como el socio más atractivo ya que posee el mercado más amplio y la mayor estabilidad en sus variables macroeconómicas principales. Brasil y Argentina, aunque en conjunto presentan un

*Ph.D. Universidad de Harvard. Profesor del Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

**Licenciado en Ciencias Económicas, Pontificia Universidad Católica de Chile. Analista económico del Departamento de Estudios del Banco Central.

mercado de tamaño interesante, han sido en el pasado recientes los países de mayor inestabilidad macroeconómica, medidos prácticamente por cualquiera de las variables utilizadas. México y Venezuela aparecen como los socios con economías más estables en el contexto de América Latina. México tiene el atractivo adicional de ser la puerta de entrada al área de libre comercio de América del Norte.

I. INTEGRACIÓN COMERCIAL: OPCIONES Y TENDENCIAS RECIENTES

La estrategia óptima de integración comercial para todos los países en conjunto, definida como aquella que maximiza el ingreso global, es el libre comercio a nivel mundial (*first best*). La liberalización multilateral es superior a los arreglos bilaterales, ya que reduce los tratos preferenciales que tienden a introducir ineficiencias tanto en la producción como en el consumo.

El General Agreement on Tariff and Trade (GATT), establecido en 1947, es el organismo multilateral de comercio de mayor alcance mundial en el que Chile está inserto. A través de varias rondas de negociaciones ha sido posible reducir fuertemente las barreras al comercio mundial durante las últimas cuatro décadas. Los principios básicos del GATT han sido el multilateralismo y la cláusula de nación más favorecida (MFN). De acuerdo a esta última, las concesiones comerciales hechas a un país miembro deben hacerse extensivas a los demás.

A pesar de sus éxitos, existen dificultades inherentes a los principios del GATT que entorpecen el proceso de liberalización comercial. Un primer problema es el del "polizón" *ofree rider*, que permite a un país beneficiarse de la liberalización de otros mercados sin tener que reducir sus propias barreras al comercio (de acuerdo a la cláusula de MFN). Otro problema es que la regla de decisiones por consenso permite a unos pocos bloquear los acuerdos y retrasar así el proceso. Al decir de algunos, el GATT avanza como un "convoy", es decir a la velocidad del más lento de sus carros.¹ A estas limitaciones se agregan las numerosas excepciones (textiles, agricultura) y su falta de cobertura al comercio de servicios.

¹Tal como lo han bautizado Wonnacott y Lutz (1989).

1. ¿Bilateralismo o multilateralismo?

La ronda Uruguay de negociaciones del GATT, aún no concluida, ha puesto en duda la factibilidad de seguir avanzando hacia el libre comercio global por medio de este acuerdo. Los problemas más serios están centrados en la liberalización del comercio agrícola y de los servicios. Se observa, por otra parte, una tendencia a nivel mundial a complementar el proceso multilateral del GATT con una variedad de iniciativas de comercio bilaterales y regionales. Ejemplos de esta tendencia son:

- a) Los 12 miembros de la Comunidad Económica Europea están en vías de establecer un mercado europeo unificado en 1992.
- b) Japón está abocado a mejorar sus relaciones de comercio bilateral con Estados Unidos y otros países de la cuenca del Pacífico.
- c) Estados Unidos, el principal motor de las negociaciones multilaterales del GATT, ha adoptado en los años recientes políticas más agresivas en asuntos de comercio bilateral. Así, se ha alejado progresivamente de los principios de multilateralismo y nación más favorecida que guió su política de comercio desde mediados de la década de los 30. Las negociaciones relacionadas con la agricultura, las restricciones voluntarias a las exportaciones (*voluntary export restraints*, o VERs) y la política del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) son claras ilustraciones de esta reciente tendencia en la política de comercio estadounidense.

Otro aspecto importante de esta línea ha sido la proliferación de acuerdos de comercio preferenciales como la Caribbean Basin Initiative (CBI) y las áreas de libre comercio (ALC) con Israel y Canadá. Iniciativas de este tipo para todo el continente americano fueron recientemente anunciadas por el Presidente George Bush en su "Iniciativa para las Américas".² Dentro de este marco se destacan los avances en las negociaciones tendientes a establecer un acuerdo de libre comercio con México y más recientemente con Chile.

La rapidez con que han tomado cuerpo los acuerdos bilaterales ha sorprendido incluso a los más renombrados expertos. Hace apenas dos años

²La CBI, en todo caso, es una concesión unilateral de EE.UU., en tanto que los acuerdos comerciales en el marco de la EAI están basados en el principio de la reciprocidad.

uno de ellos decía: "Un ALC entre Estados Unidos y México (...) no es factible en el corto al mediano plazo. Así, la formación de área de libre comercio para toda América del Norte será un ideal pero no una opción real de política por la próxima década o más".³ Al mismo tiempo, otro experto sostenía: "Es improbable que algo tan radical como un ALC pueda ser buscado por el gobierno mexicano en el futuro previsible".⁴ Contra ambas opiniones, México y Estados Unidos caminan hoy hacia un ALC.

Estos acuerdos bilaterales y regionales, aun cuando pueden haber nacido como complementos al sistema multilateral, hoy en día representan sus potenciales sustitutos. La tendencia mundial indica que los acuerdos regionales y/o bilaterales han ganado fuerza relativa respecto de las instancias globales. Y aquí surgen dos visiones alternativas. Por una parte, puede resultar más factible aproximarse hacia el libre comercio a través de negociaciones regionales y/o bilaterales si éstas, por ejemplo, logran presionar para el avance de las negociaciones del GATT. Por otra parte, se corre el riesgo de que los bloques comerciales sean más proteccionistas hacia los países no miembros de lo que eran antes (el síndrome de la "fortaleza Europa").

2. Formas de integración económica⁵

La integración comercial puede alcanzarse bajo diversas formas, pudiendo ella ser parte de un proceso más amplio que la mera liberalización comercial. La integración económica (ya sea bilateral, regional o multilateral) es un concepto más amplio que comprende una serie de medidas conducentes a la eliminación de barreras al comercio de bienes, servicios y/o factores entre los países involucrados. Existen entonces varias formas de integración, tales como áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercado común, unión económica, y una integración económica total.⁶ Estas opciones representan a su vez diversos grados de integración.

³Schott (1989), p. 44 (traducción propia).

⁴Frisch (1989), p. 346 (traducción propia).

⁵Véase Bela Balassa (1961).

⁶Para una análisis más detallado sobre formas de integración económica, véase Ossa (1982).

En un "área de libre comercio" (ALC) las tarifas y otras restricciones comerciales entre países son eliminadas, pero cada país conserva sus propias barreras comerciales (tarifas, cuotas, etc.) con los países no miembros.⁷ 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. Una forma más estrecha de integración económica se alcanza en un "mercado común", donde no sólo se eliminan las restricciones al intercambio comercial sino también las restricciones a la movilidad de los factores productivos. Una "unión económica" combina la eliminación de las restricciones al movimiento de bienes y factores con un grado de armonización económica, monetaria, fiscal, social y de políticas anticíclicas. Finalmente, la "integración económica total" presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscales, cambiarias y otras, y requiere de una autoridad supranacional, cuyas decisiones son respetadas por los países miembros. Ejemplo de esta última es el proyecto Europa 1992.

En el ámbito de acuerdos bilaterales y regionales Chile está realizando una serie de negociaciones paralelas, en distintos grados de avance, tendientes a fomentar la integración económica con países de América Latina y con Estados Unidos. En las actuales circunstancias no se discute el libre movimiento de factores y de capital, sino sólo la eliminación de barreras al comercio de bienes. Así, el objetivo actual, por ambicioso que parezca, es llegar a la forma más débil de integración económica dentro de las alternativas mencionadas: la creación de las ALCs.

II. EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL SELECTIVA

Las ALCs eliminan las barreras al comercio de bienes entre los países socios. Sin embargo, a diferencia de las uniones aduaneras, cada país mantiene sus propias restricciones comerciales con terceros países. Como resultado, cada socio de la ALC recibe acceso preferencial a los mercados de los otros socios, a expensas de quienes no son miembros.

Un ALC crea nuevas oportunidades de comercio reduciendo las barreras entre los países participantes. La creación de un ALC tendrá beneficios y costos estáticos y dinámicos, los que a su vez dependen del tipo de barrera que es eliminada.

⁷En la práctica, la eliminación de restricciones entre los países miembros es gradual y generalmente no total.

1. Efectos estáticos de la eliminación de barreras arancelarias

Una visión simplista de la liberalización comercial parcial es que siendo óptimo el libre comercio, cualquier reforma que se acerque a éste debe ser beneficiosa. Así se creía hasta 1950, cuando Jacob Viner desafió esta idea. Viner (1950) planteó que la formación de una unión aduanera genera beneficios (principalmente la creación de comercio) y costos (desviación de comercio). El resultado neto de ambas no es claro. Esto no es sino un caso especial de la llamada "teoría del segundo mejor".⁸

Dos décadas y media más tarde, sin embargo, Kemp y Wan (1976) demostraron que la formación de un ALC es siempre "potencialmente" beneficiosa para sus miembros. Esto no significa que Viner estuviera errado. El efecto de un ALC es ambiguo (creación vs. desviación) cuando la tarifa externa de los países permanece inalterada. Pero el ALC podría bajar la tarifa externa después de su formación, de tal manera que el comercio con los países fuera del ALC permanezca inalterado. En este caso no habría desviación de comercio y sólo quedaría el efecto positivo de la creación de comercio. Obviamente, la tarifa externa puede bajarse aún más que esto, de modo que aumente el comercio con el resto del mundo, caso en el cual la creación del ALC es aún más positiva.

Creación de comercio

Luego de formada un ALC entre los países A y B, los productores y consumidores del país A, que adquirirían bienes de oferentes internos protegidos con altos costos, se trasladan a oferentes extranjeros con menores costos. El resultado es que mejora la eficiencia, ya que se importarán bienes de B, cuyo costo es menor que el de producción interna. Este efecto se conoce como creación de comercio.

Desviación de comercio

A consecuencia de la eliminación de barreras del ALC, algunas importaciones que antes se realizaban de terceros países pasan a ser

⁸Esta teoría dice que al no cumplirse todas las condiciones del óptimo paretiano, un aparente acercamiento a éste (es decir que se cumplan más de esas condiciones) no es necesariamente beneficioso.

realizadas desde países miembros. Esto se denomina desviación de comercio, la que resulta exclusivamente por la eliminación de barreras al intercambio. Si las tarifas entre los países A y B son eliminadas, el precio de importación de ciertos productos en el país A puede resultar menor al adquirirlos en el país B, aun cuando los costos de producción del país B excedan a los del país C, desde donde se importaban previamente.

Efecto términos de intercambio

La formación de un ALC con un país o un grupo de países da a los miembros un peso mayor en el intercambio mundial. Si el grupo es lo suficientemente importante éste puede ejercer algún poder sobre el precio de los bienes intercambiados. Esto podría llevar a los países miembros a elevar sus tarifas (en forma concertada) con el resto del mundo, a fin de mejorar sus términos de intercambio. Pero ello conduciría a un incremento de la desviación de comercio. Así, aunque la formación de un ALC es siempre potencialmente beneficiosa para sus miembros (el argumento de Kemp y Wan), los incentivos pueden estar dados para que se incrementen las barreras hacia el resto del mundo, conduciendo a una mayor desviación de comercio.

Así, el resultado neto de ingresar a un ALC es ambiguo (dadas las tarifas externas). Si la creación de comercio es superior a la desviación, el ingreso al ALC resulta conveniente. Pero también podría ocurrir el caso inverso.

2. El caso de las barreras no arancelarias

Las restricciones no arancelarias al comercio han adquirido especial importancia, ya que se observa a nivel mundial el reemplazo de las barreras arancelarias como herramienta proteccionista por una enorme y cada vez más elaborada gama de medidas no arancelarias (MNA), cuyo objetivo es, entre otros, restringir el volumen o el valor de las importaciones.

La UNCTAD ha clasificado las MNA en la siguiente forma:⁹

- a) Medidas para-arancelarias o de naturaleza fiscal (aranceles de temporada, aranceles contingentes, aranceles suplementarios, derechos arancelarios variables, acciones y derechos compensatorios y *antidumping*).

⁹Conçalves y De Castro (1989) p. 455.

- b) Medidas de restricción de volumen que incluyan prohibiciones (prohibición total o prohibición condicional) y contingentes (contingentes por países, contingentes de temporada, acuerdos voluntarios de restricción de importaciones).
- c) Autorizaciones, que incluyen autorizaciones automáticas (licencias de control y vigilancia) y autorizaciones no automáticas (licencia de importación, autorización bancaria).
- d) Controles de precio que conciernen a medidas de precios mínimos, investigaciones sobre precios (*antidumping* y compensatorias) y vigilancia de precios.
- e) Otras normas, reglamentaciones, acuerdos multifibras y diversas medidas de control de entrada de productos importados.

La idea de que la desviación de comercio es económicamente indeseable se basa en el supuesto de que la barrera al comercio está constituida por aranceles. Con gravámenes parejos (la situación pre ALC) los bienes se importan de los países con menores costos. Sin embargo, si en el marco de protección son más importantes las MNA, ya no es claro que la desviación de comercio reduzca la eficiencia. Una vez que se realiza la reducción preferencial en las barreras, el socio B puede desplazar a otra nación como oferente, pero B no necesariamente es el productor con mayores costos ya que las exportaciones de B pueden haber estado restringidas por restricciones cuantitativas en A. En caso de que B tenga menores costos que el oferente anterior, la desviación de comercio es positiva.

En general las barreras no arancelarias, a diferencia de las tarifas, introducen discrecionalidad e incertidumbre en los precios y los flujos comerciales, por lo que incluso en un contexto estático los conceptos de creación y desviación de comercio (si fuera posible medirlos correctamente) subestiman los beneficios y costos de su eliminación. Por cierto, el beneficio de formar un ALC depende también del tipo de barreras al comercio existente antes de establecer dicho acuerdo.

El análisis anterior supone que la formación de un ALC trae consigo la eliminación de las barreras no arancelarias entre los miembros. Este no es generalmente el caso. Muchas MNA sobreviven a la formación de un ALC; las concesiones comerciales están principalmente en el área de las tarifas aduaneras. En este caso se aplica el análisis tradicional de creación y desviación de comercio.

3. Efectos dinámicos de la formación de un ALC

La ampliación del mercado y la mayor competencia que se derivarían del comercio bajo un ALC pueden crear fuertes incentivos en favor de la inversión, la modernización del aparato productivo y la innovación tecnológica, traduciéndose en mayores tasas de crecimiento de la economía en el mediano y largo plazo. Estos efectos están muy relacionados con la existencia de economías de escala en la producción para un mercado más amplio.

Economías de escala

Las economías de escala constituyen una segunda fuente potencial de beneficios derivada de la integración comercial (ajenas a la creación y desviación de comercio). La formación de un ALC permite obtener acceso a mercados más grandes, por lo que podría desembocar en un aumento de la productividad derivado de un mayor aprovechamiento de las economías de escala.

Hoy en día, sin embargo, la competencia no se presenta sólo en términos de mayor productividad, sino que han adquirido especial relevancia las diferencias en calidad de los bienes producidos. A su vez, la producción de bienes cualitativamente superiores depende del acceso a capital y tecnologías modernas, cuya adopción se torna rentable sólo si se produce en grandes cantidades. El mismo argumento implica que muchas decisiones no pueden ser tomadas en forma gradual o marginal, lo que también involucra un mayor riesgo. Esto significa que dentro de un ALC no sólo importa reducir las barreras al comercio, sino que tener la seguridad de que ellas permanecerán bajas.

Una razón de la existencia de economías de escala se encuentra en los canales de comercialización. Crear una red de comercialización en el exterior es caro. Hay un costo fijo importante involucrado, en el que se justifica incurrir sólo si los volúmenes comercializados son elevados. La apertura de un nuevo mercado puede brindar esta oportunidad.

El país doméstico, sin embargo, no sólo se beneficia de economías de escala por las nuevas oportunidades que tienen sus propias industrias. También lo hace por las economías de escala que alcanzan las industrias del país socio. Si a consecuencia de la apertura del mercado local el país socio es capaz de reducir sus costos medios de producción, los costos correspondientes a la desviación de comercio serán menores.

El efecto de las economías de escala puede llegar a ser altamente significativo. En el reciente acuerdo entre Canadá y Estados Unidos se estima que una muy alta proporción de los beneficios totales del ALC se derivan de las economías de escala.¹⁰

Economías de escala y crecimiento económico

Las nuevas teorías de crecimiento enfatizan el rol de la inversión en el proceso de desarrollo económico. De acuerdo al modelo tradicional de Solow, una mayor acumulación de capital no permite incrementar el crecimiento de la economía en forma permanente. Las teorías modernas sostienen lo contrario, basadas en que existirían retomos "crecientes" a escala, y no constantes como supone Solow.

Los retornos crecientes a escala están asociados con el capital porque —de acuerdo a estas teorías— la inversión trae consigo tres tipos de beneficios: i) el efecto directo tradicional del capital en el producto, que es lo que Solow considera; ii) un aumento en el conocimiento técnico para la compañía que hace la inversión, puesto que el progreso técnico está incorporado en el nuevo capital; iii) una externalidad positiva hacia otras firmas, porque el mayor conocimiento técnico derrama hacia ellas.¹¹ Esta externalidad puede explicar la aglomeración de compañías de alta tecnología en el Silicon Valley de San Francisco o la Ruta 128 de Boston.

Si hay rendimientos crecientes a escala (RCE), entonces el volumen de producción es importante. Si doblando los insumos se obtiene más del doble de producto (es decir hay RCE), significa que el costo medio de producción cae al aumentar el volumen (o sea hay economías de escala). Así, en la medida que un ALC permita gozar de las ventajas de economías de escala que antes no estaban disponibles, podrá incrementarse la tasa de crecimiento del producto.

4. Comparación con el esquema multilateral (GATT)

Los acuerdos de integración selectiva parecen ser más fuertes precisamente donde el GATT presenta signos de debilidad. Tal como

¹⁰Véase, por ejemplo, Harris (1985).

¹¹El principal exponente de estas nuevas teorías es Paul **Romer** (1986, 1987) de la Universidad de Chicago.

señalara Cooper (1985), ellos evitan el problema del *free rider* puesto que todos los países deben reducir sus barreras entre sí para poder ingresar al ALC; y dado que se trata de grupos reducidos de países, se puede avanzar más rápido en la negociación. También es posible extender las negociaciones hacia áreas que normalmente quedan fuera del GATT (agricultura, textiles, servicios).

Sin embargo, incluso en estos aspectos hay quienes disputan la superioridad de los ALCs. Dentro del GATT es posible evitar *los free riders* usando el principio de MFN condicional, en que las concesiones comerciales se aplican sólo para aquellos países que firman el tratado (y entregan a su vez concesiones). También se ha argüido que si bien las rondas del GATT duran más que los ALCs, la fase de negociación propiamente tal es similar en ambos esquemas (Schott, 1989). Por último, tampoco es claro que los ALCs sean capaces de extender la cobertura de la liberalización comercial más allá de las áreas cubiertas por el GATT.

En cualquier caso, la integración selectiva debe cumplir con ciertos criterios para ser considerada compatible con el GATT (de acuerdo a la cláusula XXIV). De no ser así, se corre el riesgo de perder los beneficios del GATT por un ALC, lo que probablemente haría indeseable el ALC. Los criterios son: debe informarse detalladamente a los miembros del GATT; el ALC debe cubrir sustancialmente todo el comercio entre los países firmantes; el acuerdo no debe conducir a un incremento de las barreras hacia los países no miembros.¹²

III. FACTORES QUE DETERMINAN LA DESEABILIDAD DE UN ALC

En la práctica, toda ALC tiene efectos de creación y de desviación de comercio. Sin embargo, existen ciertos factores que determinan la probabilidad de que la razón creación de comercio a desviación de comercio sea alta, y por lo tanto que ingresar a un ALC sea conveniente para un país. Algunos de estos factores se enumeran a continuación, junto a otros determinantes de la deseabilidad de formar un ALC. El punto de vista es el del país que debe tomar la decisión (Chile en este caso), no del ALC en su conjunto.

¹²Sin embargo, es necesario mencionar que estas reglas para los ALCs no han sido aplicadas con estrictez por el GATT.

1. Tamaño del mercado

Desde el punto de vista de Chile, un ALC es más interesante mientras mayor sea el mercado al cual se esté ganando acceso. Una de las razones es que a mayor mercado mayor la probabilidad de aprovechar economías de escala. Esto trae consigo beneficios en ahorro de recursos y, eventualmente, una mayor tasa de crecimiento del producto.

En este sentido, de todos los socios potenciales Estados Unidos es el más atractivo. Medido en términos de producto ese mercado es 154 veces mayor al chileno. Lo sigue a distancia Brasil (10 veces el mercado chileno), México (5 veces) y Argentina (2,7 veces). Según este criterio, el mercado de MERCOSUR es más atractivo que el de los países de América Latina tomados individualmente, ya que el producto combinado de sus miembros (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) es aproximadamente 14 veces el chileno.¹³

Los indicadores usados para medir tamaño de mercado son, primordialmente, el producto geográfico bruto (PGB) y secundariamente el tamaño de la población. La información está contenida en el Cuadro Nº 1.

2. Importancia de las barreras al comercio

Mientras mayores sean las barreras al comercio de los países socios antes del establecimiento del ALC, mayor será el atractivo del acuerdo, ya que éste permite acceso a un mercado que estaba más cerrado. Así, el país doméstico recibirá un mayor beneficio de la desviación de comercio del (los) socio(s).

Por otra parte, la desviación de comercio tenderá a ser menor mientras menores sean las tarifas que prevalezcan en el país después de la formación del acuerdo. En otras palabras, el peligro de que se produzca un desvío significativo de importaciones hacia proveedores ineficientes será más bajo cuanto menor sea el nivel general de protección en Chile, ya que esto significa el otorgamiento de un menor grado de preferencia a los productos de los países socios al crearse un ALC. Este aspecto reviste mayor importancia mientras más ineficientes sean los socios del ALC, lo que tiene un alto grado de correlación con el grado de protección de la industria en el país socio.

¹³Sin embargo, MERCOSUR ha tenido problemas recientemente. Paraguay ha anunciado que podría retirarse de este acuerdo

CUADRO N° 1
Indicadores de tamaño de mercado,
apertura de la economía y salario real

Argentina Brasil Chile México EE.UU. Venezuela

	Argentina	Brasil	Chile	México	EE.UU.	Venezuela
1. Tamaño mercado						
1.1 PGB 1990 (miles de millones de US\$ de 1988)	84,02	322,63	32,45	173,71	4.909,66	61,04
1.1 PGB país/PGB Chile	2,6	9,9	1,0	5,4	151,3	1,9
1.2 Población (miles de personas en 1989)	31.929	147.404	12.961	86.740	2.488.243(a)	12.246
1.2 Población país/población Chile	2,5	11,4	1,0	6,7	19,2	1,5
2. Apertura económica						
2.1 Importaciones/PGB % (1990)	6,6	6,8	26,0	20,0	10,0	16,0
2.1 Arancel (%)	0-22(a)	27,4(b)	11	13,1(b)	5(b)	5,5(b)
3. Salario real						
mensual	292		411(c)	254	1.843	267

Notas:

(a) Rango

(b) Arancel promedio

(c) Asalariados

(d) Obreros

Fuente: Larraín y Assael (1991)

Medido de acuerdo al arancel de importación (Cuadro N° 1), Argentina y Brasil son los países más proteccionistas con los que Chile considera un ALC, y Estados Unidos el menos proteccionista. Sin embargo, esto sólo considera las restricciones arancelarias. Y es sabido que en algunos países las barreras no arancelarias son aún más importantes. Este parece ser el caso en Argentina y Brasil, por ejemplo. Sin embargo, el problema de las MNA no está circunscrito a los países en desarrollo. Un estudio reciente calcula que el 27% de las importaciones de los países industrializados está sujeto a

barreras no arancelarias.¹⁴ En Estados Unidos, por ejemplo, existen importantes barreras comerciales en cuotas de importación, requerimientos sanitarios y *marketing orders*.

Dado que no existe un indicador resumen del grado de protección otorgado por las barreras no arancelarias, se recurrió a un camino indirecto. Se midió un índice de apertura sobre la base del coeficiente de importaciones a PGB en cada país (Cuadro N°1). Nuevamente Argentina y Brasil aparecen como los países menos abiertos; en ellos las importaciones representaban menos del 7% del PGB en 1990. Chile aparece aquí como el país más abierto del grupo, ya que las importaciones representan más de un cuarto del PGB.

3. Acceso al mercado

Una razón adicional para entrar en un acuerdo de libre comercio es constituir una maniobra defensiva contra la proliferación de ALCs. La motivación es clara. En la medida que otros países suscriban ALCs —y Chile no lo haga—, nuestro país sufriría la desviación de comercio que provenga de esos acuerdos. En términos prácticos, se estaría perdiendo acceso a esos mercados.

Es decir, exportaciones chilenas se verían desplazadas por los países socios de esos ALCs, fruto de la preferencia comercial que ellos reciben. Este argumento tiene más importancia mientras mayor sea el mercado de los países que forman ALCs. El ALC entre Estados Unidos y México, por ejemplo, significará que algunos exportadores mexicanos que compiten con los chilenos desplazarán a estos últimos, fruto de la preferencia que les otorga el ALC con USA. Lo mismo ocurrirá con exportadores estadounidenses en México, aunque este último mercado tiene mucho menos relevancia.

Muy relacionado a lo anterior, la formación de ALCs entre EE.UU. y otros países diluye el valor económico de las preferencias que Chile ya tiene en ese mercado. Ejemplo de ello es el valor que tiene para Chile su reingreso al sistema generalizado de preferencias, que se vería reducido por preferencias adicionales otorgadas por EE.UU. a otros países.

Por último, la formación de un ALC, digamos con Estados Unidos, permite mantener el acceso a ese mercado en el futuro, y evitar así eventuales medidas proteccionistas. En el caso estadounidense, ésta puede ser una

¹⁴Nogués, Olechowski y Winters (1986).

motivación aún más importante que la de reducir las tarifas aduaneras de ese país, que son bastante bajas (alrededor del 5% en promedio).

4. Calidad de socio "natural"

Si los futuros miembros de un ALC ya son grandes socios comerciales, entonces la ALC, en palabras de Wonnacot y Lutz (1989), "estará reforzando los patrones naturales del comercio, y no desviándolos artificialmente".

Se desprende que un país B será un mejor candidato para formar un ALC con el país A en la medida que:

- i) Las exportaciones del país A hacia B representen una proporción sustancial de las exportaciones totales del país y de su PBG.
- ii) Las importaciones desde el país B representen una porción importante de las importaciones totales de A.

En este sentido, analizando los países individualmente, EE.UU. es, lejos, el más importante socio natural de Chile. Las importaciones chilenas desde ese país son alrededor de un 20% de las importaciones totales de nuestro país, y las exportaciones hacia EE.UU. son algo menos del 20% del total.¹⁵ Le siguen en importancia Brasil, con 8% y 6% respectivamente, y Argentina (7,2 y 1,3%). México y Venezuela representan una proporción muy baja del intercambio comercial chileno.

5. Proximidad geográfica

La formación de un ALC con grupos de países distantes puede ser económicamente ineficiente si los costos de transporte son altos. Este factor ha disminuido su importancia durante este siglo (especialmente en las últimas décadas) a medida que el transporte y las comunicaciones se han hecho más rápidos y más baratos. Sin embargo, la importancia de la cercanía se acentúa si el comercio se caracteriza por ser intraindustrial, el que requiere de una mayor coordinación (*just in time*).

¹⁵ Ambas proporciones, en todo caso, han caído significativamente desde 1983, lo que refleja un esfuerzo consciente por diversificar mercados.

No obstante, al analizar la experiencia de ALCs que han estado en operación por algún tiempo, se descubre que la cercanía geográfica no parece ser un factor determinante para el éxito. No hay, por ejemplo, una relación clara entre ésta y el desarrollo del comercio entre los países socios. El Mercado Común Centroamericano es tal vez el caso de mayor incremento en el comercio de sus miembros (en sus primeros años); la Comunidad de África Oriental es el caso de menor incremento del comercio. Ambos acuerdos están formados por países vecinos. Menos aún puede relacionarse la proximidad geográfica con el éxito global de los ALCs.¹⁶

6. Grado de desarrollo de los países miembros

El apoyo político con que cuenta un ALC es también un factor decisivo en el éxito que éste pueda alcanzar. En este sentido, si los países que establecen el ALC tienen grados de desarrollo muy diferentes, es probable que los productores de ambos países perciban al país socio como un competidor desleal: el país desarrollado tiene una tecnología más avanzada en tanto que el menos desarrollado tiene salarios reales más bajos.¹⁷

El tema salarial es hoy uno de los elementos más importantes en la discusión entre México y Estados Unidos, y es el principal argumento contra este acuerdo de la poderosa central sindical AFL-CIO.¹⁸ Puede también surgir en la discusión del ALC con Chile. El Cuadro N° 1 entrega un antecedente importante al respecto. Mientras las diferencias salariales (para salarios promedio) entre Argentina, Chile, México y Venezuela son relativamente menores, el salario promedio norteamericano es cerca de 7 veces superior al de estos países. La ventaja de Chile, sin embargo, es que al ser un mercado mucho menor (y más lejano) que México, representa una amenaza poco importante para los trabajadores norteamericanos.

¹⁶Wonnacott y Lutz (1989), p. 78.

¹⁷Este punto ha sido subrayado por Wonnacott y Lutz (1989).

¹⁸Véase, por ejemplo, Turner (1991), quien es ejecutivo asistente del presidente del Departamento de Sindicatos Industriales de la AFL-CIO.

7. Competitividad o complementariedad entre los países

No se puede establecer *a priori* si la competitividad o complementariedad con los futuros países socios es una característica deseable desde el punto de vista del país que considera el ALC.¹⁹

El propio Jacob Viner (1950) sostenía que la formación de un ALC era más deseable mientras más competitivos fueran los países en las industrias protegidas. En este caso, se continuarían importando desde terceros países aquellos productos en los que ninguno tiene ventajas comparativas, por lo que la desviación de comercio sería pequeña. En cambio, si las industrias protegidas fueran complementarias, la desviación de comercio sería grande (el país socio pasaría a desplazar importaciones de terceros).

Sin embargo, existe también un argumento a favor de la complementariedad. Si las economías son complementarias, tienen mayores diferencias en sus ventajas comparativas. Esto significa que por cada dólar de comercio que es creado habrá una importante ganancia. Debe notarse que no sólo importa el volumen de comercio creado, sino también la ganancia por dólar del nuevo intercambio.

8. La inversión extranjera

Las nuevas oportunidades de inversión derivadas de la ampliación de los mercados probablemente se verán acompañadas de fuertes movimientos de recursos entre países, especialmente bajo la forma de inversión extranjera. Se puede esperar *a priori* que el país pequeño que se integra a una economía mayor resulte atractivo para inversionistas foráneos debido al acceso a ese mercado ampliado.²⁰

Así, la inversión extranjera se sentiría más atraída hacia Chile por un ALC con EE.UU. que por un ALC con Venezuela. Sin embargo, es necesario no alimentar expectativas exageradas al respecto. El efecto de inversión foránea será probablemente mucho más significativo para México que para Chile. Si un inversionista extranjero está buscando acceso al mercado norteamericano, su orientación natural es México antes que Chile. Así, se puede esperar que el ALC entre Chile y EE.UU. tenga algún efecto

¹⁹Véase, por ejemplo, Wonnacott y Lutz (1989).

²⁰Este punto ha sido enfatizado por Dornbusch (1991).

en atraer inversión adicional, pero no en gran magnitud (entre otras cosas porque la economía de EE.UU. está ya bastante abierta al comercio).

Las inversiones foráneas comenzarían a materializarse (y los recursos a fluir) desde antes de la conclusión del acuerdo, en la medida en que los inversionistas tengan confianza en que hay voluntad política para su conclusión. Este efecto es especialmente atractivo para muchos países latinoamericanos que están aún excluidos de los mercados internacionales de capital a raíz de la crisis de deuda.

9. Acuerdos bilaterales múltiples

Si existe un acuerdo de libre comercio entre dos países, digamos Y y Z, ¿en qué medida le beneficiaría a otro país (Chile) establecer un ALC con el país Y si ya tiene un ALC con Z? Desde el punto de vista de Chile, tal acuerdo puede ser atractivo para capturar los mercados en Y, que de otra forma seguirían en manos de Z. Entre más exportaciones chilenas puedan desplazar a exportaciones de Z hacia Y, más atractivo será para Chile establecer un ALC con Y. Sin embargo, debe considerarse también la desviación de comercio que puede resultar al importar del mercado Y.²¹

Para un país pequeño como Chile tiene sentido buscar más ALCs una vez que ya se han concluido algunos acuerdos de este tipo. La lógica es simple. Para reducir la desviación de comercio, incluso, tiene sentido que Chile rebaje unilateralmente sus tarifas de importación con el resto del mundo. Si esto es ventajoso, mejor aún es obtener algo a cambio de esta reducción de barreras: que otros países nos disminuyan sus propias barreras. En este sentido parece altamente conveniente que Chile comience a explorar, paralelamente a su acuerdo con EE.UU., un ALC con la Comunidad Económica Europea (que en conjunto es más importante que Estados Unidos como socio comercial de Chile). La meta es ambiciosa, pero tiene precedentes. Existe un país en el mundo que tiene ALCs separados con ambos: Israel. En caso de que esto se lograra, Chile ganaría acceso preferencial en ambos mercados. Nuestros exportadores estarían en mejores condiciones que sus competidores europeos para ingresar al mercado norteamericano, y viceversa. Más aún, la CEE es un mercado mayor que EE.UU. y más proteccionista, lo que acrecienta el valor de un ALC con ella.

²¹ En Wonnacott y Lutz (1989) se analizan distintas combinaciones de ALC bilaterales que involucran a sus países.

IV. INTEGRACIÓN COMERCIAL Y ESTABILIDAD MACROECONOMICA

La factibilidad y conveniencia de una integración comercial entre países dependen no sólo de sus características reales directamente relacionadas con el comercio, tales como ventajas comparativas, creación de comercio y desviación de comercio, sino también de una serie de factores relacionados con los equilibrios macroeconómicos.

Hasta ahora se ha supuesto que el valor de los tipos de cambio es consistente en todo momento con una balanza de pagos equilibrada. Implícitamente, también se han obviado problemas como los desequilibrios monetarios y fiscales, que afectan la deseabilidad de un ALC más allá del resultado de creación y desviación de comercio. Sin embargo, en Latinoamérica son frecuentes fuertes desequilibrios macroeconómicos que generan ciclos de inflación-devaluación. Generalmente, la inflación es un fenómeno continuo en tanto que las devaluaciones son efectuadas en forma discreta. La contrapartida de tales ciclos son variaciones en el nivel y composición del gasto agregado, y cambios en los precios relativos, particularmente en el tipo de cambio real. Fluctuaciones en el valor de estas variables en los países socios afectan el comercio bilateral y generan incertidumbre.

Para estudiar la deseabilidad de los distintos países candidatos a establecer un ALC con Chile, se analizarán diversas características macroeconómicas en cada uno de ellos, para ser contrastadas con las de nuestro país. Especial énfasis se pondrá en la inestabilidad de las variables macroeconómicas.

1. Tipo de cambio real y política cambiaria

El valor del tipo de cambio real de un país socio B es un factor importante de la competitividad de las exportaciones de Chile. Un tipo de cambio real alto en el país B encarece nuestras exportaciones en relación a los bienes no transables de B, a la vez que significa que los salarios reales en B son bajos medidos en moneda extranjera. Esto perjudica las exportaciones chilenas hacia B y aumenta la competitividad de las exportaciones de B; también amenaza a las industrias chilenas que sustituyen importaciones provenientes de B.

Así, la armonización de las políticas comerciales no es una condición suficiente para eliminar las distorsiones de competitividad entre

los países socios. Existirán distorsiones en la competitividad luego de formarse un ALC en dos situaciones: si se parte de un tipo de cambio en desequilibrio,²² o bien si los movimientos cambiarios no compensan exactamente las diferenciales de inflación entre países. Como es sabido, "la sub o sobrecompensación en los tipos de cambio por variaciones en los precios tiene el mismo efecto que cambios en las tarifas y subsidios".²³ Reglas cambiarias del tipo *crawling-peg*, tal como Chile ha tenido durante los últimos ocho años, ayudan a mantener el tipo de cambio real estable. La disminución de la incertidumbre cambiaria es propicia para una integración comercial estable.

Devaluaciones o depreciaciones repentinas en los socios comerciales pueden provocar problemas a las industrias exportadoras locales en esos mercados. Chile también enfrenta la perspectiva de un repentino influjo de bienes provenientes desde un país que acaba de devaluar su moneda. El efecto es más fuerte mientras mayor sea el tamaño de la economía y mientras más integrado se esté a ella (por ejemplo a través de un ALC).

Para medir la estabilidad del tipo de cambio real (R) se ha utilizado su coeficiente de variación, el que permite comparaciones, independientemente de los valores absolutos de la serie en cada país. Los cálculos están basados en el R bilateral de cada país respecto de EE.UU. para el período 1984-90. Los resultados, en el Cuadro N° 2, indican que Chile es el país con el tipo de cambio real más estable de todos (con la excepción de Estados Unidos, donde el cálculo no se hizo por ser necesario un índice multilateral). Argentina y Brasil tienen un R casi tres veces más variable que el de Chile. Venezuela está entre dos veces y media y tres. México, el más estable de nuestros prospectivos socios, presenta el doble de variabilidad que Chile.

2. Política monetaria e inflación

Fluctuaciones significativas en el gasto agregado de un país socio comercial producen variaciones en su demanda por importaciones. A su vez, expansiones del gasto no sostenibles pueden conducir a las autoridades

²²Se entiende por tipo de cambio real (TCR) de equilibrio aquel que permite un crecimiento del producto de pleno empleo y que es consistente con un déficit de cuenta corriente financiable.

²³Balassa y Stutjerdijk (1975).

económicas del país socio a tomar medidas que limiten el acceso a sus mercados, lo que disminuye la factibilidad (o la continuidad) de los acuerdos de integración comercial. El efecto es mayor mientras mayor sea el tamaño del país socio y el monto de su intercambio comercial con Chile.

La estabilidad de la demanda agregada de un país socio está relacionada directamente con la variabilidad de su tasa de expansión monetaria y de su tasa de inflación.²⁴ El Cuadro N° 2 ayuda a contrastar estas variables para nuestros potenciales socios comerciales.

La evidencia es contundente. Argentina y Brasil no sólo presentan las mayores tasas de expansión en la base monetaria y de inflación. También presentan la mayor variabilidad (medida por el coeficiente de variación) en ellas. México, aunque más bajo que los anteriores, presenta tasas de inflación y coeficientes de variabilidad todavía altos. Venezuela, con tasas de inflación bastante menores, tiene índices de variabilidad más altos que México. En cuanto a niveles de inflación y de expansión monetaria, Estados Unidos es el más atractivo de los socios potenciales. Chile es el más estable de los latinoamericanos, y la variabilidad de la inflación y de la expansión del dinero son algo menores que en EE.UU. (los niveles son más altos, sin embargo).

3. Política fiscal

En muchos países de la región la política fiscal ha tendido a estar estrechamente ligada a la política monetaria. Países que sufren de fuertes déficit fiscales tienen mayor probabilidad de recurrir a políticas monetarias expansionistas como fuente de financiamiento. Sin embargo, la tendencia es hoy a independizar ambas políticas.

Al margen de sus efectos monetarios, la política fiscal en sí es una fuente de fluctuación en la demanda agregada, directamente a través del gasto fiscal, e indirectamente a través de sus efectos en las tasas de interés y en la disponibilidad de crédito del sector privado.

Más directamente para el tema de la liberalización comercial, los impuestos al comercio exterior (aranceles, impuestos específicos, etc.) son una forma de financiamiento de los gobiernos. Así, una liberalización efectiva del comercio resulta más difícil mientras mayor sea el porcentaje de la recaudación total de los gobiernos proveniente de los impuestos al comercio exterior y mientras mayores sean los déficit fiscales observados.

²⁴ Este resultado es derivado por R. Lucas.

El Cuadro N° 2 entrega antecedentes sobre el déficit fiscal promedio en los años 1980-89, medido a nivel del gobierno central. (Aunque defectuosa, ésta fue la única medida común que se encontró para poder comparar.) En niveles, México aparece como el país con mayor déficit, seguido de Argentina y Brasil. Chile y Venezuela son los de menor déficit, y Estados Unidos aparece en un rango intermedio.

CUADRO N° 2
Indicadores de estabilidad macroeconómica

		Argentina	Brasil	Chile	México	EE.UU.	Venezuela
1. Tipo de cambio real							
	Coefficiente de variación (1984-1990)	275	275	100	200	—	263
2. Deuda Externa							
	2.1 Deuda externa PGB (%) (1989)	72,7	34,5	51,6	51,1	7,1(a)	46,0
	2.2 Deuda externa/export. (%) (1990)	499,0	351,0	167,0	258,0	80,1	161,0
3. Política Fiscal							
	Superávit o déficit total gob.						
	central Promedio (% PGB) (1980-1989)	-5,3	-4,9(c)	0,7	-8,7	-4,0	-0,7
4. Política Monetaria							
	Tasa expansión base monetaria Promedio (en doce meses) (1985-1990)	1.294	1.123	28	37	8	19
	Coefficiente de variación	880	950	100	25	170	500
5. Inflación							
	Tasa de inflación Promedio en doce meses (1985-1990)	1.778	1.055	21	74	4	35
	Coefficiente de variación	724	490	100	221	110	272

Nota: Los coeficientes de variación se presentan como índices con base Chile=100 para cada variable.

Fuente: Larraín y Assael (1990)

4. Relación deuda/PGB y deuda/exportaciones

Mientras mayor sea el peso de la deuda externa, mayores son los superávits comerciales requeridos para servirla, lo que se traduce en un "nivel de equilibrio" del tipo de cambio real relativamente alto. A su vez, un tipo de cambio real "alto" mantiene los salarios reales bajos y una mayor competitividad en los mercados externos. Y como el problema de la deuda también es de responsabilidad fiscal, ejerce presión sobre las finanzas públicas, lo que contribuye a crear incertidumbre sobre eventuales aumentos de impuestos a futuro (incluido el impuesto inflación) para servir esa deuda.

Mientras mayor es el peso de la deuda, la economía es más vulnerable a los cambios en las condiciones externas. Por ejemplo, fuertes alzas en las tasas de interés internacionales provocan un deterioro en el saldo de la cuenta corriente, lo que con acceso limitado a capitales extranjeros se traduce en la necesidad de realizar nuevos ajustes, dentro de los cuales una vía tradicional ha sido la devaluación y consecuente aumento en el tipo de cambio real.

En suma, una alta carga de deuda es un índice de inestabilidad presente y futura. Para evaluar esta variable, el Cuadro N° 2 presenta dos indicadores del peso de la deuda. En ambos casos queda claro que Estados Unidos, a pesar de ser el mayor deudor del mundo en términos absolutos, no tiene problemas de deuda en relación al tamaño de su economía o de sus exportaciones. Medidos por el índice deuda/exportaciones, Chile y Venezuela son los países que menores problemas de deuda presentan dentro del contexto latinoamericano. Una vez más, Argentina y Brasil aparecen como los países más complicados en este aspecto. México está en un rango intermedio.

V. CONCLUSIÓN

No hay gran discusión en cuanto a que la situación óptima de integración económica es el libre comercio a nivel mundial. Pero una cosa es el mundo de lo óptimo y otra el de lo posible. Cuando se analizan esquemas de integración selectiva se está necesariamente en una situación de segundo mejor. Sin embargo, cuando el camino de la liberalización global aparece bloqueado, es lógico analizar alternativas. Entonces la discusión recae en los acuerdos selectivos. Pero también está la opción de una reducción unilateral de barreras.

El "*desarme*" unilateral en materia de comercio produce sólo creación de comercio: a la nueva estructura arancelaria (no discriminatoria) se seguirá importando del oferente más barato. ¿Por qué, entonces, los países entran en acuerdos bilaterales o regionales que conllevan desviación de comercio? Simplemente porque en estos últimos se obtiene algo a cambio: un mayor acceso para las exportaciones del país en otros mercados, que no se consigue con la apertura unilateral. En este sentido, queda claro que la reducción multilateral es el óptimo, puesto que no produce desviación de comercio (sólo creación), y además incrementa el acceso para las exportaciones en un mercado vasto. El hecho de que los países suscriban acuerdos bilaterales se debe a las dificultades de avanzar en los esquemas multilaterales.

Una vez definido el interés en explorar acuerdos bilaterales y regionales, la pregunta es con quién integrarse. Este trabajo ha sugerido dos tipos de consideraciones para aproximarse a esta pregunta. En primer lugar, consideraciones de comercio, las que sugieren integrarse con economías más grandes para ganar acceso a un mercado más amplio. Así se tiene la posibilidad de atraer inversión extranjera y aprovechar potenciales economías de escala que pueden apoyar el crecimiento económico del país. También debe considerarse el nivel de protección de los socios: mientras mayor sea éste, mayor es la posibilidad de desplazar con nuestras exportaciones a terceros (es decir, aprovechar la desviación de comercio del socio), pero mayor también el costo de desviación de comercio en nuestro país (el socio tiene industria más protegida y, por ende, ineficiente). Un segundo tipo de consideraciones se refiere a los equilibrios macroeconómicos, de acuerdo a los cuales conviene integrarse con socios más estables.

Según estos argumentos, la conveniencia mayor parece ser integrarse con Estados Unidos. De los socios potenciales hoy considerados, posee el mercado más amplio (sobre 150 veces el chileno) y la mayor estabilidad en sus variables macroeconómicas principales. La integración con EE.UU. debe mirarse con una triple óptica: primero, se accede a ese mercado; segundo, se adquiere un seguro de acceso a futuro, que sería muy valioso en caso de aflorar políticas proteccionistas allí; tercero, se evita sufrir la desviación de comercio en contra de nuestras exportaciones, lo que ocurriría si Estados Unidos firma acuerdos bilaterales con otros países de la región.

Brasil y Argentina, aunque en conjunto presentan un mercado de tamaño interesante, han sido los países más inestables medidos prácticamente por cualesquiera de las variables que se han utilizado en este trabajo. A su vez, estos países están en pleno proceso de ajuste estructural y control de la inflación. México y Venezuela aparecen como los socios más estables en el contexto de América Latina.

Independientemente de lo que se haga en América Latina, Chile debería perseguir un acuerdo de libre comercio tanto con Estados Unidos como con la Comunidad Económica Europea. Aunque ambicioso, este proyecto no es imposible, como lo atestigua el caso de Israel. De este modo, el país lograría acceso privilegiado a los dos mayores mercados del mundo y el riesgo de la desviación de comercio sería bajo.

Si Chile pudiera hacer avanzar las negociaciones multilaterales en el GATT, debería dedicar tiempo y energías a ello. Pero el poder de presión de nuestro país en ese foro es bajo. Sin abandonar esa instancia, Chile debe explorar seriamente la alternativa de acuerdos bilaterales y regionales. Si el futuro del comercio está en tres grandes bloques (América, Europa y Asia), para un país individual (como Chile) resulta más beneficioso estar en alguno de los bloques que no pertenecer a ninguno y enfrentar el proteccionismo de todos.

Referencias bibliográficas

Balassa, Bela (1961). *Towards a Theory of Economic Integration*. *Kyklos*.

Balassa, Bela (1971). "Regional Integration and Trade Liberalization in Latin America". *Journal of Common Market Studies*. Vol. X, Nº 1, septiembre.

Balassa, Bela y Andy Stoutjerdijk (1975). "Economic Integration among Developing Countries". *Journal of Common Market Studies*. Septiembre.

BID (1990). "Progreso económico y social en América Latina". *Informe 1990*. Octubre, Washington, D.C.

CEPAL. *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe. Panorama económico de América Latina*.

Cooper, Richard (1985). "The Future of the International Trading System". En D. Conklin y T. Courchene (editores), *Canadian Trade at a Crossroads: Options for New International Agreement*. Toronto: Ontario Economic Council.

Dornbusch, Rudiger (1991). "Dornbusch on Trade". *The Economist*, 4 de mayo.

- Fritsch, Winston (1989). "The New Minilateralism and Developing Countries". En J. Schott (editor), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Gonçalves, Reinaldo y Juan De Castro (1989). "El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de América Latina". *El Trimestre Económico*. Abril-junio.
- Kemp, Murray y H. Wan (1976). "Elementary Proposition Concerning the Formation of Custom Unions". *International Economic Review*, pp. 95-97.
- Larraín, Felipe y Paola Assael (1991). "Integración comercial selectiva: El caso de Chile" (Apéndice estadístico). *Mimeo*. Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile.
- Lipsey, Richard (1957). "The Theory of Customs Unions: Trade Diversión and Welfare". *Económica*. Febrero.
- Meade, James (1955). *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North Holland.
- Lucas, Robert (1973). "Some International Evidence on Output-Inflation Trade-Offs". *American Economic Review*.
- Nogués, Julio, Adrezej Olechowski y Alan Winters (1986). "The Extent of Nontariff Barriers to Industrial Countries Imports". *World Bank Economic Review*. Septiembre.
- Ossa, Fernando (1982). *Teoría real de la economía internacional*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Romer, Paul (1986). "Increasing Returns and Long-Run Growth". *Journal of Political Economy*. Octubre.
- Romer, Paul (1987). "Crazy Explanations for the Productivity Slowdown". *Macroeconomics Annual 1987*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

- Schott, Jeffrey (1989). "More Free Trade Areas." En J. Schott (editor), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Turner, Brian (1991). "Measuring the Costs of an FTA with México". *International Economic Insights*. Washington, D.C.: Institute for International Economics. Marzo-abril.
- Viner, Jacob (1950). *The Customs Union Issue*. Nueva York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Wonnacott, Paul and Mark Lutz (1989). "Is There a Case for Free Trade Areas." En J. Schott (editor), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*. Washington, D.C.: Institute for International Economics. □