

Cuadernos de Economía, Año 31, N° 94, pp. 303-304 (diciembre 1994)

## INTRODUCCION

FELIPE LARRAÍN B.

Los acuerdos de libre comercio selectivos han pasado a formar parte integral de la estrategia comercial chilena en los noventa. Esto contrasta con la integración comercial unilateral que Chile siguió desde mediados de los setenta. En los últimos años nuestro país ha concluido acuerdos de libre comercio con México, Venezuela y Colombia. Actualmente Chile está negociando su asociación con MERCOSUR y se encuentra a las puertas de comenzar las negociaciones con NAFTA. Esto abre nuevas oportunidades al país, pero también presenta importantes desafíos.

Consciente de la importancia del tema comercial en la política económica chilena, el Comité Editorial de Cuadernos de Economía ha decidido dedicar este número en forma especial al análisis de la estrategia chilena de acuerdos comerciales. El tema se aborda desde tres perspectivas distintas.

Ricardo Vicuña, jefe del equipo técnico negociador de Chile con NAFTA, analiza las políticas de acuerdos de libre comercio que ha seguido recientemente nuestro país. Dominique Hachette estudia los efectos de una potencial integración entre Chile y Argentina, uno de los dos principales socios de MERCOSUR. Por último, Juan Eduardo Coeymans y Felipe Larraín evalúan los efectos macroeconómicos de un potencial acuerdo de libre comercio entre Chile y Estados Unidos, cuyos resultados indican cualitativamente y en órdenes de magnitud lo que puede esperarse de una integración de nuestro país al NAFTA.

En su trabajo, Vicuña analiza a grandes rasgos la política comercial chilena desde mediados de los setenta, y plantea que la estrategia unilateral que siguió nuestro país fue pionera en América Latina y generó las condiciones para la consolidación del sector exportador chileno. Sin embargo, llegados los noventa, nuestro país no puede abstraerse de la formación de acuerdos de libre comercio en algunos de nuestros principales socios comerciales del continente americano.

Vicuña plantea que Chile no puede adoptar una actitud pasiva frente a fenómenos como el escalonamiento arancelario, las restricciones paraarancelarias y el trato que reciben nuestros exportadores de servicios en los mercados de destino. La respuesta es entonces aprovechar los acuerdos de libre comercio para atacar estos problemas, sin olvidar los beneficios que tendría continuar la estrategia de inserción unilateral.

Chile tiene mercados importantes que cuidar en Europa y Asia-Pacífico. Sin embargo, la factibilidad práctica de avanzar en acuerdos comerciales está hoy dada fundamentalmente por NAFTA y MERCOSUR en el continente americano. Como plantea

Vicuña, las negociaciones con cada grupo no serán ni cortas ni fáciles. Habrá que considerar el tratamiento de los sectores chilenos más sensibles -como la agricultura y algunos rubros industriales-, los períodos de ajuste necesarios y la armonización de reglas comerciales, por citar sólo algunos temas.

Una de las principales conclusiones del trabajo de Dominique Hachette es que una integración con Argentina podría ser beneficiosa para Chile sólo bajo ciertas circunstancias. Para que ello ocurra, Hachette sostiene que ésta debe ser completa, que la estabilidad macroeconómica del país vecino debe estar consolidada y que las principales distorsiones (como el subsidio a los derivados del petróleo) deben ser eliminadas en Argentina. En cualquier caso, los beneficios estimados de esta integración son pequeños.

Sin embargo, Hachette plantea que una integración plena con Argentina traería desafíos de gran envergadura para nuestro país. Uno de los principales escollos sería sus efectos nocivos en los productores de trigo y oleaginosas, que enfrentarían una muy fuerte competencia desde Argentina. Es esperable entonces que la plena integración con ese país provoque fuerte oposición por parte de algunos sectores de la agricultura nacional.

La integración con Argentina también plantea otros problemas, como son el uso de la infraestructura chilena por parte de las empresas productoras y comerciales argentinas, y la adecuada protección del patrimonio zoofitosanitario nacional. No obstante, estos problemas están ya presentes hoy, en ausencia de un acuerdo comercial más estrecho, y deben ser resueltos.

Juan Eduardo Coeymans y Felipe Larraín analizan los efectos de un tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos sobre las más importantes variables macroeconómicas chilenas. Para ello utilizan un modelo de equilibrio general computable, que se presta para simular un acuerdo de este tipo. Pero aunque ellos evalúan los efectos de un TLC con EE.UU., sus resultados indican no sólo cualitativamente sino también en órdenes de magnitud los efectos que pueden esperarse de la integración de nuestro país al NAFTA. La razón principal es que Estados Unidos representa casi el 90% del tamaño económico de NAFTA.

En su trabajo, Coeymans y Larraín -aunque conscientes de que un TLC va más allá de los aspectos comerciales- consideran sólo la eliminación total de las barreras al comercio entre ambos países. Esta es una simplificación necesaria para hacer factible la utilización del modelo, capturando a la vez la esencia del acuerdo que se evalúa. Para efectos del análisis, ellos desagregan la economía chilena en seis sectores: agricultura y agroindustria; minería; manufacturas; pesca; servicios, y gobierno y defensa.

En este esquema analítico, el acuerdo produce una recomposición importante de nuestro comercio exterior hacia Estados Unidos, tanto en exportaciones como en importaciones. Los exportadores chilenos, por su parte, se benefician de una ganancia de términos de intercambio, dado que ellos son mayoritariamente tomadores de precios en el mercado norteamericano.

Las ganancias potenciales del acuerdo, sin embargo, no se distribuyen uniformemente entre los distintos sectores, e incluso dentro de cada sector la situación puede ser bastante disímil entre subsectores. Los sectores más beneficiados serán aquellos que en la situación inicial enfrentan mayores barreras comerciales en Estados Unidos y tienen menos competencia de importaciones norteamericanas.

No obstante, el efecto más importante de un acuerdo tipo NAFTA no está en el área comercial sino en la inversión. Este acuerdo tendería a disminuir la percepción de riesgo país que los extranjeros tienen de Chile. Si el riesgo país cae en medio punto porcentual, ello permitiría un aumento en la inversión extranjera de hasta dos puntos del PIB por año (unos US\$ 950 millones) en nuestro país.