

ISSN: 1130-2887 - e-ISSN: 2340-4396  
DOI: <https://doi.org/10.14201/alh201878127147>

## MULTILATERALISMO O BILATERALISMO: DIFERENCIAS EN LOS PATRONES DE INSERCIÓN DE ARGENTINA Y CHILE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

*Multilateralism or Bilateralism: Differences between Chile and Argentina's Incorporation Patterns into International Trade*

Fernanda Cimini SALLES  
Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil  
✉ [fcimini@cedeplar.ufmg.br](mailto:fcimini@cedeplar.ufmg.br)

Letícia de Souza DAIBERT  
FLACSO, Argentina  
✉ [ldaibert@flacso.org.ar](mailto:ldaibert@flacso.org.ar)

Fecha de recepción: 25 de septiembre de 2016  
Fecha de aceptación y versión final: 24 de octubre de 2017

**RESUMEN:** El trabajo investiga si las estrategias adoptadas por Chile y Argentina cambiaron la sofisticación económica de sus exportaciones. Los principales hallazgos muestran que una mayor integración internacional no estuvo acompañada de cambios en la estructura del comercio exterior. Aunque Chile amplió su red bilateral, las exportaciones se mantuvieron concentradas en productos de baja complejidad económica. Por su parte, Argentina también mantuvo su perfil exportador de materias primas, pero aumentó la participación en sectores complejos debido a su participación en el MERCOSUR.

*Palabras clave:* Argentina; Chile, multilateralismo; bilateralismo; complejidad económica; desarrollo.

**ABSTRACT:** This article investigates if the strategies adopted by Chile and Argentina have changed the economic complexity of their exports. Results show that a higher international integration has not been accompanied by changes in the foreign trade structure. Although Chile has expanded its bilateral network, exports remained concentrated in low economic complexity products. On the other hand, Argentina also maintained its commodity exporter profile, but increased its participation in complex sectors as part of the MERCOSUR.

*Key words:* Argentina; Chile; multilateralism; bilateralism; economic complexity; development.

I. INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>

Los procesos de integración económica de América del Sur han cambiado considerablemente desde la década de 1990. La propuesta de «regionalismo abierto»<sup>2</sup>, adoptada por los países latinoamericanos, se presentaba como un «término medio» entre el proteccionismo de las décadas anteriores y la liberalización del comercio impulsada por la nueva fase del capitalismo global.

En este contexto, este estudio tiene como objetivo analizar las diferentes trayectorias de inserción en el comercio internacional adoptadas por la República de Argentina (Argentina) y la República de Chile (Chile) en lo que se refiere a las estrategias de negociación comercial internacionales y la evolución de sus estructuras de producción, en el marco del regionalismo abierto. En particular, se examina en qué medida la adopción de diferentes estrategias fue seguida por los cambios en el perfil de sofisticación económica de estos países, en relación al grado de contenido tecnológico de sus exportaciones. Ambos temas –integración internacional y contenido tecnológico– están en el corazón de las barreras que históricamente han marcado la trayectoria de crecimiento económico de las economías de América Latina, conocidas en la literatura económica como «restricciones externas»<sup>3</sup>.

Los economistas son unánimes en afirmar que la superación de la condición de restricción externa requiere ganar competitividad en las exportaciones, pero no hay consenso sobre lo que define la competitividad de una economía. Decisiones de política económica pueden afectar el grado de competitividad de una economía; la devaluación del tipo de cambio real, por ejemplo, afecta a la competitividad al favorecer las exportaciones en el mercado internacional y reducir la competencia de los productos importados en el mercado interno (Missio *et al.* 2015; Frenkel y Rapetii 2011).

También pueden influir en el aumento de la competitividad de una economía factores coyunturales. Entre ellos, podemos mencionar las tasas de crecimiento del producto interior bruto (PIB), la política de barreras arancelarias y de subsidios y la tasa de crecimiento de la economía mundial (Bresser-Pereira 2010, 2011; Ramos y Sunkel 1993). Además, merecen ser considerados factores estructurales, asociados a la capacidad de

1 Los autores agradecen los comentarios y las sugerencias de dos evaluadores anónimos de *América Latina Hoy*, *Revista de Ciencias Sociales*, a la primera versión de este artículo. La traducción del portugués al español fue elaborada por Izabella Leal Miranda de Aguiar, a quien las autoras agradecen el apoyo.

2 El término «regionalismo abierto» fue adoptado por la CEPAL en 1994 para referirse a «un proceso de creciente interdependencia a nivel regional, promovida por acuerdos preferenciales de integración y por otras políticas, en un contexto de liberalización y desregulación capaz de fortalecer la competitividad de la región y, en la medida de lo posible, proporcionar las bases para una economía internacional más abierta y transparente» (CEPAL 1994: 8).

3 El concepto de «restricción externa» se refiere a los desequilibrios frecuentes en la balanza comercial de los países en desarrollo, como resultado de la baja competitividad de sus exportaciones y la dependencia de ciclos de elevación de la demanda internacional por productos de bajo contenido tecnológico, los llamados «commodities boom» (F. G. JAYME JR. y M. F. RESENDE 2009).

las economías para producir y difundir tecnología a partir del grado de educación laboral. Estos incluyen la tasa de productividad de las empresas, el grado de fiabilidad de las instituciones, entre otros. En ese sentido, la competitividad estructural estaría directamente relacionada con la capacidad de los países en desarrollo para competir con los países desarrollados y, por consiguiente, de crear las condiciones para la superación de las limitaciones externas en el largo plazo (Porcile y Cimoli 2016; OCDE 2014; Cimoli y Porcile 2014; Ocampo 2009; Fajnzylber 2002).

A la luz de lo anterior, esclarecemos que nuestra premisa de trabajo tiene en cuenta apenas los factores relacionados con la competitividad estructural. Utilizamos el indicador de Complejidad Económica de Hausmann *et al.* (2014), como un *proxy* de sofisticación económica y uno de los elementos clave en la obtención de competitividad estructural. El artículo está estructurado como se describe a continuación. La sección II analiza comparativamente las trayectorias de inserción internacional de Chile y Argentina, a partir de tres posibles modelos: negociaciones multilaterales, regionalismo y relaciones bilaterales. La sección III compara la evolución de la estructura del comercio exterior de ambos países, a partir del indicador de complejidad económica. Finalmente, la sección IV resume los principales resultados del trabajo y propone futuras agendas de investigación.

## II. MULTILATERALISMO O BILATERALISMO: DIFERENTES TRAYECTORIAS

### II.1. Modelos de inserción internacional

El inicio de los años 1990 se presentó como un hito fundamental para la redefinición de las estrategias de inserción internacional de los países del Cono Sur. En el plano interno, las principales economías de la región estaban experimentando procesos de apertura política, con la caída de los regímenes dictatoriales y la apertura económica en conformidad con el Consenso de Washington.

A pesar de que Chile ya había experimentado el proceso de liberalización económica precozmente, es solo en la década de 1990 que su política exterior se vuelve a las negociaciones comerciales a niveles multilateral y bilateral. Hasta entonces, las reducciones arancelarias se hacían de manera unilateral y guiadas por una política aislacionista, sin la búsqueda de reciprocidad en otros mercados (Kreter 2006: 22). Argentina, bajo la presión de los organismos internacionales a los que a menudo recurría para renegociar y financiar sus deudas, es llevada a profundizar su proceso de liberalización comercial. La política exterior, en el período de análisis, es utilizada como un instrumento importante para la promoción de la estabilidad macroeconómica. En este contexto, el país opta por una acción multilateral tanto a nivel regional como a nivel internacional, aumentando su participación en los flujos globales del mercado.

Gran parte de la literatura dedicada al análisis de la integración de los países en los mercados mundiales hace hincapié en dos fuerzas antagónicas de estrategia comercial: proteccionismo y libre comercio (Krasner 2000). Estas teorías, sin embargo, tienen un límite explicativo para analizar las diferencias de trayectoria adoptadas por las

principales economías de América Latina, dado que estas comparten características económicas y niveles de desarrollo muy similares.

El marco abierto de posibilidades a países como Chile y Argentina durante la década de 1990 era mucho más complejo que una simple elección entre el aumento o la reducción de las barreras arancelarias. Al menos tres caminos eran posibles, aunque no necesariamente excluyentes entre sí: la vía multilateral, a través del GATT/OMC; la vía regional, a través de los bloques económicos; y la vía bilateral, a través de acuerdos comerciales preferenciales.

### II.1.1. *Negociaciones multilaterales. la Organización Mundial del Comercio (OMC)*

La OMC fue creada en 1994, con el fin de establecer normas comunes de conducta entre sus Estados miembros. Entre sus instrumentos principales, vale mencionar el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT/1994)<sup>4</sup>, el Acuerdo General de Comercio de Servicios (GATS) y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS) (Hoekman *et al.* 2007: 15).

A cada uno de los firmantes de los acuerdos de la OMC se le da un voto de igual valor. Como la mayoría de las decisiones se toman por consenso, incluso los Estados más pequeños tienen la oportunidad de ser oídos en el curso de las negociaciones. A pesar de la existencia de asimetrías de poder, los países en desarrollo y relativamente menos desarrollados han utilizado la paridad del poder de voto para bloquear la agenda de las negociaciones, condicionándola a la consecución de las concesiones en sus áreas de interés. Las negociaciones de Seattle (1999), por ejemplo, no progresaron por la negativa de estos países a la inclusión de patrones mínimos de protección de los derechos laborales en normas de la OMC<sup>5</sup>. En Cancún (2003), las negociaciones se estancaron con la negativa de los países más pobres a aceptar el inicio de las negociaciones sobre los temas de Singapur<sup>6</sup> –competencia, política de inversiones y transparencia en compras públicas– (Hoekman *et al.* 2007: 15).

Otro cambio importante se refiere a la resolución de disputas. Bajo los auspicios del GATT/47 se desarrolló un mecanismo de solución de conflictos de características eminentemente diplomáticas, cuyas decisiones eran bloqueadas con facilidad. El sistema de solución de diferencias (SSD) de la OMC, a su vez, se basa en reglas y pasos claramente definidos, con límites de tiempo establecidos para la realización de cada una de sus fases.

4 El GATT/47 fue actualizado e incorporado a las normas de la OMC como GATT/94.

5 Los países en desarrollo y de menor desarrollo relativo entienden que la inclusión de las normas mínimas de protección de los derechos laborales en las normas de la OMC reduciría la competitividad de la industria intensiva en mano de obra de esos países.

6 Hay un temor por parte de los países en desarrollo y de menor desarrollo relativo de que la inclusión de los temas de Singapur daría lugar a una gran reducción de la autonomía de la política de los Estados, incrementando los costos de las operaciones comerciales y adoptando normas en conflicto con sus propios intereses.

Ante la ausencia de un mecanismo de esta naturaleza, las partes serían llevadas a perseguir una composición meramente de negociación para la controversia, utilizando cada una la moneda de negociación que tiene y confiando en que el proceso se llevará a cabo bajo el principio de la buena fe (Jackson 1998: 07). La existencia de un SSD institucionalizado, con normas claras sobre su funcionamiento, aumenta la transparencia y permite la reducción de la influencia de las relaciones de poder en la solución de controversias.

Se reconoce que el mero establecimiento de normas no tiene la capacidad para neutralizar las asimetrías de poder existentes entre los miembros. Algunos estudios (Guzman *et al.* 2005; Shaffer 2006) indican que la participación de manera efectiva en el SSD de los países en desarrollo y de los países de menor desarrollo relativo está directamente relacionada con su capacidad de movilizar recursos para actuar ante un sistema legal de alta complejidad. En vista de esto, países en desarrollo y de menor desarrollo relativo tienden a proponer demandas con mayor expectativa de rendimientos, dado que generalmente enfrentan elevados costes de oportunidad para ingresar con demandas (Guzman *et al.* 2005: 567). Aunque existan obstáculos tanto en las negociaciones como en la participación en el SSD, entendemos que el sistema de comercio multilateral administrado por la OMC es un paso adelante, ya que permite un compromiso mayor y real de los países en desarrollo y los de menor desarrollo relativo en los procesos de toma de decisiones, así como la aplicación de las normas del sistema multilateral de comercio.

Es válido señalar que Chile fue Parte Contratante originaria del GATT/1947, y que Argentina solo se unió al Acuerdo el 11 de octubre de 1967. En cuanto a la OMC, ambos países son miembros originarios. La acción multilateral de estos países, sin embargo, ha tenido diferencias significativas, las cuales serán analizadas en la sección III.2.

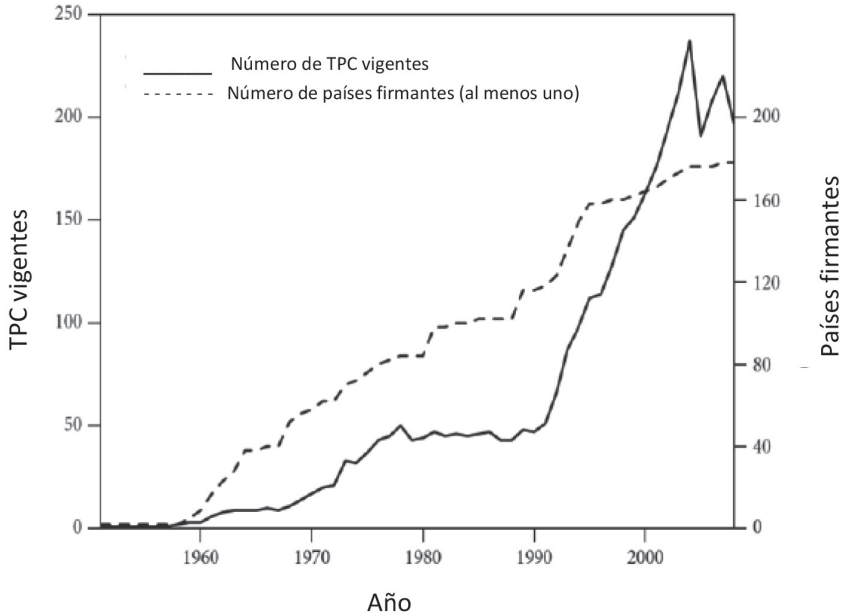
### II.1.2. Negociaciones regionales

A nivel regional, la firma del Tratado de Montevideo en 1980, que dio lugar a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) –integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela–, realimentaba el proyecto de integración económica de América Latina con un enfoque más realista y flexible en comparación con las iniciativas anteriores.

La ALADI tiene por objetivo promover la libre iniciativa de los firmantes del acuerdo para la formación de bloques más coherentes con sus intereses. De hecho, a través de la concesión de preferencias entre sus miembros, la Asociación, creada en el paradigma del regionalismo abierto, prevé la formación de una zona de libre comercio y un mercado común (Baldwin 2008: 19).

En la actualidad, ALADI funciona como un acuerdo global bajo el cual se establecieron acuerdos bilaterales de libre comercio y uniones aduaneras regionales. El ejemplo más notable es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), primer bloque económico creado en la región, que contaba, en sus orígenes, con pretensiones de formación de una unión aduanera y un mercado común.

GRÁFICO I  
 PROLIFERACIÓN DE TRATADOS PREFERENCIALES DE COMERCIO (1960-2010)



Fuente: Jonhs *et al.* (2015: 350).

El Gráfico I muestra el número de acuerdos comerciales preferenciales firmados por década y el número de firmantes de estos acuerdos. Se observa que el uso de acuerdos preferenciales sobre el comercio como mecanismo de profundización comercial se inició en la década de 1960, periodo que coincide con el de la dinamización del comercio internacional de los países afectados por las dos grandes guerras. Sin embargo, es a partir de la década de 1990 que la firma de acuerdos preferenciales prolifera por prácticamente todos los países del mundo –el número de países firmantes de acuerdos preferenciales creció de 40 a 200 en los últimos 30 años–.

## II.2. Trayectorias de inserción de Chile y Argentina en el comercio internacional

Dada la existencia de múltiples posibilidades de integración en el comercio internacional, como se ejemplificó en la sección anterior, buscamos entender las razones detrás de la elección de las estrategias adoptadas por Argentina y Chile.

## II.2.1. Trayectoria de inserción internacional chilena

### II.2.1.1. Sistema multilateral de comercio y la participación en la OMC

Chile inició su participación en el sistema multilateral de comercio en la etapa de las discusiones preparatorias del GATT/47. Como uno de los 23 miembros fundadores del Acuerdo, Chile participó activamente en todas las rondas de negociaciones, siendo el único país en desarrollo en firmar acuerdos, incluyendo objetivos de reducción de tarifas en todas ellas (DIRECON 2009: 46).

El inicio de la ronda de Uruguay coincide con el momento en que la economía chilena experimentaba la cumbre de su crisis, derivada de la deuda externa y del déficit en la balanza de pagos. En ese momento, Pinochet instituyó el «neoliberalismo pragmático», poniendo un freno sobre los avances en la liberalización del comercio. A partir de los años 1990, a medida en que la economía se recuperaba, el proceso de liberalización volvió a tomar su curso. Posteriormente, Chile comenzó a poner en práctica una estrategia de comercio universal, y no a favor de una nación, un bloque o una región específica. Como señalan Pizarro y Santos (1993), la apertura comercial unilateral y la no discriminación serían los principales motores de la expansión y de la diversificación de las exportaciones chilenas (Pizarro *et al.* 1993: 10).

Mientras Chile progresaba en la reducción de sus aranceles, también comenzaba la modernización de sus leyes de propiedad intelectual y reglamentación de servicios e inversiones hacia una mejor correspondencia con el contenido discutido en la ronda de Uruguay. Al final de la ronda, el arancel promedio se había reducido del 35% al 25%, excepto para los productos agrícolas sujetos a controles de precios, a los cuales se aplicaba una tasa del 31,5% (DIRECON 2009: 54). Las tarifas actualmente practicadas por Chile están entre las más bajas de la región: la media de «nación más favorecida» (NMF) aplicada gira alrededor del 6%.

Respecto a la presencia chilena en el mecanismo de solución de litigios, se observa que el país actuó en la condición de demandante diez veces. Cabe señalar, sin embargo, que desde 2005 no inició ningún procedimiento. Su participación como demandado arroja un total de trece casos. Como tercero interesado, Chile ha actuado con más frecuencia en los temas que convergen con sus productos de exportación, principalmente en los sectores de la agricultura y de la minería. En total, el país ha participado en 42 casos de litigio en la condición de tercero interesado.

En este sentido, a pesar de ser un país que apoya el avance de las reglas, Chile accede al sistema multilateral de comercio para hacer cumplir sus políticas de liberalización económica solo excepcionalmente. Constatamos que el país sigue privilegiando políticas bilaterales de apertura de sus mercados, guiado por el principio de la reciprocidad, como será discutido en las siguientes secciones.

La falta de prioridad dada a la estrategia multilateral no significa que haya falta de interés del país en el avance de las reglas del juego. La postura de la política comercial de Chile, adoptada desde principios de 1990, ha sido doble: construcción de las reglas del libre comercio a través de canales multilaterales, pero aplicación de la apertura comercial a través de canales bilaterales.



### II.2.1.2. Chile y la participación en bloques económicos

El retorno a la democracia fue acompañado por una nueva orientación de la política exterior, con el objetivo de romper con el aislamiento y superar las tensiones creadas por el gobierno de Pinochet con los países vecinos (Van Klaveren 2011; Valenzuela 2011; Kreter 2006; Aravena 1997). El pragmatismo de las políticas económicas chilenas se aplicaba también a la política exterior, en el sentido de que las buenas relaciones políticas eran esenciales para avanzar en la integración económica. Al tiempo en que Chile buscaba firmar lazos económicos más estrechos con sus vecinos, existía una gran preocupación por avanzar en la interacción con otras regiones.

Entendemos que el proyecto de integración regional chilena estaba motivado por el establecimiento de zonas de libre comercio, la promoción de la integración física y energética y los proyectos de cooperación, pero sin renunciar a la integración con otras regiones. Cualquier proyecto de integración económica que limitase la libertad de avance chileno en sus múltiples agendas, intra- y extrarregión, no tendría prioridad en la estrategia de inserción internacional de Chile. Esta política ha sido ampliamente referenciada en la literatura como «regionalismo abierto»:

[la] utilidad de los acuerdos regionales como mecanismos para la expansión del comercio y la inversión, pero que afirma la necesidad que estos fortalezcan el comercio mundial cada vez más libre, haciendo con que la apertura unilateral sea compatible con la firma de acuerdos bilaterales y multilaterales. Es decir, en la nueva estructura económica de Chile, el objetivo fundamental es el fortalecimiento de la integración económica de Chile a través de múltiples instrumentos considerados compatibles; acuerdos con diferentes potencias o países (como los países de Asia, Europa y los Estados Unidos), la apertura unilateral o promoción del libre comercio en las organizaciones multilaterales (Wilhelmy y Fuentes 1997: 239).

La negativa de Chile a participar como miembro de pleno derecho de los bloques económicos regionales, como el MERCOSUR y el Pacto Andino, es consistente con la estrategia de «regionalismo abierto»<sup>7</sup>. El argumento técnico para la opción chilena de permanecer fuera del MERCOSUR está en la particularidad de su estructura arancelaria. En ese momento, el arancel NMF medio en el país giraba alrededor del 11%, mientras que el arancel externo común practicado por el bloque giraba entre el 20% y el 30%<sup>8</sup>.

Otro argumento que apoya la opción chilena de mantenerse fuera del bloque se vincula con la estabilidad macroeconómica. El gobierno de Chile viene privilegiando la negociación con países económicamente estables que han adoptado políticas económicas similares a las de Chile. Argentina y Brasil iniciaron sus procesos de estabilización económica más tarde y, durante los años 2000, restablecieron sus proyectos

7 En 1996, Chile se unió al MERCOSUR como miembro asociado.

8 Por necesidad, no se detallan los trámites de negociación de Chile con el Mercosur. Véase: DIRECON (2009).



desarrollistas, ralentizando el proceso de liberalización. Esto es coherente con el hecho de que a pesar de la expansión del mercado de consumo de Brasil, Chile ha mantenido su posición de no unirse a MERCOSUR como miembro pleno, lo que reafirma su política de regionalismo abierto (Valenzuela 2011: 07).

El pragmatismo encuentra reflejo en el gran interés de líderes chilenos en unirse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). A diferencia del MERCOSUR, NAFTA prevé la expansión de mercados sin discriminar a otros, manteniendo la libertad de los países para negociar acuerdos unilaterales. A pesar de haber sido invitado formalmente a unirse al bloque, las negociaciones para el ingreso de Chile no avanzaron debido a cuestiones domésticas de los EE. UU. El camino encontrado por Chile fue la negociación de acuerdos bilaterales con cada uno de los países miembros (DIRECON 2009: 127).

La estrategia de regionalismo abierto favoreció la firma de acuerdos de libre comercio con diseños flexibles, ya sea a nivel regional o bilateral, en detrimento de acuerdos destinados a niveles superiores de integración, como en el caso del MERCOSUR.

### II.2.1.3. Acuerdos preferenciales de comercio

Identificamos la firma de acuerdos bilaterales de comercio como la estrategia más importante de la integración económica internacional de Chile desde su retorno a la democracia. En la actualidad, existen 26 acuerdos comerciales vigentes, siendo 20 firmados con otros países, en una relación típicamente bilateral, y 6 con bloques de países, tales como el MERCOSUR y la Unión Europea (DIRECON 2009).

Los acuerdos comerciales firmados por Chile exhiben esencialmente dos formas: acuerdos de complementación económica y acuerdos de libre comercio. Los primeros tuvieron gran importancia en la década de 1990, cuando Chile recomenzaba su proceso de acercamiento con los países de su entorno<sup>9</sup>. En aquel momento fueron firmados acuerdos de complementación económica con todos los países de América del Sur, incluyendo los países miembros del MERCOSUR, a través del Acuerdo Chile-MERCOSUR (ACE-35). Ya en un segundo momento, los acuerdos de libre comercio han adquirido una mayor importancia, sobre todo en relación a los países fuera del eje sudamericano, como México, Canadá, EE. UU. y los países asiáticos.

Muchos de los compromisos contenidos en los acuerdos de libre comercio van más allá de los asumidos en la OMC en inversiones, servicios, telecomunicaciones, compras públicas, competencia y derechos de propiedad intelectual. Incorporan además exigencias en materia de transparencia, las que requieren de una mejor coordinación de múltiples agencias de gobierno y obligan a un monitoreo preciso del calendario de compromisos asumidos. Asimismo, se

9 Vale la pena señalar que Chile fue el primer país de Latinoamérica en introducir este tipo de acuerdo comercial en las relaciones bilaterales latinoamericanas, consolidando lo que más tarde se conoció como «acuerdos de primera generación», justamente porque permitieron el avance de la agenda firmada en el Tratado de Montevideo, en 1980.

establecen mecanismos ágiles de solución de controversias para el caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas (DIRECON 2009: 18).

La previsión de mecanismos de solución de controversias en estos acuerdos les concede un elevado nivel de institucionalidad. En general, la resolución de conflictos implica tres instancias: negociaciones y consultas; intervención de un órgano administrativo del acuerdo, con prerrogativa de discutir y solucionar conflictos; y, por último, un panel de arbitraje, cuya sentencia es inapelable.

Tres pilares han guiado la estrategia de integración internacional de Chile a través de acuerdos bilaterales: a) la cuidadosa selección de socios comerciales con criterios pragmáticos, como el perfil comercial, la capacidad interna de los socios para establecer prioridades y plazos en el ámbito del acuerdo y compromiso con las políticas de apertura comercial; b) la participación activa del sector privado para apoyar la toma de decisiones de los agentes del gobierno sobre los detalles técnicos de los acuerdos; y c) la garantía de la libertad de negociar nuevos acuerdos con nuevos socios.

Este enfoque pragmático se refleja en la evolución del comercio exterior chileno. Desde 2004, las exportaciones se han centrado en los mercados con los que Chile tiene algún acuerdo comercial. La firma del tratado de libre comercio con China en 2006 –el principal destino de las exportaciones chilenas– fue un hito importante para esta trayectoria. Actualmente, el 90% del comercio exterior de Chile se apoya en los acuerdos comerciales.

## II.2.2. Trayectoria de inserción internacional argentina

### II.2.2.1 Sistema multilateral de comercio y la participación en la OMC

Argentina se convirtió en un Estado Contratante del GATT/1947 en octubre de 1967. El país era bastante reticente con respecto a la concesión de preferencias. El tema principal de su agenda de negociaciones se refleja en la defensa del mayor acceso al mercado para los productos agrícolas (Bouzas 2007: 68), teniendo también una participación importante en el establecimiento del Sistema General de Preferencias.

Desde finales de la década de 1980, cuando se daba la ronda de Uruguay, la política comercial adquiere contornos más liberales, con las reformas económicas motivadas por la fuerte crisis que atravesaba el país. Coherentemente, el país se convierte en uno de los miembros fundadores de la OMC.

Argentina es uno de los miembros fundadores del G-20 comercial, tomando un papel de liderazgo en el grupo<sup>10</sup>. La formación de la coalición se dio con la identificación de intereses comunes y la comprensión de que la formación de coaliciones fortalece la capacidad de negociación de los miembros en negociaciones colectivas (Narlikar *et al.* 2004:

10 Grupo formado en 2003 por los países en desarrollo. Actualmente cuenta con 23 miembros y tiene como principal objetivo garantizar que el tema agricultura sea regulado por la OMC, en oposición a los intereses de los países desarrollados.

953). Cabe señalar que, en la actualidad, el arancel NMF medio aplicado por Argentina se encuentra entre los más altos de la región, estimado por la OMC en un 13,6%<sup>11</sup>.

Hay una importante participación de Argentina ante el órgano de solución de controversias. De hecho, el país se encuentra en la décima posición entre los miembros que más a menudo ocuparon uno de los polos en los procedimientos. El país presenta una posición de casi equilibrio, habiendo figurado como demandante 20 veces y como reclamado 22 veces. Argentina se erige como el sexto país en desarrollo que más a menudo reservó sus derechos como tercero interesado en disputas en la OMC. Hasta agosto de 2016, participó en 59 disputas en esta posición<sup>12</sup>.

El país adopta una estrategia pragmática de acción ante el mecanismo de solución de controversias de la OMC. La mayor parte de las demandas propuestas por el país tienen como objetivo eliminar las barreras comerciales a las importaciones de productos relevantes para sus exportaciones o combatir medidas que generan distorsiones artificiales en los precios de estos productos.

De los 20 casos iniciados por el país, 13 presentaban medidas restrictivas de acceso al mercado de productos agropecuarios. Los casos restantes trataban de productos de biocombustibles, resina y acero. Estas son demandas que tienen por objetivo la eliminación de las violaciones del Acuerdo sobre la Agricultura; la supresión de las subvenciones ilegales; la eliminación de las barreras sanitarias, fitosanitarias o técnicas; o la promoción de la defensa comercial a través de garantías o medidas antidumping<sup>13</sup>.

Según el Atlas de la Complejidad Económica (CDI), en 2014 el país exportó US\$40,15 billones en productos agropecuarios, lo que corresponde al 58% del total<sup>14</sup>. En este contexto, parece razonable que aproximadamente el 70% de los casos en los que actuó como demandante hayan sido motivados por las medidas restrictivas adoptadas contra productos de esta naturaleza.

Los datos presentados son consistentes con el modelo propuesto por Guzman (2005: 567). Eso porque según dicho modelo, existe una tendencia de los países en desarrollo a presentar demandas ante el «sistema de solución de diferencias» (SSD) solo en relación con los casos en los que esperan obtener ganancias importantes, ya que enfrentan, en general, costes de oportunidad elevados para actuar ante al SSD. La estrategia de litigio adoptada por Argentina tiene como objetivo proteger a los sectores económicos nacionales más importantes, así como hacer frente a medidas inconformes adoptadas por miembros con los que ya mantiene relaciones comerciales importantes.

11 WTO. Disponible en: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=AR> Fecha de consulta: 14 de agosto de 2016.

12 WTO. Disponible en: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_by\\_country\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm) Fecha de consulta: 27 de mayo de 2016.

13 WTO. Disponible en: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_by\\_country\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm). Fecha de consulta: 27 de mayo de 2016.

14 CDI. Disponible en: [http://atlas.cid.harvard.edu/explore/tree\\_map/export/bra/all/show/2014/?prod\\_class=hs4&details\\_treemap=2&disable\\_widgets=false&disable\\_search=false&node\\_size=none&queryActivated=true&highlight=&cont=50&cat\\_id=&cont\\_id=](http://atlas.cid.harvard.edu/explore/tree_map/export/bra/all/show/2014/?prod_class=hs4&details_treemap=2&disable_widgets=false&disable_search=false&node_size=none&queryActivated=true&highlight=&cont=50&cat_id=&cont_id=). Fecha de consulta: 30 de mayo de 2016.

## II.2.2.2. Argentina y la participación en bloques económicos. El MERCOSUR

A lo largo del siglo XX, Brasil y Argentina han buscado maneras de reducir la rivalidad histórica entre los países, con el fin de establecer relaciones bilaterales constructivas y mutuamente beneficiosas. A pesar de los muchos avances realizados en el curso del siglo, fue la profundización de la globalización y la redemocratización, a finales de la década de 1980, lo que contribuyó significativamente a imprimir un nuevo estándar en las relaciones bilaterales entre Argentina y Brasil. En 1988, los dos países –las mayores potencias industriales en América del Sur en ese momento– comenzaron un proceso de profundización de la liberalización del comercio bilateral, mediante la firma del Acta de Buenos Aires. La profundización de la integración económica entre los países llevó a que, en 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaran el Acuerdo de Asunción para la constitución del MERCOSUR (Behar 2000: 2).

La asociación para la defensa de los intereses comunes se ha convertido en un elemento clave de la política exterior de ambos países (Gardini 2010: 28). El proceso de cooperación, que antes se desarrollaba lenta y gradualmente en los ámbitos político y de seguridad, ha ganado gran impulso con la agenda de la integración económica (Gardini 2010: 18). Por un lado, los compromisos de reducción arancelaria bilateral entre Argentina y Brasil se mantuvieron. Por otro, los miembros de la nueva organización se han comprometido a iniciar un proceso de alineación de aranceles, con el fin de establecer un arancel externo común para el bloque. En 1994, este objetivo tuvo éxito mediante el establecimiento de una unión aduanera imperfecta, que empezó su vigencia el 1 de enero de 1995 (Behar 2000: 02).

Cabe señalar que el MERCOSUR ocupa un lugar destacado en la formulación de la política de comercio exterior de Argentina desde su creación<sup>15</sup>, aunque no haya dudas acerca de la conveniencia de mantener los acuerdos preferenciales con Brasil.

En lo que se refiere al ámbito preferencial, el MERCOSUR ha sido un espacio prioritario por lo que toca tanto a los vínculos con los otros miembros de la unión aduanera como con terceros países. Sin embargo, y no obstante la evidente prioridad del MERCOSUR, los objetivos en este campo de política han sido difusos. Por una parte, en la Argentina nunca se arbitró de manera satisfactoria la falta de consenso interno sobre la conveniencia de una unión aduanera con Brasil. Por la otra, con frecuencia las negociaciones con Brasil y los otros socios del MERCOSUR estuvieron más influidas por urgencias de corto plazo que por consideraciones estratégicas. Esto no sorprende dada la precedencia que las urgencias macro-económicas han tenido en la formulación de la política comercial y la estrategia de negociación externa (Bouzas 2007: 68).

La importancia para Argentina de los flujos comerciales entre los países miembros ha crecido desde la creación del bloque. Según datos del Atlas de Complejidad

15 En el momento de su fundación, MERCOSUR abarcaba una población de 206 millones de personas, el PIB de sus miembros ascendía a 664 millones de dólares, siendo el segundo mayor bloque comercial de Occidente. Considerado como un bloque, el MERCOSUR es actualmente la quinta economía más grande del mundo, y tiene una población de más de 295.007.000 personas.

Económica (CDI) de 2014, el 28% de los productos exportados por Argentina tienen como destino Brasil, Venezuela, Uruguay, Paraguay y Bolivia. La unión aduanera sería importante para garantizar el acceso preferencial al mercado brasileño, así como por el poder de negociación potencial en las negociaciones con los países fuera del bloque. Bouzas (2007) advierte, sin embargo, que estas teorías no se sostienen ante un análisis empírico de los resultados obtenidos durante los primeros veinte años del MERCOSUR. Las asimetrías regulativas en el comercio bilateral con Brasil serían una constante, generando resultados poco satisfactorios para Argentina. Además, el MERCOSUR habría generado exiguos resultados en las coaliciones de negociación.

### II.2.2.3. Argentina y los acuerdos bilaterales

En nuestras investigaciones no encontramos acuerdos comerciales bilaterales firmados entre Argentina y sus socios mercantiles.

## III. INSERCIÓN INTERNACIONAL Y SOFISTICACIÓN ECONÓMICA

Desde el proceso de redemocratización y liberalización económica, Chile y Argentina han adoptado diferentes estrategias de inserción internacional. Mientras Chile privilegia mecanismos de negociación bilateral, mediante la firma de acuerdos comerciales preferenciales, Argentina se centra en las negociaciones a nivel multilateral; sea en G-20 comercial, en el ámbito de la OMC; sea compartiendo el liderazgo con Brasil en las negociaciones del MERCOSUR.

En paralelo a la diferencia en el patrón de inserción internacional, también se observan diferentes posiciones en relación con la disposición de estas dos economías a la apertura económica. Si bien Chile ha avanzado en la reducción de los aranceles, adhiriéndose más intensivamente al libre comercio, Argentina tiene una de las tarifas medias más altas de la región, manteniendo una postura proteccionista a pesar de la mayor integración económica.

La literatura económica se ha dedicado a la comprensión de las diferentes posiciones adoptadas por los países en relación con la liberalización del comercio. Krasner (2000) ofrece una lectura pragmática de la preferencia de los Estados por mayor o menor apertura. Entre las variables señaladas por el autor –y que se aplica directamente a los casos analizados en este artículo–, el tamaño del territorio parece ser la más crucial. Bajo esta lógica, se espera que los países pequeños, como Chile, adopten políticas favorables al libre comercio, ya que dependen del comercio internacional para aumentar sus ingresos. De hecho, este enfoque pragmático está en el corazón de la estrategia de liberalización económica chilena:

Un escenario ideal para el comercio exterior chileno –en realidad, para cualquier país pequeño y abierto– sería la estructuración de un sistema multilateral de libre comercio, en el que reglas generales (parejas para todos) aseguran una sana competencia en los flujos comerciales (MINISTERIO DE HACIENDA 1993: 2)

Ya en los países de tamaño intermedio, como Argentina, la relación entre el comercio internacional y el crecimiento económico es difícil de especificar, tanto en el ámbito teórico

como en el empírico (Krasner 2000: 22). Por un lado, la apertura económica puede ser perjudicial para el desarrollo de las industrias nacionales, aumentando la dependencia de los productos importados de mayor valor añadido. Por otro lado, la apertura económica puede estimular los avances tecnológicos en las empresas nacionales para seguir siendo competitivas. En este sentido, se espera que estos países presenten una alta volatilidad en sus políticas comerciales —ya sea favoreciendo las corrientes procomercio o proteccionismo—.

En Argentina, la inconsistencia ha sido un sello distintivo de su reciente trayectoria internacional. En consecuencia, se observa un alto grado de insatisfacción de los sectores productivos, en relación con la política comercial adoptada por el país. En los períodos de mayor apertura, los directamente afectados por la competencia internacional se alían a la oposición para pedir cambios, pero, en tiempos de mayor proteccionismo, los sectores beneficiados por el libre comercio se sienten perjudicados por la política comercial adoptada. En este contexto, la construcción de la política comercial implica cumplir el desafío constante de diálogo con intereses dispares, sin perder las oportunidades que ofrece la coyuntura internacional (Bouzas 2007: 70).

El crecimiento exponencial de los acuerdos comerciales preferenciales ha alimentado el debate sobre el uso de este instrumento para la promoción del desarrollo económico. Sin embargo, falta un análisis sistemático de los efectos de la inserción bilateral para los países en desarrollo<sup>16</sup>.

En un intento de contribuir a este debate, analizamos de forma exploratoria la evolución del comercio internacional de Argentina y Chile, teniendo como referencia las diferentes trayectorias adoptadas por ambos países. En concreto, nos preguntamos: ¿En qué medida la trayectoria prioritariamente bilateral adoptada por Chile y la trayectoria prioritariamente multilateral adoptada por Argentina contribuyeron a modificar la estructura del comercio exterior de estos países?

Para responder a esta pregunta, hemos adoptado el enfoque de la complejidad económica propuesto por Hausmann *et al.* (2014), según el cual los tipos de bienes producidos por un país representan la diversidad y la cantidad de capacidades disponible. Según esa lógica, cuanto más complejos sean los productos, mayor será la acumulación de capacidades del país productor y, por tanto, más sofisticada su economía<sup>17</sup>.

Al hacer la comparación de los indicadores de complejidad económica entre los países, Hausmann *et al.* (2014) encontraron una fuerte correlación entre la complejidad y el crecimiento económico: en los países que tienen una baja dependencia de las *commodities* naturales (menos del 10% de las exportaciones), los indicadores de la complejidad económica responden del 75% de la variación en el ingreso *per cápita*. Otra

16 Importantes trabajos sobre este tema se centran en el efecto del comercio bilateral en el sistema multilateral de comercio, pero no especifican su efecto sobre los países en desarrollo que han adoptado esta estrategia. Para una revisión del estado del arte en este debate, véase L. JOHNS y L. PERITZ (2015).

17 Dado que no hay una base de datos con todos los productos producidos por todos los países, R. HAUSMANN *et al.* (2014) utilizan los datos del comercio exterior como un *proxy* de la acumulación de conocimiento por una región.



contribución del indicador es la capacidad de especular sobre el desarrollo económico futuro. Según los autores, en los países donde, dado su PIB, el nivel de complejidad económica aparece por encima de lo esperado, el crecimiento económico tiende a ser más rápido que en los países que ya han alcanzado un PIB alto.

Con el fin de comparar los países en términos de su complejidad económica, Hausmann *et al.* (2014) han creado un ranking de este indicador. En 2014, Argentina ocupaba el lugar 43 y Chile el 58 en el ranking mundial de la complejidad económica. Cabe señalar que, actualmente, Chile es el país con la complejidad económica más baja entre las principales economías de América Latina.

Al revisar la historia reciente, hemos observado que Argentina ha presentado un mayor nivel de complejidad económica que Chile. El Gráfico II muestra la evolución de este indicador en los dos países durante el período 1990-2014.

Se observa que durante la década de 1990 prevalece una trayectoria de complejidad creciente, seguido por una tendencia a la baja en este indicador durante la primera mitad de los años 2000. El período de caída de la complejidad económica coincide con el llamado *commodity boom*, un momento en que el crecimiento de la demanda china estimuló el aumento en el precio de productos tales como los minerales, el petróleo y los productos agrícolas. Como Argentina y Chile son fundamentalmente exportadores de *commodities*, el aumento de los precios contribuyó directamente a una mayor concentración de la pauta exportadora en bienes de baja complejidad económica.

Este cuadro comienza a revertirse con la crisis financiera de 2007, cuando se pudo verificar una ligera recuperación del indicador de complejidad económica. En ese momento, la recesión en el comercio mundial desacelera la demanda por *commodities*, reduciendo la participación de estos productos en la pauta de exportación de las economías ricas en recursos naturales. En este sentido, se observa que tanto Argentina como Chile se ven directamente afectados por la volatilidad del precio de estos bienes.

Sin embargo, al comparar la composición de la canasta de exportación de ambos países<sup>18</sup>, se observa que Argentina presenta una canasta poco más diversificada que la de Chile. De los US\$ 68.38 billones exportados por Argentina en 2014, el 37% correspondía a cereales y aceites vegetales; el 16% a maquinaria; el 5,3% a alimentos procesados, y el 4,9% a minerales. Chile, por su parte, exportó más que Argentina en el mismo año (US\$ 76.68 billones), pero el 55% de la canasta estaba compuesto por productos minerales, seguidos por alimentos procesados (8%) y pescado (7,6%). El aumento de la presencia de los sectores más complejos (en particular, el sector de la maquinaria) justifica el hecho de que Argentina tenga valores más altos de complejidad económica.

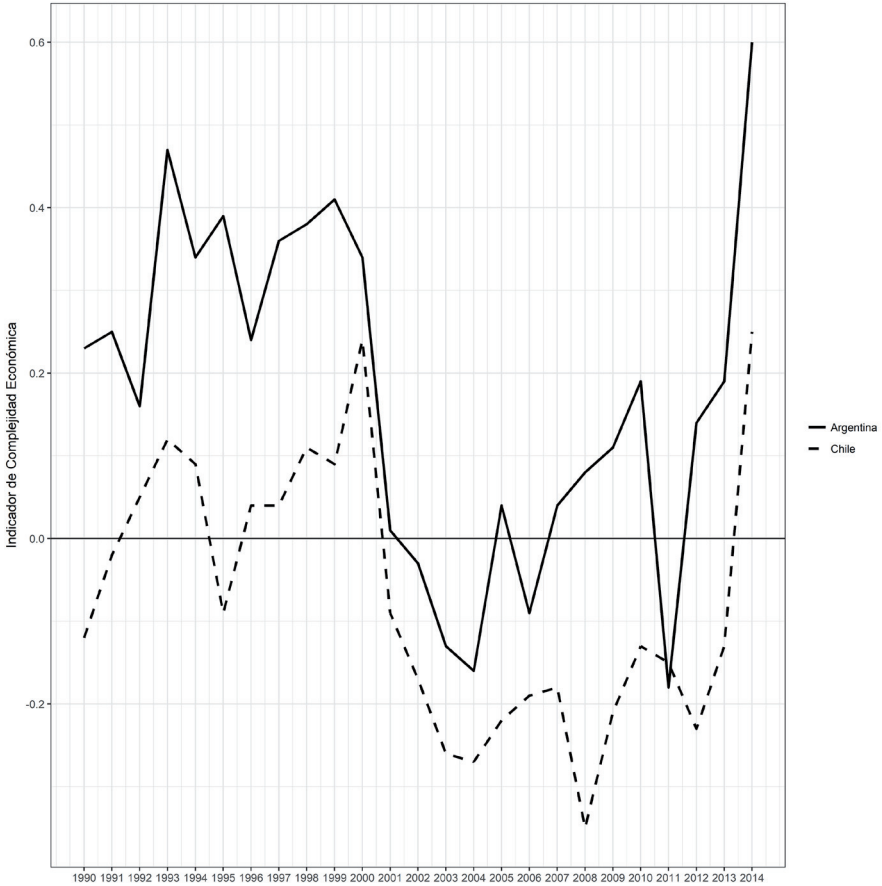
Más importante que el análisis de la actual composición de la canasta de productos exportados, es observar la evolución de su composición en el tiempo. El Gráfico III presenta la evolución del porcentaje del PIB que durante el período analizado está

18 Para este análisis se considera la nomenclatura SITC 2 dígitos.

19 Véase: [ata.worldbank.org/indicador/NY.GDP.TOTL.RT.ZS?locations=CL-AR&start=1990](http://ata.worldbank.org/indicador/NY.GDP.TOTL.RT.ZS?locations=CL-AR&start=1990). Fecha de consulta: 15 de agosto de 2016.



GRÁFICO II  
EVOLUCIÓN DEL INDICADOR DE COMPLEJIDAD ECONÓMICA  
DE ARGENTINA Y CHILE (1990-2014)

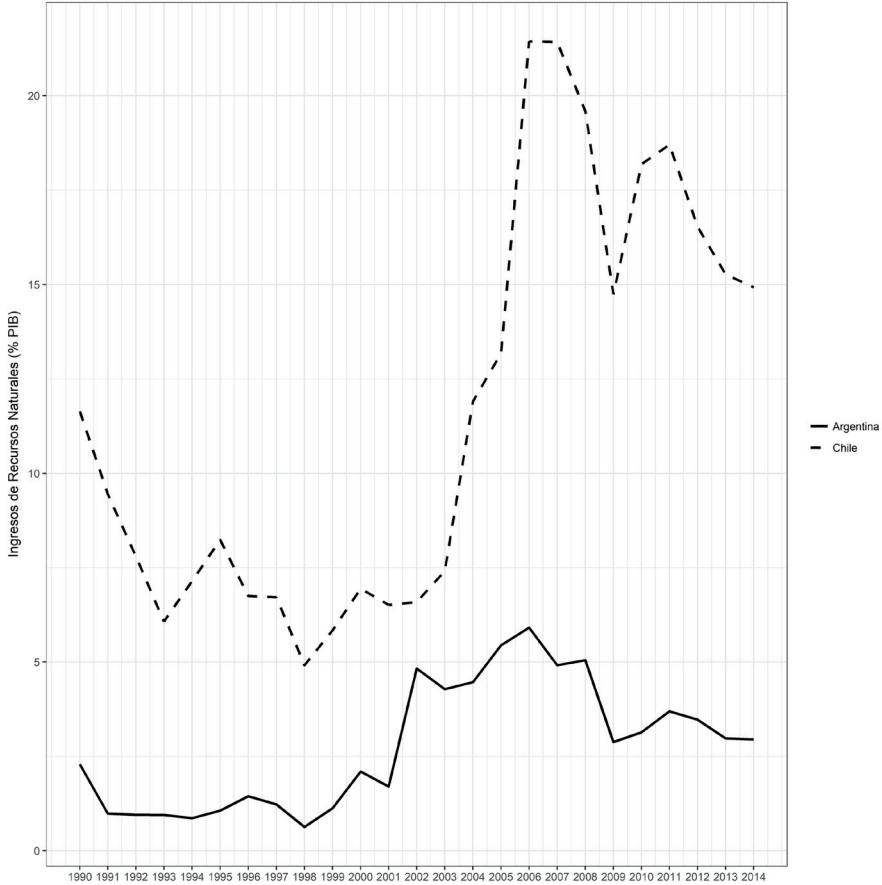


Fuente: Elaboración propia a partir de datos disponibles en el Observatorio de la Complejidad Económica/MIT ([atlas.media.mit.edu](http://atlas.media.mit.edu)).

directamente asociado con los ingresos del sector de recursos naturales. Se observa que, aunque la economía chilena presenta una mayor dependencia de los recursos naturales que la economía argentina, esta dependencia se acentúa considerablemente a partir de los años 2000, aumentando la distancia entre las dos economías.

A partir de este análisis exploratorio se observó que: (i) aunque Chile exporta mayor volumen que Argentina, las exportaciones argentinas son más ricas en productos de mayor complejidad que las chilenas; (ii) a pesar de que ambos países sean exportadores

GRÁFICO III  
TOTAL DE INGRESOS DE RECURSOS NATURALES (% PIB)



Fuente: World Bank Data<sup>19</sup>.

de bienes intensivos en recursos naturales, Argentina ha tenido más éxito que Chile en la expansión de sus exportaciones a sectores más sofisticados, con el aumento de la participación del sector de la maquinaria; (iii) tanto la economía chilena como la argentina fueron beneficiadas por el *commodity boom* en los años 2000, pero Argentina fue capaz de mantener niveles más bajos de dependencia en relación con este sector.

Por lo tanto, podemos concluir que si bien Chile y Argentina han adoptado diferentes formas de integración internacional en las últimas décadas, ninguno de los dos

logró alterar sustancialmente la estructura de sus exportaciones. Por el contrario, el diagnóstico realizado en 1960 por los teóricos de la dependencia sigue vigente. Sin embargo, llama la atención el hecho de que el ingreso de Argentina en el MERCOSUR parece haber contribuido de manera significativa a la expansión de la industria de automóviles: el 96% de las exportaciones de automóviles argentinos tiene como destino el mercado brasileño<sup>20</sup>. Al mismo tiempo, hay que destacar que la profundización de las relaciones bilaterales chilenas no estuvo acompañada por la diversificación y el aumento de la complejidad de sus exportaciones, sino por el aumento de su dependencia con relación a las *commodities*. En este sentido, Argentina habría obtenido una mayor ventaja en términos de las ganancias de sofisticación económica que Chile.

#### IV. CONCLUSIÓN

El artículo analizó las diferentes estrategias de inserción en el comercio internacional adoptadas por Argentina y Chile en las últimas dos décadas. Se argumentó que hubo puntos de divergencia en sus trayectorias: mientras Chile daba prioridad a la formalización de los acuerdos comerciales preferenciales en el plano bilateral, Argentina daba prioridad a las negociaciones a nivel multilateral. También se observó que, mediante la adopción de un modelo de desarrollo económico liberal, Chile ha avanzado en su proceso de apertura comercial, alcanzando una de las tarifas externas medias más bajas de América Latina, mientras que Argentina mantuvo políticas más proteccionistas.

Uno de los factores identificados en la literatura económica para estas diferentes trayectorias se refiere a la extensión del territorio: los países pequeños tendrían más incentivos para avanzar en la liberalización del comercio y expandir su acceso a nuevos mercados, mientras que los países de tamaño intermedio oscilarían entre las políticas más abiertas y proteccionistas, de acuerdo con las dinámicas políticas internas. De hecho, el análisis de los dos casos parece confirmar esta hipótesis, pero al mismo tiempo sugiere nuevas preguntas: teniendo en cuenta que el diseño de las políticas de integración internacional es un proceso político, ¿en qué medida las elecciones hechas por Chile y Argentina contribuyeron a modificar su estructura de comercio exterior?

Esta pregunta se hace relevante en un contexto en el que, cada vez más, lo que un país exporta es importante para su desarrollo. Para analizar la evolución de las exportaciones de Argentina y Chile en el período (1990-2014), se adoptó el indicador de la complejidad económica desarrollado por Hausmann *et al.* (2014). El análisis de este indicador señala que Argentina es un poco más compleja que Chile –y esta superioridad se mantuvo en el tiempo–, incluso con las fluctuaciones causadas por el *commodity boom*. La principal explicación reside en que durante las últimas décadas la pauta de las exportaciones argentinas logró incrementar la participación de bienes

20 Disponible en: [http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree\\_map/sitc/export/arg/show/7810/2014/](http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/sitc/export/arg/show/7810/2014/). Fecha de consulta: 15 de agosto de 2016.

industriales más complejos (tales como productos del sector automovilístico). Chile, por su parte, prácticamente no modificó la composición de su canasta de exportaciones durante el período.

La principal conclusión del artículo es que los cambios observados en las estrategias de negociación bilateral y multilateral después de la década de 1990 no fueron acompañados por cambios significativos en el perfil de las exportaciones de ambos países. En Chile, esta tendencia es más pronunciada: aunque el país amplió considerablemente su red de socios, avanzando en una agenda de liberalización recíproca, las exportaciones siguen concentradas en productos de baja complejidad económica. Argentina también mantuvo su perfil exportador de *commodities*, pero logró aumentar la participación del sector de la maquinaria debido al aumento de las exportaciones de automóviles y autobuses a Brasil, en el ámbito del MERCOSUR. Por lo tanto, aunque las trayectorias de inserción no sean determinantes de los cambios productivos estructurales, las decisiones tomadas en este sentido por ambos países refuerzan y complementan las políticas de fomento a la competitividad.

## V. BIBLIOGRAFÍA

- ARAVENA ROJAS, Francisco. Chile: Mudança Política e Inserção Internacional, 1964-1997. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 1997, vol. 40 (2): 49-75.
- BALDWIN, Richard y LOW, Patrick. *Multilaterazing Regionalism*. New York: Cambridge University Press, 2008.
- BEHAR, Jaime. *Cooperation and competition in a common market: Studies on the formation of mercosur*. New York: Springer-Verlag Berlin Heideberg GmbH, 2000.
- BOUZAS, Roberto. Algunos comentarios sobre el Comercio Exterior Argentino en una perspectiva de largo plazo. *Revista del Cei-Comercio Exterior e Integración*, 2007, vol. 10: 65-70.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *Globalization and Competition*. New York: Cambridge University Press, 2010.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. From old to new developmentalism in Latin America. En OCAMPO, José Antonio y ROSS, Jaime (eds.). *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. Oxford: Oxford University Press, 2011: 108-129.
- CDI. CENTER FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT. *The atlas of economic complexity [Atlas de la Complejidad Económica]*. En línea: <http://atlas.cid.harvard.edu/>.
- CEPAL. COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *El Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile, CEPAL 1994.
- CIMOLI, Mario y PORCILE, Gabriel. Technology, structural change and BOP-constrained growth: a structuralist toolbox. *Cambridge Journal of Economics*, 2014, vol. 38: 215-237.
- COFFEY, Peter (ed.). *Latin America – Mercosur*. New York: Springer Science + Business Media, LLC, 1998.
- CORAZZA, Gentil. O «regionalismo aberto» da CEPAL e a inserção da América Latina na globalização. *Ensaioes fee, Porto Alegre*, 2006, vol. 27 (1): 135-152.
- COTTIER, Thomas. The Common Law of International Trade and the Future of the World Trade Organization. *Journal of International Economic Law*, 2015, vol. 18 (1): 3-20.

- DIRECON. DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES. *Chile: 20 años de negociaciones comerciales*. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2009: 46.
- DONER, Richard y SCHNEIDER, Ben Ross. *The Middle-Income Trap: More Politics than Economics*. 2015, June.
- FAJNZYLBER, Pablo; LOAYZA, Norman y CALDERÓN, César. *Economic Growth in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: The World Bank, 2002.
- FRENKEL, Roberto y RAPETTI, Martín. *Fragilidad externa o desindustrialización: ¿Cuál es la principal amenaza para América Latina en la próxima década?* División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Serie Macroeconomía del Desarrollo n.º 116, 2011.
- GARDINI, Gian Lucca. *The Origins of Mercosur Democracy and Regionalization in South America*. New York: Palgrave MacMillan, 2010.
- GUZMAN, Andrew T. y SIMMONS, Beth A. Power plays and capacity constraints: the selection of defendants in world trade organization disputes. *Journal of Legal Studies*, 2005, vol. 34 (2): 557-598.
- HAUSMANN, Ricardo; HIDALGO, César A. et al. *The atlas of economic complexity: mapping paths to prosperity*. Harvard's Center for International Development, 2014.
- HAUSMANN, Ricardo; HWANG, Jason y RODRIK, Dani. What you export matters. *Journal of economic growth*, 2007, vol. 12 (3): 1-25.
- HOEKMAN, Bernard M. y MAVROIDIS, Petros C. *The World Trade Organization: law, economics and politics*. New York: Routledge, 2007.
- INGCO, Merlinda y NASH, John D. *Agriculture and the wto - Creating a Trading System for Development*. Washington: The World Bank/Oxford University Press, 2014.
- JACKSON, John H. Global Economics and International Economic Law. *Journal of International Economic Law*, 1998, vol. 1: 1-23.
- JAYME, Frederico Jr. y RESENDE, Marco Flávio. Crescimento Econômico e restrição externa: teoria e a experiência brasileira. En MICHEL, Renaut y CARVALHO, Leonardo. *Crescimento Econômico: Setor Externo e Inflação*. Rio de Janeiro: IPEA, 2009: 9-36.
- JOHNS, Leslie y PERITZ, Laura. The Design of Trade Agreements. En MARTIN, Lisa. *The Oxford Handbook of The Political Economy of International Trade*. Oxford: Oxford University Press, 2015: 337-359.
- KRASNER, Stephen D. State Power and Structure of International Trade. En FRIEDEN, Jeffrey A. y LAKE, David A. *International Political Economy: Perspectives On Global Power And Wealth*. Routledge, 2000.
- KRETER, Paulo Roberto de Medeiros. *Atores e Interesses Chilenos nas Negociações com o Mercosul: a Política Exterior do Chile para o Mercosul nos Anos 1990-2000*. Tesis de Maestría en Relaciones Internacionales. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2006.
- LIN, Justin Yifu. *New Structural Economics: A framework for rethinking development and policy*. Washington D.C.: The World Bank, 2012.
- MINISTERIO DE HACIENDA. Una estrategia comercial para el Chile en los 90. En *Cono Sur. Debate sobre la política de comercio internacional de Chile*, 1993, vol. 12 (4): 1-9.
- MISSIO, Fabrício J.; JAYME, Frederico Jr.; BRITTO, Gustavo y OREIRO, José Luis. Real Exchange Rate and Economic Growth: New Empirical Evidence. *Metroeconomica*, 2015, vol. 66: 686-714.
- NARLIKAR, Amrita y TUSSIE, Diana. The G20 at the Cancun ministerial: Developing countries and their evolving coalitions in the WTO. *The World Economy*, 2004, vol. 27 (7): 947-966.

- OCAMPO, José Antonio; RADA, Codrina y TAYLOR, Lance. *Economic Structure, Policy and Growth in Developing Countries*. New York: Columbia University Press, 2009.
- OCDE. *Latin American Economic Outlook 2014. Logistics and Competitiveness for Development*. En línea: [http://www.oecd-ilibrary.org/development/latin-american-economic-outlook-2014\\_Leo-2014-en](http://www.oecd-ilibrary.org/development/latin-american-economic-outlook-2014_Leo-2014-en).
- PIZARRO, Roberto y SANTOS, Eduardo. Inserción Internacional de Chile en los 90: prioridad latinoamericana y diversificación. *Cono Sur. Debate sobre la política de comercio internacional de Chile*. Chile: Flacso, 1993, vol. 12 (4): 10-17.
- PORCILE, Gabriel y CIMOLI, Mario. Latin American Structuralism: the Co-Evolution of Technology, Structural Change and Economic Growth. En REINERT, Erik S.; GHOSH, Jayati y KATTEL, Rainer (eds.). *Handbook of Alternative Theories of Economic Development*. Massachusetts: Edward Elgar, 2016: 228-239.
- RAMOS, J. y SUNKEL, Osvaldo. Toward a Neostructuralist Synthesis. En SUNKEL, Osvaldo (ed.). *Development From Within: Toward a Neostructuralist Approach for Latin America*. Lynne Rienner, 1993.
- SHAFFER, Gregory. The Challenges of WTO Law: Strategies for Developing Country Adaptation. *World Trade Review*, 2006, vol. 5 (2): 177-198.
- SZAPIRO, Marina et al. *Global Value Chains and National Systems of Innovation: policy implications for developing countries*. Discussion Paper 5, 2016, UFRJ. En línea: [http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/pesquisa/textos\\_sem\\_peq/texto2806.pdf](http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/pesquisa/textos_sem_peq/texto2806.pdf)
- VALENZUELA, Ricardo Gamboa. *Chile e a Liderança Sul-Americana Do Brasil: Qual Estratégia Preferem Suas Elites?* Plataforma Democrática. Working Paper n.º 18, julio de 2011.
- VAN KLAVEREN, Alberto. La Política Exterior de Chile durante los gobiernos de la Concertación (1990-2010). *Estudios Internacionales*, 2011 (169): 155-170.
- WILHELMY, Manfred y FUENTES, Cristián. De la reinserción a la diplomacia para el desarrollo: política exterior de Chile 1992-1994. En VAN KLAVEREN, Alberto (org.). *América Latina en el Mundo*. Santiago: Editorial Los Andes, 1997.
- WORLD BANK. Argentina. En línea: <http://data.worldbank.org/country/argentina>.
- WORLD BANK. Chile. En línea: <http://data.worldbank.org/country/chile>.
- WORLD BANK. Surface Area. En línea: <http://data.worldbank.org/indicator/AG.SRF.TOTL.K2>.
- WTO. WORLD TRADE ORGANIZATION. Tariff Profiles. En línea: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=AR>.
- WTO. WORLD TRADE ORGANIZATION.. Dispute Settlement: The Disputes. Disputes by country/territory. En línea: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_by\\_country\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm).