



ISSN 0719-9368



UNIVERSIDAD
DE CHILE
Instituto de
Estudios
Internacionales

YEAR IX JANUARY - APRIL 2026 N° 24



LATIN AMERICAN JOURNAL of TRADE POLICY

Journal from the Institute
of International Studies
University of Chile

ISSN 0719-9368

Year IX – January – April 2026 N°24

LATIN AMERICAN
JOURNAL of
TRADE POLICY



Journal from the Institute of International Studies, University of Chile

PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD DE CHILE

EDITOR IN CHIEF

Dra. Dorotea López Giral
dolopez@uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITOR

Fernando Sossdorf
fsossdorf@uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITOR ASSISTANT

Diego Andrés Solar
diego.solar@ug.uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITORIAL BOARD

- DR. VALENTINA DELICH - International Relations Department, FLACSO Argentina.
- DR. MANFRED ELSIG - World Trade Institute, University of Bern, Switzerland.
- DR. NEIL FOSTER-MCGREGOR - UNU-MERIT - Maastricht University, The Netherlands.
- DR. MICHAEL HAHN - Institute for European and International Economic Law, University of Bern, Switzerland.
- DR. ANDRÉ JORDAAN - Department of Economics, University of Pretoria, South Africa.
- DR. ALEXANDRA KOVAL - World Economy Department, Saint Petersburg State University, Russian Federation.
- DR. NANNO MULDER - International Trade and Integration Division, Economic Commission for Latin American and the Caribbean (ECLAC).
- DR. MARCELO OLARREAGA, School of Economics and Management, University of Geneva, Switzerland.
- DR. MUSTAPHA SADNI - Institute for Training and Technical Cooperation, World Trade Organization (WTO).
- MA. ALBERTO VAN KLAVEREN - Institute of International Studies, University of Chile.
- DR. VERA THORSTENSEN - School of Economics, Getulio Vargas Foundation, Brazil.
- DR. BRADLY CONDON - Law Department, ITAM México.
- DR. WON-HO KIM - School of International and Area Studies, Hankuk University of Foreign Studies, Korea.
- DR. SONG GUOYOU - Center for American Studies, Fudan University, China.
- DR. KUN ZHANG - Department of History and the Center for Latin American Studies, Shanghai University, China.
- DR. VLASTA MACKU - United Nations Conference on Trade and Development.
- DR. TABITHA KIRIKI - University of Nairobi, Kenya.
- DR. SHERRY STEPHENSON- University of Auckland, New Zealand.
- DR. PAULINA ASTROZA - Universidad de Concepción, Chile.
- MA. ANABEL GONZÁLEZ - Peterson Institute for International Economics, United States of America.
- DR. ANDREA LUCAS - Heildeberg Center for Latin America, Chile.

SUMMARY

ARTICLES

- CHILE'S FOREIGN POLICY IN THE AGE OF MULTIPOLARITY: STRATEGIC AUTONOMY, PRAGMATIC MULTILATERALISM, AND GLOBAL REALIGNMENTS
Mahdi Ansari.....7
- DIGITAL PRODUCT PASSPORT IMPLEMENTATION BY SMALL AND MEDIUM SIZE COMPANIES: CHALLENGES FOR CHILEAN EXPORTERS TO THE EUROPEAN MARKET
Leslie López Arias.....55
- EVALUATING THE IMPACT OF FTAs ON U.S.–MEXICO BEEF TRADE: EVIDENCE FROM 1980–2024
Ronal E. Mahecha, María Fernanda Higuera-Cota y José G. Aguilar-Barceló.....71
- PREFERENCIAS NEGOCIADAS Y SU EVOLUCIÓN EN EL TIEMPO. ANÁLISIS DESCRIPTIVO Y COMPARATIVO SOBRE LOS OBJETIVOS COMERCIALES EXPLÍCITOS DE LOS TLC DE CHILE Y PERÚ CON CHINA
María Belén Alamilla Collares.....105
- LA RESPUESTA DE CHILE FRENTE AL ESTADO ACTUAL DEL ÓRGANO DE APELACIÓN DE LA OMC
Fabiana Salinas González.....153

Chile's foreign policy in the Age of Multipolarity: Strategic Autonomy, Pragmatic Multilateralism, and Global Realignments

La política exterior de Chile en la era de la multipolaridad: autonomía estratégica, multilateralismo pragmático y realineamientos globales

*Mahdi Ansari**

ABSTRACT

The shift from a unipolar to a multipolar world has compelled middle powers to redefine their strategic orientation within an increasingly uncertain international system. This paper examines how Chile has adapted its foreign policy during the global shift toward multipolarity. It focuses on the interplay between structural pressures, domestic politics, and ideational identity. Using a neoclassical realist–constructivist framework, the paper argues that Chile's diplomacy has evolved toward pragmatic multilateralism and strategic autonomy, which are anchored in the country's democratic identity, open economy, and commitment to international norms. Empirical data from 2008 to 2025 show that Chile maintains balanced engagement with the United States, China, and the European Union by pursuing diversified trade, environmental leadership, and normative diplomacy. The study concludes that Chile exemplifies how small and middle powers can navigate global transformations through adaptive pragmatism, policy innovation, and value-based engagement.

* Doctor en Relaciones Internacionales, Universidad Kharazmi, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Teherán, Irán. (Smahdiansari@gmail.com. ORCID: 0000-0002-4978-5297).

Recibido: 20 de Noviembre de 2025. Aceptado: 24 de Noviembre de 2025

Keywords: Chile – Multipolarity – Strategic Autonomy – Multilateralism – Latin America.

RESUMEN

El paso de un mundo unipolar a uno multipolar ha obligado a las potencias intermedias a redefinir su orientación estratégica dentro de un sistema internacional cada vez más incierto. Este artículo examina cómo Chile ha adaptado su política exterior durante la transición global hacia la multipolaridad, centrándose en la interacción entre las presiones estructurales, la política interna y la identidad ideacional. A partir de un marco teórico neorrealista-constructivista, el estudio sostiene que la diplomacia chilena ha evolucionado hacia un multilateralismo pragmático y una autonomía estratégica, anclados en la identidad democrática del país, su economía abierta y su compromiso con las normas internacionales. Los datos empíricos correspondientes al período 2008–2025 muestran que Chile mantiene un equilibrio en sus relaciones con Estados Unidos, China y la Unión Europea, mediante una estrategia de diversificación comercial, liderazgo ambiental y diplomacia normativa. El estudio concluye que Chile ejemplifica cómo los Estados pequeños y medianos pueden afrontar las transformaciones globales a través del pragmatismo adaptativo, la innovación en políticas y un compromiso basado en valores.

Palabras Clave: Chile – multipolaridad – autonomía estratégica – multilateralismo – América Latina.

I.- INTRODUCTION

The contemporary international system is undergoing one of the most significant structural transformations since the end of the Cold War. The gradual erosion of U.S. hegemony, China's rise as a global power, the European Union's renewed assertiveness, and the growing influence of regional actors such as India, Brazil, and Russia have collectively accelerated the transition toward a multipolar world order. This new configuration challenges the normative, economic, and institutional foundations that guided global governance in the post-1991 unipolar era. In this evolving landscape, middle powers—states that are neither dominant nor marginal—must adapt their foreign policy strategies to maintain autonomy and access to global markets, security networks, and decision-making arenas. Chile is a particularly revealing example of this adaptation.

For much of the past three decades, Chile has cultivated a reputation as one of Latin America's most stable democracies and open economies. Its foreign policy has traditionally been anchored in multilateralism, respect for international law, and participation in global economic institutions. Through its consistent commitment to free trade, Chile has negotiated 33 trade agreements with partners across five continents. It joined the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) in 2010 and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) in 2023. These achievements underscore Chile's longstanding aspiration to position itself as a "bridge" between Latin America and the broader global economy. However, the shifting landscape of global power dynamics since 2020 has prompted Santiago to reevaluate its foreign policy, especially amid intensifying geopolitical rivalry between the United States and China and Europe's

renewed engagement with Latin America through initiatives like the 2025 EU–Chile Advanced Framework Agreement.

In this changing context, Chile’s foreign policy is characterized by an effort to maintain strategic autonomy, which implies freedom of action and flexibility when navigating among major power centers without exclusively aligning with any of them. Unlike traditional nonalignment or ideological neutrality, Chile’s approach is pragmatic and functional. It seeks to safeguard national interests through diversified partnerships. The country aims to maintain continued cooperation with its traditional democratic and economic allies, the United States and the European Union, while preserving robust economic ties with China, its largest trading partner. The balance between values and interests, as well as between identity and pragmatism, is central to Chile’s adaptation to the global multipolar order.

From an analytical standpoint, Chile’s evolving diplomatic behavior intersects with neoclassical realism and constructivism. Systemic pressures, especially shifts in the global balance of power, constrain Chile’s external behavior. On the other hand, ideational and normative factors, such as its democratic identity, commitment to multilateralism, and domestic political debates, shape the perceptions of decision-makers and the country’s self-image as a “responsible international actor.” This duality enables Chile to function as a “middle power with normative agency,” engaging simultaneously with liberal institutions and emerging non-Western networks.

The multipolar transition presents both risks and opportunities. On the risk side, Chile faces the challenge lies in the country’s economic dependency on commodities, particularly copper and lithium exports. This dependency ties its economic well-being to external demand fluctuations, mainly from China.

Additionally, geopolitical polarization could pressure Santiago to take sides in disputes involving major powers regarding technological standards, environmental regulations, and digital governance. However, Chile can leverage its environmental credentials, democratic stability, and technological potential to position itself as a leader in sustainable development, renewable energy, and global governance reform. Its initiatives, such as the EU–Chile partnership on renewable hydrogen and sustainable raw materials, the country's feminist foreign policy agenda, and its active role in the United Nations and Pacific Alliance, demonstrate a capacity for strategic innovation.

Chile faces concrete strategic dilemmas in the current multipolar environment. For example, the United States has encouraged Latin American partners to reduce technological dependence on China, particularly in digital infrastructure, while China remains Chile's largest trading partner, accounting for approximately 38% of exports in 2024 (Banco Central de Chile, 2025). In parallel, the global competition over lithium—of which Chile holds some of the world's largest reserves—places the country at the center of strategic resource geopolitics, requiring policymakers to balance foreign investment, national sovereignty, and environmental regulation (Ministerio de Minería, 2024).

In the event that José Antonio Kast assumes power, Chile is likely to confront a condition of Strategic Bifurcation within the broader context of intensifying competition between United States and China. This refers to a structural duality in which Chile's economic orientation remains deeply integrated with China, while its security, institutional, and technological alignments gravitate toward the United States. Such bifurcation manifests concretely in policy domains: for instance, in the lithium sector, Chile must balance Chinese investment and processing

capabilities against U.S. efforts to “secure” critical mineral supply chains; in digital infrastructure, decisions regarding the adoption of 5G technologies from firms such as Huawei are weighed against U.S. security standards and geopolitical expectations; and at the macro level, engagement with Chinese-led trade and technological initiatives may generate friction with Washington’s preference for strategic alignment. Managing this bifurcated structure—without succumbing to rigid geopolitical polarization—constitutes the central challenge for Chile’s foreign and economic policy under a potential Kast administration. This paper examines how Chile’s foreign policy is adapting to the global transition toward multipolarity. It argues that Santiago is pursuing a pragmatic form of strategic autonomy through diversified partnerships and multilateral engagement. It explores three central dimensions of this adaptation. First, it analyzes how systemic changes in the global order influence Chile’s foreign policy orientation. Second, it evaluates Chile’s bilateral relations with major actors—the United States, China, and the European Union—in light of new global dynamics. Third, it investigates domestic and institutional factors that shape foreign policy decisions, such as political polarization, economic dependency, and public opinion.

Studying Chile is relevant not only because of its domestic stability, but also because of its potential to illustrate broader transformations in the Global South. As a small, open, democratic economy, Chile exemplifies how a middle-income country can exert influence in an increasingly asymmetric world. Thus, its evolution in foreign policy contributes to the broader debate about the role of middle powers in governing a fragmented and multipolar international system.

This article makes a threefold contribution to the literature. First, it bridges a gap between structural and ideational

approaches by systematically integrating neoclassical realism and constructivism into a unified analytical framework tailored to middle-power behavior in multipolar systems. Second, it reconceptualizes Chile's foreign policy through the lens of strategic autonomy—not as non-alignment, but as adaptive, relational autonomy embedded in asymmetric interdependence. Third, it advances the concept of pragmatic multilateralism as an operational strategy that allows middle powers to navigate great-power competition without sacrificing normative commitments. In doing so, the article moves beyond descriptive accounts of Chilean foreign policy and offers a theoretically grounded explanation of its evolving global positioning.

Chile's foreign policy is increasingly conditioned by domestic political fragmentation and societal demands that emerged after the 2019 social unrest. These include pressures for redistribution, environmental justice, and institutional reform, which constrain external policy choices and reshape national priorities. From a neoclassical realist perspective, such domestic variables function as intervening factors that mediate systemic pressures and influence foreign policy outputs (Lobell, Ripsman, & Taliaferro, 2009). Empirical studies show that post-crisis polarization in Chile has reduced elite consensus, thereby complicating long-term strategic planning in foreign policy (Pérez, 2024).

The article is structured as follows. Section 2 develops the theoretical framework by combining neoclassical realism and constructivism to explain Chile's external behavior. Section 3 traces the historical evolution of Chile's foreign policy since its return to democracy. Section 4 provides an empirical analysis of Chile's relations with major powers and regional partners using recent data from 2020 to 2025. Section 5 discusses strategic autonomy and the challenges of pragmatic multilateralism in a

multipolar order. Finally, Section 6 reflects on the implications of Chile's foreign policy trajectory for Latin America's broader strategic positioning within the changing global system.

2. THEORETICAL FRAMEWORK

2.1 Multipolarity and the Transformation of Global Order

Since the early 2010s, the erosion of unipolarity has reshaped the systemic structures of world politics. According to Waltz (1979), polarity is defined as the distribution of capabilities among major powers. Thus, the relative decline of U.S. material preponderance and the simultaneous rise of China, the European Union, India, and regional actors such as Brazil has generated a more diffuse configuration of power. This process is described by scholars as the return of multipolarity (Mearsheimer, 2019; Acharya, 2018). Multipolarity is not only about the number of poles, but also about the fragmentation of the norms, regimes, and institutions that once sustained the liberal international order (Ikenberry, 2020).

For Latin America—and Chile in particular—this transformation creates an environment of complex interdependence (Keohane & Nye, 2012), where economic, technological, and normative flows intersect with multiple centers of gravity. Unlike the Cold War, today's multipolarity is not strictly bipolar rivalry, but rather a dense network of overlapping spheres of influence, global supply chains, and transnational governance regimes (Buzan & Lawson, 2015). The decline of the U.S. as the uncontested hegemon, China's assertive presence in trade and infrastructure, and the EU's normative activism have increased middle powers' room for maneuver, as well as their exposure to systemic volatility (Fuentes, 2023).

2.2 Middle-Power Diplomacy and Chile's Position

Traditionally, the concept of a middle power refers to states with moderate material capabilities but disproportionate influence through coalition-building and multilateral engagement (Cooper, Higgott, & Nossal, 1993). According to Hurrell (2006), middle powers engage in “soft balancing” by promoting regimes and institutions that stabilize expectations in an uncertain system. Chile fits this category due to its strong institutional legitimacy, open economy, and consistent support for international law (Aravena, 2022).

Latin American scholarship further refines this notion, emphasizing *autonomía relacional*—the ability to act autonomously through relationships rather than isolation (Russell & Tokatlian, 2021). Since the democratic transition, Chile's foreign policy has exemplified this logic. Instead of pursuing ideological confrontation, Santiago has relied on rule-based multilateralism and diversified trade relations to offset power asymmetries. Its membership in the Pacific Alliance, CPTPP, and OECD reinforces its identity as a reliable bridge-building actor.

Within a multipolar framework, middle-power strategies can take three principal forms: (1) niche diplomacy, specializing in certain issue areas, such as climate or human rights; (2) coalition diplomacy, forming ad hoc alliances on specific agendas; and (3) autonomous diversification, seeking economic and political ties beyond a single hegemon (Jordaan, 2017). Chile's engagement in renewable-energy diplomacy, its feminist foreign-policy agenda, and its partnerships with China and the EU illustrate all three forms.

Chilean scholarship also has emphasized the long-standing tension between autonomy and dependence in the country's

foreign policy. Historical analyses show that Chile has consistently sought forms of international insertion that preserve decision-making flexibility while maintaining economic openness (Bernal-Meza, 2020; González Pizarro, 2019). More recent studies highlight the emergence of new policy paradigms, including feminist foreign policy and post-liberal regionalism, which further complicate traditional interpretations of autonomy (González Pizarro, 2025; Jenne & Briones, 2018).

The Chilean case can be situated within a broader pattern observed among middle powers in the Global South, such as Brazil and Mexico, which have also adopted diversified engagement strategies under multipolarity. However, unlike Brazil's more assertive regional leadership or Mexico's structural dependence on the United States, Chile's strategy is characterized by a higher degree of institutional multilateralism and economic openness, allowing for greater flexibility in managing external alignments (Hurrell, 2006; Sanahuja, 2018).

2.3 Neoclassical Realism: Systemic Pressures and Domestic Mediations

Neoclassical realism bridges the gap between structural constraints and domestic variables. According to Rose (1998) and Schweller (2004), state behavior reflects the distribution of power as well as the perceptions, ideas, and institutions that influence leaders' responses. In the case of Chile, the global shift toward multipolarity constitutes a systemic stimulus; however, its foreign policy output depends on internal political consensus, economic structure, and the interpretation of international opportunities by elites.

Empirically, Chile's moderate size and open economy make it sensitive to external shocks. However, its robust technocra-

tic bureaucracy, particularly within the Ministry of Foreign Affairs, acts as a stabilizing filter, translating external pressures into incremental policy adjustments rather than radical shifts (Cancino, 2021). This aligns with Lobell, Ripsman, and Taliaferro's (2009) argument that domestic institutions determine the "transmission belt" between systemic incentives and foreign policy decisions.

2.4 Constructivism and Normative Identity

Neoclassical realism explains Chile's material constraints, while constructivism accounts for its ideational orientation. As Wendt (1999) famously asserted, "Anarchy is what states make of it"; therefore, identity and norms shape interests. After 1990, Chile's democratic consolidation created a self-image as a responsible international citizen committed to human rights, gender equality, and sustainable development. Finnemore and Sikkink (1998) describe this phenomenon as "norm entrepreneurship": the diffusion of standards through example and participation in multilateral regimes.

Recent studies highlight how Chile's normative agenda, including its 2020 *Política Exterior Feminista* and climate diplomacy, reinforces its identity as a progressive yet pragmatic actor (Pérez, 2024). These initiatives provide soft-power leverage, compensating for limited hard-power resources. Thus, constructivism elucidates why Chile actively participates in institutions like the UN Human Rights Council despite minimal material gain, doing so to sustain its international legitimacy.

The combination of neoclassical realism and constructivism is justified by their complementary explanatory scope. Neoclassical realism accounts for how systemic pressures—such as shifts in the distribution of power—constrain state behavior,

while constructivism explains how identity, norms, and domestic discourse shape the interpretation of these constraints (Rose, 1998; Wendt, 1999). Rather than constituting a theoretical inconsistency, this synthesis follows a growing trend in foreign policy analysis that integrates material and ideational variables within a single analytical framework (Lobell et al., 2009).

2.5 Synthesis: Toward a Dual Analytical Lens

Combining neoclassical realism and constructivism provides a more comprehensive understanding of how Chile has adapted to a multipolar world. Structural theories capture external constraints, such as trade dependencies, shifts in great-power relations, and regional dynamics, while constructivism explains the ideational filters through which Chilean decision-makers interpret these constraints. This synthesis yields three analytical expectations for the remainder of this paper:

1. Chile will continue to balance among great powers to preserve strategic autonomy. The sustainability of Chile's strategic autonomy will depend on its capacity to reduce structural economic dependencies and adapt to technological fragmentation. The intensification of U.S.–China competition in areas such as digital governance and critical minerals is likely to constrain Chile's policy space, increasing the costs of maintaining equidistance. Without significant progress in value-added production and technological capability, Chile risks transitioning from strategic autonomy to reactive dependence (Farrell & Newman, 2019).

2. Domestic institutions and political consensus will moderate its responses to systemic pressures.

3. Its normative identity will sustain its multilateral engagement, even under material asymmetry.

This dual framework positions Chile as a middle power that practices pragmatic multilateralism, where realism defines the scope of possibility and constructivism defines the purpose of action. This approach aligns with recent Latin American debates on *autonomía estratégica* (Fuentes, 2023; Aravena, 2022) and the global discourse on “middle-power activism” in a fragmented world order (Nye, 2021).

In this article, strategic autonomy is defined as the capacity of a state to preserve decision-making flexibility under conditions of asymmetric interdependence by diversifying external relationships and avoiding exclusive alignment with a single power center. This definition distinguishes it from (1) classical autonomy, which emphasizes distance from dominant powers (Puig, 1980), (2) *autonomía relacional*, which highlights autonomy through engagement (Russell & Tokatlian, 2021), and (3) the European Union’s concept of strategic autonomy, which focuses primarily on security and defense capabilities (Tocci, 2021). The concept of strategic autonomy must be distinguished from related frameworks. Non-alignment refers to the avoidance of formal alliances, historically associated with Cold War neutrality (Gaiduk, 2012). Hedging, by contrast, describes a strategy of simultaneously engaging and balancing competing powers under uncertainty (Kuik, 2008). Strategic autonomy differs from both by emphasizing institutionalized flexibility and long-term diversification rather than short-term risk management or ideological neutrality.

2.6 Methodology

This study adopts a qualitative research design combining documentary analysis and case study methodology. Primary sources include official policy documents, trade statistics, and government reports from 2008 to 2025. Secondary sources

consist of academic literature and policy analyses. Case selection follows a purposive strategy, focusing on Chile's relations with the United States, China, and the European Union, as these actors represent the principal poles of the emerging multipolar system. The analytical approach is theory-guided, using neoclassical realism to identify systemic constraints and constructivism to interpret ideational and normative dimensions.

3. HISTORICAL BACKGROUND AND EVOLUTION OF CHILE'S FOREIGN POLICY

3.1. From Democratic Transition to International Reinsertion (1990–2000)

The restoration of democracy in 1990 under President Patricio Aylwin signaled a significant shift in Chile's foreign relations. After nearly seventeen years of diplomatic isolation under the Pinochet dictatorship, the primary foreign policy objective became reinserting Chile into the international community based on credibility, predictability, and adherence to international norms (Maira, 2003). The Concertación governments (1990–2010) took a pragmatic, institutionally driven approach to projecting Chile as a reliable democratic partner.

Aylwin's administration prioritized reengagement with Latin America and restoration of full participation in regional organizations, such as the Organization of American States (OAS) and the Andean Community. Economic diplomacy was central to this process. The expansion of Chile's trade agreements during the 1990s institutionalized an outward-oriented development model that continues to constrain and enable its foreign policy choices under conditions of multipolarity.

3.2. Consolidation and Global Projection (2000–2010)

Under the leadership of President Ricardo Lagos (2000–2006) and during the first administration of President Michelle Bachelet (2006–2010), Chile strengthened its commitment to rules-based internationalism. Lagos's presidency was characterized by activism in global governance debates and the pursuit of trade liberalization through bilateral and plurilateral agreements. The 2003 free trade agreement (FTA) with the United States and the 2002 agreement with the European Union expanded Chile's integration into the global economy and strengthened its normative alignment with Western institutions (Soto, 2011).

At the same time, Chile sought a more visible presence in the United Nations. Chile became a non-permanent member of the UN Security Council from 2003 to 2004, aligning itself with multilateral peacekeeping and the promotion of international law. The Lagos government's doctrine of "active multilateralism" (Maira, 2003) emphasized Chile's role as a bridge between the Global North and Global South, promoting cooperative solutions to security and development issues.

Bachelet's first administration introduced a more socially conscious dimension to foreign policy. Human rights, gender equality, and South–South cooperation became new normative pillars. This coincided with the global redefinition of diplomacy following the Iraq War and the rise of emerging powers, such as China and India. Bachelet's *Política Exterior Activa con Principios* (Active Foreign Policy with Principles) sought to balance normative commitments with pragmatic economic interests, foreshadowing the later concept of strategic autonomy (Aravena, 2022).

3.3. The Era of Pragmatic Globalization and Diversification (2010–2020)

Sebastián Piñera's two non-consecutive administrations (2010–2014 and 2018–2022) marked the consolidation of Chile's liberal economic diplomacy and the diversification of its trade partners. During his first term, Chile joined the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) in 2010, symbolizing its integration into the institutional framework of advanced market economies.

Piñera's administrations promoted a strongly market-oriented external agenda emphasizing free trade, foreign investment, and public–private partnerships. This coincided with the expansion of Chile–China economic relations; by 2013, China had surpassed the United States as Chile's largest trading partner, accounting for 26% of total exports (Direcon, 2014).

Simultaneously, Chile played an active role in the Pacific Alliance, which was founded in 2012 with Colombia, Mexico, and Peru. The alliance aimed to foster economic integration and external projection toward Asia. Scholars have noted that this period reflected “pragmatic globalization”—a strategic adaptation that avoided ideological polarization and maintained cooperative ties with all major powers (Sanahuja & López, 2018).

Bachelet's second term (2014–2018) reintroduced a normative balance. Her administration emphasized multilateralism with social content, reengaging with the United Nations on issues of peacekeeping, climate change, and gender equality. Chile hosted the preparatory process for the UN Climate Conference (COP25) and strengthened relations with the European Union regarding renewable energy cooperation. However, the United States' withdrawal from the Trans-Pacific Partnership (TPP) in

2017 demonstrated the vulnerability of Chile's external strategy to global systemic shifts (Soto, 2020).

3.4. Recalibration under Gabriel Boric and the New Multipolar Context (2022–2025)

The election of President Gabriel Boric in 2022 signaled a generational and ideological shift in Chilean politics. Boric's administration inherited a world in flux, facing the challenges of the ongoing pandemic, Russia's invasion of Ukraine, the intensifying rivalry between the U.S. and China, and the renewed European engagement in Latin America through the Global Gateway initiative. In this context, Boric sought to reconcile Chile's traditional liberal orientation with progressive foreign policy goals grounded in feminism, environmentalism, and human rights (Pérez, 2024).

The *Política Exterior Feminista de Chile*, launched in 2020 and institutionalized in 2023, reflected the government's attempt to embed equality and inclusion as cross-cutting diplomatic principles. This policy has aligned Chile with countries such as Sweden, Mexico, and Canada, thereby elevating its profile within global governance debates (Cancino, 2021). Simultaneously, the administration reaffirmed Chile's commitment to multilateralism by supporting CELAC–EU cooperation, participating in climate diplomacy, and defending democracy in the region.

However, the Boric government has also faced structural dilemmas. First, economic dependence on China remains substantial; in 2024, China absorbed approximately 38% of Chile's exports, primarily copper and lithium (Banco Central de Chile, 2025). On the other hand, the EU–Chile Advanced Framework Agreement, signed in December 2024, reaffirmed

political convergence with Europe and created new opportunities for cooperation in green hydrogen, renewable energy, and critical minerals (European Commission, 2025).

This dual orientation exemplifies Chile's adaptation to the multipolar era, striking a pragmatic balance between value-based diplomacy and economic diversification. Chile no longer unconditionally aligns with a single pole. Instead, it leverages its institutional stability and normative credibility to act as a bridge among global centers of power. As Aravena (2022) notes, this marks the emergence of "post-hegemonic diplomacy," in which middle powers like Chile cultivate strategic autonomy by forming diverse partnerships and selectively aligning themselves.

Over the past three decades, Chile's foreign policy has evolved from post-authoritarian reinsertion to global diversification and, most recently, to strategic autonomy within a multipolar system. Each phase has built on a consistent foundation of democratic legitimacy, multilateral engagement, and economic openness. While earlier administrations prioritized integration into the liberal order, current strategies reflect recognition of systemic pluralism and the need for adaptive pragmatism.

This historical trajectory provides an empirical basis for analyzing Chile's position within the emerging multipolar order, where the balance between identity, interest, and structure defines its foreign policy behavior.

4. CHILE AND THE SHIFTING GLOBAL ORDER (2020–2025)

Since 2020, the transformation of global power structures has had a profound impact on Chile's strategic environment. The country now operates within a world of simultaneous eco-

conomic interdependence and political fragmentation. For Chile, a small, open economy where the external sector represents nearly 65% of GDP (Banco Central de Chile, 2025), this new order presents opportunities for diversification and pressures for alignment. The interplay among the three principal poles shaping Chile's international orientation—the United States, China, and the European Union—reveals the dilemmas and adaptive strategies of its foreign policy.

4.1. Chile and the United States: Enduring Ties Amid Strategic Ambiguity

The United States has historically been a partner of Chile, both economically and ideologically. Since the 2003 Free Trade Agreement, bilateral trade has grown steadily, reaching an estimated \$34.5 billion in 2024 (U.S. International Trade Administration, 2025). Chile remains one of the few Latin American countries with a consistent trade surplus with the U.S., primarily due to exports of agricultural and mining products.

However, the U.S.–Chile relationship in the 2020s has been marked by strategic ambiguity. Although shared democratic values and institutional cooperation persist, the U.S.'s shift toward domestic priorities under the Biden-Harris administrations—with a focus on supply chain security and strategic competition with China—has reduced Washington's focus on South America (Hakim, 2023). Chile's government, particularly under Gabriel Boric, has expressed alignment with liberal democratic principles and has supported U.S. positions on multilateral issues, such as human rights in Nicaragua and Venezuela (Aravena, 2022). Nevertheless, Santiago has remained cautious about the U.S.'s request for Latin American countries to “de-risk” from China, reflecting its economic dependence on Beijing.

The United States has historically been an economic and ideological partner of Chile. Since the 2003 Free Trade Agreement, bilateral trade has grown steadily, reaching an estimated \$34.5 billion in 2024, according to the U.S. International Trade Administration. Chile remains one of the few Latin American countries with a consistent trade surplus with the U.S., primarily due to exports of agricultural and mining products.

However, the U.S.–Chile relationship in the 2020s has been marked by strategic ambiguity. While shared democratic values and institutional cooperation persist, the Biden-Harris administrations' shift toward domestic priorities—with a focus on supply chain security and strategic competition with China—has reduced Washington's focus on South America (Hakim, 2023). Chile's government, particularly under Gabriel Boric, has expressed alignment with liberal democratic principles and has supported U.S. positions on multilateral issues, such as human rights in Nicaragua and Venezuela (Aravena, 2022). Nevertheless, Santiago has remained cautious about the U.S.'s request for Latin American countries to “de-risk” from China, reflecting its economic dependence on Beijing.

4.2. Chile and China: Economic Interdependence and Strategic Ambivalence

China's rise as Chile's dominant trade partner is the most significant structural shift in the country's foreign relations in the 21st century. In 2024, China accounted for 38% of Chilean exports and 29% of its imports, totaling USD 72.8 billion in bilateral trade (Banco Central de Chile, 2025). Copper, lithium, and agricultural products form the foundation of this exchange and are complemented by increasing Chinese investment in energy, infrastructure, and telecommunications (Fuentes, 2023).

Chile was the first South American country to sign a free trade agreement with China in 2005 and the first to join the Belt and Road Initiative (BRI) in 2018. As of 2025, Chinese firms, particularly Tianqi Lithium, BYD, and State Grid Corporation, control significant portions of Chile's strategic energy and mining sectors. The government's Estrategia Nacional del Litio (2023) explicitly recognizes China as a "strategic partner" in developing value-added lithium products and green technology (Ministerio de Minería, 2024).

Despite this deep economic integration, Chile's political discourse reflects strategic ambivalence. On the one hand, Santiago continues to welcome Chinese investment, viewing it as critical for sustainable development and the energy transition. On the other hand, however, it faces increasing scrutiny from Western partners regarding transparency, technology standards, and supply chain resilience. The 2022 debate over Huawei's participation in Chile's 5G network exemplified this tension. While the U.S. urged the exclusion of Chinese vendors, Chile adopted a neutral regulatory approach, prioritizing cost and efficiency (Cancino, 2021).

China's diplomatic engagement has also intensified. From 2023 to 2024, high-level visits reaffirmed the commitment to cooperating in infrastructure, health, and education. However, Chile remains cautious to avoid political dependence, maintaining a "multi-vector" strategy to prevent overreliance on Beijing (Aravena, 2022).

However, the asymmetry of interdependence remains structural. Chile's export dependence on raw materials and China's technological superiority create a dynamic of dependency that limits Santiago's strategic leverage. As Fuentes (2023) argues, the challenge for Chile is not to diversify away from China but

to diversify within its relationship with China by moving up the value chain in mining, technology, and renewable energy.

4.3. Chile and the European Union: Normative Convergence and Strategic Modernization

Following the conclusion of the Advanced Framework Agreement (AFA) and the Interim Trade Agreement (ITA) in December 2024, Chile's relationship with the European Union has gained renewed momentum. These agreements update the 2002 EU–Chile Association Agreement by expanding cooperation to include digital governance, sustainable energy, and critical raw materials (European Commission, 2025).

From the EU's perspective, Chile is a key partner in the Global Gateway initiative, which aims to strengthen sustainable infrastructure and secure access to strategic resources. Brussels has identified Chile's lithium and green hydrogen sectors as crucial to Europe's decarbonization objectives and has allocated €216.5 million in funding for collaborative projects (EPRS, 2025).

For Chile, the AFA represents economic opportunity and normative reaffirmation. It reinforces the country's identity as a democratic, transparent, and environmentally conscious participant in global governance. Unlike its economically asymmetric relationship with China, the EU partnership with Chile is rooted in shared values: human rights, the rule of law, and climate responsibility.

Furthermore, EU–Chile cooperation provides an institutional model for Chile's strategic autonomy by balancing economic diversification with normative consistency. The inclusion of social and environmental chapters in the agreement reflects Chi-

le's domestic priorities under Boric's government, particularly its feminist and green foreign policy agendas (Pérez, 2024). The EU also supports Chile's leadership in renewable energy through joint programs focusing on green hydrogen, lithium value chains, and sustainable mining practices.

Nonetheless, challenges persist. European bureaucratic procedures and regulatory differences have slowed the implementation of some trade provisions. Additionally, Chile's desire to maintain flexibility regarding export taxes and local industrialization for lithium processing has led to negotiations regarding reciprocity (Direcon, 2025). Nevertheless, both parties have long-term strategic interests in maintaining a stable, rules-based partnership amid global fragmentation.

4.4. Chile's Regional Engagement: Pragmatic Multilateralism in Latin America

Chile continues to practice what scholars describe as pragmatic multilateralism—a strategy of selective engagement based on functional cooperation rather than ideological alignment (Russell & Tokatlian, 2021)—regionally.

Participation in the Pacific Alliance remains central to Chile's regional identity. Despite political changes in member states, the alliance has maintained its focus on trade liberalization and innovation. Additionally, Chile has supported efforts to strengthen cooperation between the Pacific Alliance and the Mercosur bloc. Chile views regional integration as a means of enhancing Latin America's collective bargaining power in global markets (Sanahuja, 2018).

Concurrently, Chile has reinvigorated its involvement in the Community of Latin American and Caribbean States (CELAC),

viewing it as a bridge between Latin America and external actors, including the EU and China. At the 2023 CELAC–EU Summit in Brussels, Chile played a key role in facilitating dialogue on climate change and digital transition (CEPAL, 2024).

However, Chile’s regional policy remains non-ideological and issue-driven. The country maintains working relations with left- and right-wing governments, focusing on practical areas such as energy interconnection, migration management, and disaster response. As Cancino (2021) notes, “Chile’s regional diplomacy is more technocratic than political—rooted in efficiency and institutional coordination rather than rhetorical leadership.”

4.5. Synthesis: Chile’s Adaptive Foreign Policy in a Multipolar Context

Empirical evidence from 2020 to 2025 confirms that Chile has developed a multi-vector foreign policy that balances values and interests. Its relations with the United States demonstrate institutional continuity without strategic depth. With China, Chile’s relations reveal economic dependence managed through pragmatic diversification. With the European Union, Chile’s relations reflect normative convergence and long-term sustainability. Regionally, Chile continues to promote functional cooperation through multilateral frameworks rather than ideological blocs.

This adaptive strategy exemplifies Chile’s emerging strategic autonomy. Chile seeks to navigate the tensions of multipolarity by maintaining agency within asymmetrical relationships. Instead of aligning with one global pole, Chile uses its credibility, institutional stability, and environmental leadership to diversify its partnerships and preserve its flexibility in decision-making.

As Aravena (2022) concludes, “Chile’s diplomacy in the 2020s is less about choosing sides and more about managing interdependence”.

5. STRATEGIC AUTONOMY AND PRAGMATIC MULTILATERALISM

5.1. Defining Strategic Autonomy in the Chilean Context

Since the 2010s, the concept of strategic autonomy has gained prominence in debates about international relations. Initially, it was applied to the European Union’s ambition for greater independence from U.S. security guarantees (Howorth, 2019; Tocci, 2021). In Latin America, however, the term has been reinterpreted as a broader aspiration for policy flexibility within an asymmetric and interdependent world system (Russell & Tokatlian, 2021; Fuentes, 2023).

For Chile, strategic autonomy does not imply non-alignment or isolationism, but rather the capacity to pursue national interests without being constrained by external ideological or hegemonic pressures. It reflects a pragmatic balance between normative commitments, such as democracy, human rights, and multilateralism, and functional necessities, such as trade diversification, technological modernization, and environmental sustainability. As Foreign Minister Alberto van Klaveren (2024) noted, “Autonomy for Chile means building bridges across global divides, not choosing sides among them”.

This notion of autonomy is relational, dynamic, and issue-specific. It enables Chile to collaborate with various partners simultaneously, such as maintaining defense cooperation with the United States, expanding trade with China, and fostering green-energy partnerships with the European Union, while preserving its decision-making flexibility. This concept also

emphasizes the role of middle powers as norm entrepreneurs who can promote dialogue and governance reform rather than simply accepting rules.

5.2. Pragmatic Multilateralism as a Diplomatic Strategy

Chile's strategy of pragmatic multilateralism is the operational basis of its autonomy. Rooted in the country's reinsertion into global institutions after the authoritarian era, this approach blends a commitment to international law with flexible, issue-based participation in multilateral forums (Maira, 2003; Cancino, 2021). Unlike ideological multilateralism, which seeks normative alignment, pragmatic multilateralism prioritizes outcomes and coalitions capable of generating tangible benefits.

This strategy can be observed in three dimensions:

a) **Institutional continuity and rules-based engagement:** Chile has consistently supported strengthening multilateral institutions. It is an active member of the United Nations, the World Trade Organization, and the OECD. During the 2023 UN General Assembly, Chile co-sponsored resolutions on digital governance and climate accountability—issues combining moral legitimacy and economic opportunity (United Nations, 2023).

(b) **Coalition-building in issue-specific arenas:** Chile's leadership in the Escazú Agreement, the first environmental rights treaty in Latin America, exemplifies its ability to leverage regional coalitions to advance global agendas (CEPAL, 2024). Similarly, Chile's participation in the Alliance for Multilateralism, initiated by Germany and France,

demonstrates its alignment with like-minded states that seek to reform, not abandon, the liberal order (European External Action Service, 2024).

(c) Functional diversification: In trade and economic diplomacy, Chile has moved beyond traditional bilateralism toward multi-sector partnerships. This is evident in trilateral cooperation with the EU and Japan on critical minerals, and in participation in the CPTPP and the Pacific Alliance. These frameworks allow Chile to anchor its economy in predictable rules while navigating between competing global powers.

Through these practices, Chile positions itself as a bridge-builder in an increasingly polarized environment. Pragmatic multilateralism is thus both a policy instrument and an identity marker—expressing Chile's dual ambition to remain globally relevant and regionally credible.

5.3. Strategic Autonomy through Economic Diversification

One of the main constraints on Chile's autonomy is its dependency on exporting commodities, particularly copper and lithium. In 2024, mining accounted for nearly 58% of total exports, over 40% of which went to China (Banco Central de Chile, 2025). To mitigate this vulnerability, Chile has adopted a diversification strategy along three axes:

1. Vertical diversification (value-added production): The 2023 National Lithium Strategy aims to transform Chile from a raw material exporter to a participant in the value chain, attracting investment in technology for battery manufacturing and

sustainable extraction (Ministerio de Minería, 2024).

2. Horizontal Diversification (Partner Expansion):

Chile is strengthening trade and investment ties with the European Union, Japan, South Korea, and India to distribute dependencies more evenly (Direcon, 2025).

3. Green Diversification (Sustainability Diplomacy):

Climate diplomacy has become a tool of economic statecraft. Chile's renewable energy potential, particularly in solar and green hydrogen, serves both domestic decarbonization and foreign policy branding (CEPAL, 2024).

Therefore, economic diversification functions not merely as a development strategy, but also as a mechanism of geopolitical resilience. It enhances Chile's bargaining power and mitigates its vulnerability to coercive interdependence, an escalating risk amid technological and resource rivalries (Farrell & Newman, 2021).

5.4. Autonomy in Practice: Balancing Values and Interests

Chile's foreign policy demonstrates a continuous balancing act between normative identity and pragmatic adaptation. Three policy areas illustrate this duality:

(1) **digital governance:** Chile has maintained neutrality in the global technological rivalry by joining OECD frameworks on data protection and AI ethics, and by cooperating with U.S. and Chinese technology providers (Cancino, 2021).

This approach mirrors regulatory diplomacy, which aims to preserve flexibility and attract investment without ideological alignment.

(b) Human rights and democracy: Santiago continues to promote human rights norms regionally and globally, often aligning with the EU in international forums. However, Chile's approach is becoming more selective. While condemning authoritarian regression in Latin America, it avoids exporting ideology, preferring dialogue-based solutions through the Community of Latin American and Caribbean States (CELAC) and the United Nations Human Rights Council (Pérez, 2024).

(c) Environmental diplomacy: Chile's role in climate governance demonstrates how normative activism can coexist with material interests. Its leadership in renewable energy and ocean conservation enables the country to present environmental policies as strategic assets, thereby enhancing its soft power and investment attractiveness (Aravena, 2022).

This pragmatic balancing act affirms the constructivist dimension of Chile's autonomy — identity shapes interests, but interests also reshape the practical application of norms.

5.5. Domestic Foundations of Strategic Autonomy

From a neoclassical realist perspective, autonomy is sustainable only when supported by domestic legitimacy and institutional coherence (Rose, 1998; Lobell et al., 2009). Chile's foreign policy is bolstered by its highly professional diplomatic corps, cross-party consensus on economic openness, and sta-

ble bureaucratic institutions. However, the country also faces internal constraints, including political fragmentation, social demands for redistribution, and growing skepticism toward globalization.

The 2019–2020 social protests (*Estallido Social*) revealed a discrepancy between Chile’s external image as a liberal model and its domestic perception of inequality. Boric’s administration has sought to reconcile this tension by projecting social inclusion and environmental justice in its foreign policy (Pérez, 2024). Aligning domestic values with external goals strengthens the legitimacy of Chile’s diplomacy, enhancing its credibility as a reformist yet responsible actor in global governance.

Nevertheless, the sustainability of this model hinges on economic performance and political stability. A deep recession or domestic polarization could undermine Chile’s ability to act autonomously because foreign policy would revert to short-term crisis management. Thus, institutional resilience remains the linchpin of strategic autonomy.

5.6. The Middle-Power Identity Revisited

Chile’s pursuit of strategic autonomy places it among middle powers that rely on coalition building, norm entrepreneurship, and policy innovation rather than material dominance (Cooper et al., 1993; Jordaan, 2017). What distinguishes Chile from traditional middle powers, such as Australia and Canada, is its dual positioning within the Global South and the liberal institutional order.

This duality provides unique leverage. Chile can articulate Southern concerns within Western institutions while maintaining its credibility as a democratic, rule-based partner. Thus,

Chile's middle-power status is performative rather than structural; it stems from its diplomatic behavior rather than absolute capabilities (Nye, 2021).

Thus, Chile exemplifies what Aravena (2022) calls a “post-hegemonic middle power”: a state that operates amid great-power rivalry by exercising influence through normative innovation and multilateral leadership.

5.7. Analytical Synthesis

Through a combination of economic diversification, multilateral pragmatism, and normative diplomacy, Chile has developed a unique approach to autonomy in a multipolar world. Its foreign policy demonstrates the coexistence of two logics:

The realist logic of survival and adaptation responds to systemic pressures through diversification and strategic restraint.

The constructivist logic of identity and legitimacy reinforces Chile's international profile through consistent normative engagement.

This synthesis encapsulates the strategic pragmatism of Chilean diplomacy. Rather than pitting power against principles, Chile uses multilateralism as both a shield and a platform—a means to protect national autonomy and project soft power. However, its success depends on whether domestic consensus and economic modernization can sustain this delicate balance in the years ahead.

6. CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

6.1. Domestic Constraints: Political Fragmentation and Policy Continuity

Chile's ability to maintain strategic autonomy over the next decade hinges significantly on its internal political and institutional context. Since the 2019 *Estallido Social*, the country has experienced social polarization and constitutional uncertainty. Although President Boric's return to relative political stability has restored confidence in democratic institutions, the fragmentation of the party system continued to hinder policy continuity (Pérez, 2024). The Ministry of Foreign Affairs (*Ministerio de Relaciones Exteriores*) maintains a tradition of technocratic professionalism and cross-party consensus, which has historically insulated foreign policy from partisan volatility (Cancino, 2021). However, this "island of continuity" now faces mounting pressure to align external actions with domestic social priorities, such as gender equality, environmental justice, and indigenous rights. While these demands are normatively progressive, they risk diluting strategic coherence if not integrated into a broader national vision (Fuentes, 2023).

Fiscal limitations also constrain Chile's diplomatic activism. Despite its high institutional quality, Chile allocates only around 0.1% of its GDP to foreign affairs, which is far below the OECD average (OECD, 2024). This underfunding hinders its ability to maintain a global presence through embassies, development cooperation, and cultural diplomacy. Therefore, strengthening the institutional and financial capacity of Chile's diplomatic apparatus remains a prerequisite for effective autonomy in a complex world order.

6.2. Economic Vulnerabilities and Structural Dependencies

Chile's economic structure continues to reflect a classic resource-dependency pattern. In 2025, copper and lithium exports accounted for nearly 60% of export earnings (Banco Central de Chile, 2025). Although the country is making efforts to diversify, its narrow export base leaves it vulnerable to external price shocks and geopolitical volatility.

The transition toward a green economy is promising but carries its own vulnerabilities. As global demand for critical minerals increases, competition among major powers for resource access may intensify. Chile's lithium sector, which is dominated by companies with mixed state and foreign ownership, sits at the intersection of U.S., European, and Chinese strategic interests (Ministerio de Minería, 2024). Santiago will be tested in its ability to maintain transparency, sovereignty, and environmental standards while navigating this triangular competition.

Furthermore, Chile's role in global value chains is primarily that of a raw material provider rather than a technology or capital provider. Without deeper industrial upgrading and innovation, economic diversification may remain limited. The government's current initiatives to promote value-added production, such as battery manufacturing, green hydrogen, and digital infrastructure, represent steps toward greater autonomy but require stable regulatory frameworks and substantial foreign investment (CEPAL, 2024).

6.3. Systemic Pressures: Great-Power Rivalry and Regional Fragmentation

In the external sphere, Chile is facing mounting systemic pressures stemming from the intensifying competition between the U.S. and China, as well as the fragmentation of multilateral regimes. Unlike during the Cold War when Latin American states were forced to align with one ideological bloc, today's rivalry primarily manifests in technology, trade, and environmental standards (Farrell & Newman, 2021).

For Chile, this rivalry creates dual dependencies: economic reliance on China for trade and technological inputs and normative alignment with Western democracies regarding governance and human rights. The challenge is to prevent these dependencies from becoming strategic constraints. Santiago's preferred strategy is functional equidistance, which involves engaging both sides on issue-specific bases (Aravena, 2022). However, maintaining such equidistance requires considerable diplomatic skill and institutional coherence.

Regionally, Chile operates in a Latin America marked by fragmentation and declining regional integration. Organizations such as UNASUR and CELAC have experienced fluctuating political commitment, and economic blocs like Mercosur and the Pacific Alliance face internal divergences (Sanahuja, 2018). While Chile's pragmatic multilateralism offers flexibility, it also limits its capacity to project leadership in a disjointed region.

6.4. Opportunities in the Green and Digital Transitions

Despite these constraints, Chile has significant structural opportunities in two transformative areas: the global green transition and the digital economy.

(a) **The green transition:** Chile has world-class potential for generating renewable energy, especially solar power in the Atacama Desert and green hydrogen production. According to CEPAL (2024), Chile could meet up to 13% of the global demand for low-carbon hydrogen by 2030, provided that investments exceed 15 billion USD. This potential establishes Chile as a vital partner in Europe's decarbonization strategy and Asia's industrial transformation. Environmental diplomacy thus becomes an instrument of both ecology and economy, linking sustainable development with strategic autonomy.

(b) **The Digital Transition:** Chile's advanced digital infrastructure and regulatory stability offer leverage in the emerging global data economy. The government's 2023 Digital Chile 2035 plan aims to expand fiber-optic connectivity, cybersecurity cooperation, and AI governance partnerships with Western and Asian actors alike (Direcon, 2025). By aligning with OECD standards while fostering technological collaboration with China and Korea, Chile can cultivate "multi-standard flexibility" to enhance its resilience in the digital era (Cancino, 2021).

6.5. Societal Diplomacy and the Role of Non-State Actors

Another emerging opportunity lies in Chile's vibrant civil society, academia, and private sector. These groups have increasingly shaped the country's external projection. Chilean universities and think tanks, such as the Instituto de Estudios Internacionales at the Universidad de Chile and CEPAL, contri-

bute to regional policy debates. Meanwhile, renewable-energy firms and NGOs drive international partnerships.

This expansion of “societal diplomacy” aligns with the feminist and environmental reorientation of Chile’s foreign policy under President Gabriel Boric. It also enhances the legitimacy of international initiatives by linking them with domestic constituencies. However, the proliferation of actors introduces coordination challenges and risks diluting coherence unless they are effectively coordinated through the Ministry of Foreign Affairs. Institutionalizing consultation and transparency mechanisms, such as Chile’s Council on Foreign Policy, can help maintain unity of purpose while preserving pluralism (Fuentes, 2023).

6.6. Future Outlook: From Adaptive Pragmatism to Strategic Design

As we look ahead to 2030, Chile’s primary foreign policy challenge will be to transform its adaptive pragmatism into a strategic design approach, which is a long-term, anticipatory strategy for navigating global shifts. This requires a coherent national strategy that integrates trade, technology, and sustainability under a single vision of autonomous interdependence (Russell & Tokatlian, 2021).

Three policy directions appear critical:

- 1. Institutional modernization:** Strengthening Chile’s diplomatic capacity through budget reform, digitalization, and enhanced analytical capabilities.
- 2. Technological sovereignty:** Invest in science and innovation to reduce dependency on imported

technology and intellectual property.

3. Normative Leadership: Consolidate Chile's soft power assets, such as feminist diplomacy, climate advocacy, and human rights leadership, as platforms for global visibility.

If managed effectively, these initiatives could transform Chile from a reactive middle power into a proactive designer of multilateral norms. In this role, Chile could leverage its democratic legitimacy and environmental capital as strategic assets.

6.7. Concluding Remarks on Challenges and Prospects

In the age of multipolarity, Chile's position is defined by paradoxes. The country is simultaneously small yet globally connected, resource-rich yet technologically dependent, and normative yet pragmatic. The country's success hinges on its ability to institutionalize strategic autonomy beyond personalities and administrations, turning it into a state policy rather than a political posture.

The balance between internal legitimacy and external flexibility is the key to Chile's international agency. If Chile can sustain democratic governance, diversify its economy, and invest in innovation, it will not only survive multipolarity, it will also help shape it.

7. CONCLUSION: CHILE'S FOREIGN POLICY IN A MULTIPOLAR WORLD

7.1. Revisiting the Argument

This article analyzes how Chile, a democratic middle power, adapted its foreign policy to the global system's structural

transformation from U.S.-centered unipolarity to complex multipolarity. Using a combination of neoclassical realist and constructivist insights, the article shows that Chile's external behavior reflects the interaction between systemic pressures and domestic ideational frameworks.

An empirical analysis of the U.S., China, the EU, and regional dimensions reveals that Chile's diplomacy is not merely reactive or subordinate; rather, it is autonomously pragmatic, guided by the dual logic of interest and identity. The country balances the imperatives of economic diversification and strategic neutrality with a commitment to multilateralism, democracy, and sustainability.

Essentially, Chile's position in the international system exemplifies the potential and limitations of middle-power diplomacy in the 21st century—an attempt to exert influence in a world of asymmetric interdependence and competing norms.

7.2. Theoretical Reflections: Between Structure and Identity

From a neoclassical realist perspective, Chile's foreign policy shows that structural constraints, such as global power competition and economic dependency, do not fully determine behavior. Domestic variables, including institutional professionalism, elite consensus, and societal expectations, mediate systemic pressures and produce continuity, even amid global turbulence (Rose, 1998; Lobell et al., 2009).

Constructivist analysis, meanwhile, illuminates how Chile's democratic self-image and normative aspirations shape its foreign-policy identity. Santiago does not merely perceive itself as a peripheral actor; rather, it sees itself as a responsible global citizen that contributes to international order through environ-

mental diplomacy, feminist foreign policy, and human rights advocacy (Pérez, 2024). This ideational dimension enhances legitimacy and compensates for material limitations.

The synthesis of these approaches confirms that Chile's foreign policy is an evolving equilibrium between pragmatic adaptation and normative projection. This validates the concept of "autonomy through engagement," where participation in global governance institutions serves strategic and moral purposes.

7.3. Chile's Strategic Autonomy: Achievements and Limitations

The Chilean case provides empirical evidence that strategic autonomy can exist under structural asymmetry if it is managed through diversification, institutional coherence, and norm entrepreneurship. By deepening economic ties with China while strengthening normative convergence with the European Union, Chile has avoided becoming overly dependent on a single power. Its participation in frameworks such as the EU–Chile Advanced Framework Agreement and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) reflects its strategy of selective multilateral anchoring.

However, its autonomy is partial and conditional. Chile's heavy reliance on commodity exports, limited defense capacity, and constrained fiscal resources continue to restrict its strategic maneuverability. Additionally, the intensifying U.S.–China technological rivalry poses risks to Chile's digital and infrastructure sectors. As Farrell and Newman (2021) warn, the weaponization of interdependence may transform economic linkages into instruments of coercion—an outcome that small states like Chile must anticipate.

Nevertheless, Chile's institutional resilience and pragmatic diplomacy provide buffers against these vulnerabilities. Unlike many Latin American states, Chile's ability to maintain continuity in foreign policy across administrations underscores the maturity of its diplomatic system (Cancino, 2021).

7.4. Policy Implications: Designing Resilient Diplomacy

In order to consolidate its position in a volatile international order, Chile must transition from a reactive to a proactive approach. Three strategic priorities emerge from this analysis:

- 1. Institutional modernization and strategic foresight:** The Chilean foreign ministry should strengthen its analytical capacity by making data-driven decisions and planning scenarios. Creating a Center for Strategic Foresight and Global Governance within the ministry could promote long-term policy innovation.

- 2. Technological and Economic Sovereignty:** Reducing structural dependence requires investment in science, innovation, and digital infrastructure. Public-private partnerships in lithium processing, green hydrogen, and AI governance could transform Chile's role from a raw material supplier to a technology contributor (Ministerio de Minería, 2024; Direcon, 2025).

Chile should prioritize the development of domestic value chains in lithium production by establishing public-private partnerships aimed at battery manufacturing and downstream processing. This would reduce dependency on raw material exports

and increase bargaining power in global markets (Ministerio de Minería, 2024). Additionally, the government should institutionalize a strategic foresight unit within the Ministry of Foreign Affairs to enhance long-term policy planning and scenario analysis, following best practices observed in OECD countries (OECD, 2024).

3. Normative Leadership and Coalition Building:

Chile's soft power stems from its credibility as a rule-based democracy. The country should continue to promote regional initiatives on climate governance, gender equality, and digital ethics that align with global frameworks such as the Escazú Agreement and the Alliance for Multilateralism (CEPAL, 2024; EEAS, 2024). By forming issue-based coalitions, Chile can exert disproportionate influence relative to its size.

These priorities would operationalize strategic autonomy as a long-term state policy anchored in economic resilience, normative leadership, and multilateral engagement.

7.5. Broader Lessons for Middle Powers in Latin America

Chile's trajectory offers valuable insights for other Latin American middle powers, such as Colombia, Peru, and Uruguay, which face comparable constraints and opportunities. The Chilean experience suggests that autonomy in a multipolar world is achieved not through disengagement, but through selective engagement. Instead of opposing global powers, small and middle-sized states can establish norms, mediate conflicts, and provide public goods in areas such as sustainability, digital regulation, and human rights.

This “functional diplomacy” model, which combines pragmatic flexibility with normative coherence, represents a viable path for Latin America to navigate great-power competition without becoming dependent or irrelevant (Russell & Tokatlian, 2021; Fuentes, 2023).

7.6. Final Reflection: From Adaptation to Agency

As the world transitions toward multipolarity, Chile is at a strategic crossroads. Its future role will depend not only on its material capacity, but also on its ability to articulate a coherent vision of autonomy that reconciles national interests with global responsibility.

If Chile successfully integrates environmental leadership, gender equality, and technological innovation into its foreign policy, the country could emerge as a normative power within the Global South, serving as a bridge between regions, values, and systems.

In an era when global governance is under strain, Chile’s balanced diplomacy offers a model of agency without arrogance, autonomy without isolation, and principle without rigidity. By continuing to act as a pragmatic yet principled actor, Chile can show that even small states can influence the structure of a complex world order, one alliance, one coalition, and one idea at a time.

The sustainability of Chile’s strategic autonomy will depend on its capacity to reduce structural economic dependencies and adapt to technological fragmentation. The intensification of U.S.–China competition in areas such as digital governance and critical minerals is likely to constrain Chile’s policy space, increasing the costs of maintaining equidistance. Without sig-

nificant progress in value-added production and technological capability, Chile risks transitioning from strategic autonomy to reactive dependence (Farrell & Newman, 2021).

REFERENCES

- Acharya, A. (2018). *The end of American world order* (2nd ed.). Polity.
- Aravena, F. (2022). *La política exterior de Chile ante la reconfiguración del orden internacional*. Universidad de Chile.
- Banco Central de Chile (2025). *Informe de Comercio Exterior 2024–2025*. Santiago: Departamento de Estudios.
- Banco Central de Chile (2025). *Informe de Comercio Exterior 2024–2025*.
- Bernal-Meza, R. (2020). *Historia de las Relaciones Internacionales de Chile*.
- Buzan, B., & Lawson, G. (2015). *The global transformation: History, modernity and the making of international relations*. Cambridge University Press.
- Cancino, L. (2021). Institucionalidad y diplomacia en Chile: Continuidades y desafíos. *Revista Chilena de Ciencia Política*, 41(2), 55–78.
- CEPAL (1994). *Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.
- CEPAL (2024). *Escazú Agreement and environmental governance in Latin America*. United Nations.
- Cooper, A.F., Higgott, R., & Nossal, K.R. (1993). *Relocating middle powers*. UBC Press.
- Direcon (2014). *Informe anual de comercio exterior de Chile*. Santiago: Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Direcon (2025). *Acuerdos comerciales y modernización del tratado Chile–UE*. Santiago: Ministerio de Relaciones Exteriores.

- Direcon (2025). *Chile's Trade Policy Review 2025*. Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Direcon (2025). *Digital Chile 2035: Estrategia de transformación digital y cooperación internacional*. Ministerio de Relaciones Exteriores.
- EPRS (2025). *EU–Latin America relations in the context of the Global Gateway*. European Parliament Research Service, Brussels.
- European Commission (2025). *EU–Chile Advanced Framework Agreement Factsheet*. Brussels: DG TRADE.
- European External Action Service (EEAS) (2024). *Alliance for Multilateralism: State of Play*. Brussels.
- Farrell, H., & Newman, A. (2021). Weaponized interdependence and the new geo-economics. *Foreign Affairs*, 100(2), 118–128.
- Farrell, H., & Newman, A. L. (2019). Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*, 44(1), 42–79. https://doi.org/10.1162/isec_a_00351.
- Finnemore, M., & Sikkink, K. (1998). International norm dynamics and political change. *International Organization*, 52(4), 887–917.
- Fuentes, C. (2023). Autonomía estratégica y poder medio en América Latina. *CEPAL Working Paper No. 211*.
- Gaiduk, I.V. (2012). *The Soviet Union and the Non-Aligned Movement: The case of the Cold War*. Woodrow Wilson Center Press.
- George, A.L., & Bennett, A. (2005). *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. MIT Press.
- González Pizarro, S. (2019). *Revista Papel Político*, 24(1).
- González Pizarro, S. (2025). *Revista Si Somos Americanos*, 25.
- Hakim, P. (2023). *Latin America and the United States in the age of uncertainty*. Inter-American Dialogue Report.

- Howorth, J. (2019). Strategic autonomy and the European Union's security policy. *Journal of Common Market Studies*, 57(3), 556–573.
- Hurrell, A. (2006). Hegemony, liberalism and global order: What space for would-be great powers? *International Affairs*, 82(1), 1-19.
- Hurrell, A. (2006). *International Affairs*, 82(1).
- Ikenberry, G.J. (2020). *A world safe for democracy*. Yale University Press.
- Jenne, N., & Briones, S. (2018). *Estudios Internacionales*, 50(189).
- Jordaan, E. (2017). The concept of a middle power in international relations: Distinguishing between emerging and traditional middle powers. *Politikon*, 44(3), 425-440.
- Keohane, R.O., & Nye, J.S. (2012). *Power and interdependence* (4th ed.). Longman.
- Kuik, C.C. (2008). The essence of hedging: Malaysia and Singapore's response to a rising China. *Contemporary Southeast Asia*, 30(2), 159–185. <https://doi.org/10.1355/CS30-2A>.
- Lobell, S.E., Ripsman, N.M., & Taliaferro, J.W. (2009). *Neoclassical realism, the state, and foreign policy*. Cambridge University Press.
- Lobell, S.E., Ripsman, N.M., & Taliaferro, J.W. (2009). *Neoclassical realism, the state, and foreign policy*. Cambridge University Press.
- Maira, L. (2003). La política exterior de Chile: Nuevos desafíos. *Estudios Internacionales*, 36(141), 9–35.
- Mearsheimer, J.J. (2019). Bound to fail: The rise and fall of the liberal international order. *International Security*, 43(4), 7-50.
- Ministerio de Minería. (2024). *Estrategia Nacional del Litio*. Gobierno de Chile, Santiago.
- Nye, J.S. (2021). *Do morals matter? Presidents and foreign policy from FDR to Trump*. Oxford University Press.
- OECD (2024). *Government Expenditure and Foreign Policy Capacity in OECD Countries*. Paris.

- OECD (2024). *Government Expenditure and Foreign Policy Capacity*.
- Pérez, M. (2024). Feminist diplomacy and soft power in Chile's foreign policy. *Latin American Policy*, 15(1), 33–49.
- Pérez, M. (2024). Feminist diplomacy and soft power in Chile's foreign policy. *Latin American Policy*, 15(1), 33–49.
- Puig, J.C. (1980). *Doctrinas internacionales y autonomía latinoamericana*. Buenos Aires: GEL.
- Rose, G. (1998). Neoclassical realism and theories of foreign policy. *World Politics*, 51(1), 144–172. <https://doi.org/10.1017/S0043887100007814>.
- Russell, R., & Tokatlian, J.G. (2002). De la autonomía antagónica a la autonomía relacional: una mirada teórica desde el Cono Sur. *Perfiles Latinoamericanos*, 21, 159–194.
- Sanahuja, J.A. (2018). *Fundación Carolina Working Paper*.
- Sanahuja, J.A. (2018). *Regionalismo, autonomía y desarrollo en América Latina*. Fundación Carolina Working Paper.
- Sanahuja, J.A., & López, A. (2018). La Alianza del Pacífico y el regionalismo latinoamericano: Entre la apertura y la autonomía. *Pensamiento Propio*, 23(47), 21–60.
- Soto, D. (2011). Chile y la inserción internacional en el siglo XXI. *RIAL*, 8(2), 44–59.
- Soto, D. (2020). El TPP y la política exterior chilena ante el cambio del orden global. *Revista Estudios Internacionales*, 52(198), 77–102.
- Tocci, N. (2021). *European Strategic Autonomy: What It Is, Why We Need It, How to Achieve It*. Rome: Istituto Affari Internazionali (IAI). https://revistas.iaen.edu.ec/index.php/estado_comunes/article/view/411?utm_source=chatgpt.com.
- Tocci, N. (2021). The European Union's quest for strategic autonomy. *European Foreign Affairs Review*, 26(2), 155–172.
- U.S. International Trade Administration (2025). *U.S.–Chile Trade Statistics*. Washington, DC.
- United Nations (2023). *UN General Assembly Resolutions on Digital Governance*. New York.

- Valdés, C. (2000). Chile en APEC: Estrategias de inserción y desafíos futuros. *Estudios Internacionales*, 33(129), 33–55.
- Waltz, K.N. (1979). *Theory of international politics*. McGraw-Hill.
- Wendt, A. (1999). *Social theory of international politics*. Cambridge University Press.
- White House (2023). *Fact Sheet: Americas Partnership for Economic Prosperity*. Washington, DC.



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaptation and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

Digital Product Passport Implementation by small and medium size companies: Challenges for Chilean exporters to the european market

Implementación del pasaporte digital de productos para pequeñas y medianas empresas: desafíos para las empresas exportadoras chilenas en el mercado europeo

Leslie López Arias*

ABSTRACT

The European Union's Digital Product Passport (DPP) initiative, a central component of its Circular Economy Action Plan, aims to enhance transparency and sustainability across product lifecycles, yet in sectors involving critical raw materials—a key input in battery manufacturing—DPP implementation poses unique challenges for small and medium-sized enterprises in resource-exporting countries like Chile. This paper examines the barriers Chilean SMEs face in complying with DPP requirements for the European battery value chain, noting that although Chile plays a pivotal role in the global supply, many SMEs involved in mining services, processing, and logistics lack the digital tools, standardized data systems, and lifecycle traceability mechanisms needed to meet EU expectations, with challenges including limited technical knowledge of DPP standards, underdeveloped digital infrastructure, low regulation in international data flow, and the high cost of compliance in an increasingly regulated global market. Through

* Professor, Master Business Administration from Hult International Business School, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Leslie.lopez@uacademia.cl, 0009-0001-5867-1873

Recibido: 19 de julio de 2025. Aceptado: 24 de febrero de 2026.

stakeholder interviews and policy analysis, this study explores how Chilean SMEs perceive the DPP and identifies systemic barriers to its implementation, further evaluating the risk of supply chain exclusion if compliance gaps are not addressed while highlighting opportunities for capacity-building through government support programs, international cooperation, and digital innovation initiatives that could help SMEs adapt. By focusing on critical raw materials in the battery sector, this research contributes to the broader understanding of how DPP implementation affects global supply chains and emphasizes the need for inclusive digital transition strategies to ensure SMEs remain competitive.

Keywords: DPP (Digital Product Passport) – SMEs, – CRM (Critical Raw Materials) – Supply Chain – Compliance.

RESUMEN

La iniciativa del Pasaporte Digital de Producto (DPP) de la Unión Europea, componente central de su Plan de Acción para la Economía Circular, tiene como objetivo mejorar la transparencia y la sostenibilidad a lo largo de los ciclos de vida de los productos; sin embargo, en sectores que involucran materias primas críticas—insumo clave en la fabricación de baterías—la implementación del DPP plantea desafíos únicos para las pequeñas y medianas empresas en países exportadores de recursos como Chile. Este documento examina las barreras que enfrentan las PYME chilenas para cumplir con los requisitos del DPP en la cadena de valor europea de baterías, señalando que aunque Chile juega un papel fundamental en el suministro global de litio, muchas PYME involucradas en servicios mineros, procesamiento y logística carecen de las herramientas digitales, sistemas de datos estandarizados y mecanismos de trazabilidad del ciclo de vida necesarios

para cumplir con las expectativas de la UE, con desafíos que incluyen conocimiento técnico limitado de los estándares del DPP, infraestructura digital subdesarrollada, baja regulación en el flujo internacional de datos y los altos costos de cumplimiento en un mercado global cada vez más regulado. A través de entrevistas con actores clave y análisis de políticas, este estudio explora cómo las PYME chilenas perciben el DPP e identifica barreras sistémicas para su implementación, evaluando además el riesgo de exclusión de la cadena de suministro si no se abordan las brechas de cumplimiento, al tiempo que destaca oportunidades para el fortalecimiento de capacidades mediante programas de apoyo gubernamental, cooperación internacional e iniciativas de innovación digital que podrían ayudar a las PYME a adaptarse. Al centrarse en materias primas críticas en el sector de baterías, esta investigación contribuye a la comprensión más amplia de cómo la implementación del DPP afecta las cadenas de suministro globales y enfatiza la necesidad de estrategias de transición digital inclusivas para garantizar que las PYME permanezcan competitivas.

Palabras Clave: Pasaporte digital de producto (DPP) – Pequeñas y medianas empresas (PyMEs) – Materias primas críticas – cadena de suministro – compliance.

I.- INTRODUCTION

The European Union's Digital Product Passport (DPP) is a pioneering initiative under the *Circular Economy Action Plan*, aimed at promoting product sustainability, transparency, and circularity across global supply chains. With its phased implementation beginning in high-impact sectors such as batteries, electronics, and textiles. In 2027 all products entering EU market will need to comply with *EU Ecodesign for Sustainable Products Regulation*. The battery value chain, due to its critical role in the green transition, has been prioritized for early DPP enforcement.

The DPP is designed to enable digital traceability and circularity by requiring manufacturers and suppliers to share transparent information about their products' lifecycle; for this the DPP will require detailed, standardized data on a product's composition, origin, environmental impact, and lifecycle. A unique product identifier linked to a verified digital record, Machine-readable data carrier (QR code, NFC, or similar) physically present on product, packaging, or documentation; Structured, accurate, and continuously updated product information and selective accessibility for consumers, manufacturers, and authorities and in terms of content this unique identifier will need Material composition and component details, Manufacturing processes and origin; Durability, repairability, and safety information; Environmental performance (carbon footprint, resource efficiency) and End-of-life instructions for recycling/reuse. For CRMs such as lithium, cobalt, and nickel, this includes data on extraction practices, environmental impact, and recycling potential.

Currently, there are different DPPs: EU DPP according to the *Battery Regulation and the broader EU Ecodesign for Sustaina-*

ble Products Regulation; United Nations DPP (2025), Global Battery Alliance DPP initiated by the World Economic Forum and other collaborators, spearheaded the concept of the GBA Battery Passport in 2019 (2025), the London Metal Exchange developed LME passports to improve transparency and sustainability in the metal trade (2025), these other DPPs are not imposed by states as a compulsory market entry requirement.

For resource-exporting nations like Chile—particularly in the context of critical raw material (CRM) used in batteries—this regulation poses both opportunities and significant challenges, we acknowledge that Small and medium-sized enterprises (SMEs) won't be needing to comply directly with this regulation because they are not exporting any direct product to the EU market, but SMEs in Chile are key actors in the CRM value chain, in 2023 there was 8,428 companies registered as mining suppliers and 37% were SMEs, and 46% of micro-companies (SONAMI, 2023) offering products and equipment (30%); engineering services (20%); general contractor services in mining (25%), processing and support (30%), transport, and professional (5%). On the other hand, the SMEs that actually produce mineral products represent less than 7% of the minerals markets, and work directly with ENAMI (National Mining Company) that provides the market access for them through a purchase guarantee.

Chile is the second-largest producer of lithium globally, mainly processed into batteries in the PRC and export to the EU (U.S. Geological Survey, 2025), making it a strategic supplier in the European Union's efforts to secure sustainable CRM sources. Since the EU faces significant structural asymmetries in its trade relationships with resource-exporting countries. The EU produces only 2% of the raw materials required for its strategic industries (wind turbines, batteries, motors, heat

pumps) and relies heavily on imports from a concentrated group of supplier countries. For example, China provides 100% of the EU's heavy rare earth elements, Turkey provides 99% of boron, and South Africa supplies 71% of platinum (Council of the European Union. (n.d.). Critical raw materials).

However, most Chilean SMEs are not vertically integrated into multinational supply chains, creating gaps in traceability and data-sharing capacity that are essential for DPP compliance; and lack the knowledge and technological capacity to comply with emerging DPP requirements, placing them at risk of exclusion from European market. This document explores the technical, regulatory, and economic barriers faced by Chilean SMEs and the broader implications of DPP implementation on global supply chains.

2. METHODOLOGY

This study uses a qualitative analytical approach combining:

- Semi-structured interviews with 15 stakeholders, including eight SME owners in the mining sector from producers of mining equipment to food services providers for big mining companies, representatives from Chile's government (Ministry of Mining and Ministry of Foreign Affairs), two academics from local universities and experts. The questionnaire was conducted in person for most of the cases, in terms of their experience in the mining field, the knowledge and compliance of Chilean SME with the DDP regulations and the national mining plan 2050, and the key challenges to get there.

- Policy analysis of the DPP framework, related EU regulations, and Chilean policies.
- Literature review of CRM traceability and digital infrastructure challenges in Latin America.

The aim is to synthesize insights into the key challenges and to identify potential pathways to compliance and inclusion.

3. KEY CHALLENGES FOR CHILEAN SMEs

The main challenges for SMEs with the implementation of the DPP comes with digital infrastructure, were most of the companies reported a limited adoption of ERP and some companies reported the use of spreadsheets; in terms of traceability they reported the use of semi-digital records. In Carbon reporting, no measurement or incomplete. Compliance, they reported a large and increasing amount of hours dedicated to share the data in the different formats and platforms the different mining companies use.

3.1. Digital Infrastructure Gaps and limited technical knowledge.

Many SMEs operate using analog or semi-digital systems. They lack enterprise resource planning (ERP) tools and data integration platforms necessary for collecting and reporting lifecycle information, as required under DPP protocols.

Even though Chile does not have a law to regulate or enforce traceability protocols there are currently four traceability projects working (Antares Mining Solutions, SQM, Copper traceability working table lead by government and Expande minería Project). Also, the national mining plan 2050 established transparency and traceability as one of the main principles setting the goal to achieve 100% traceability and accountability

to insure responsible environmental, social and governance production, in 2030 for the big mining and 2050 for the SMEs.

Data interoperability between the different DPPs (EU, the China traceability systems, and the US traceability initiatives) is still at a very low point, creating a bigger problem for the SMEs having to decide how to implement DDPs or trying to comply to different reporting systems; as most of the SMEs provide services for more than one company. The United Nations Transparency Protocol (UNTP) has the potential to enable interoperability between different traceability systems and industry or regional data spaces.

There is a widespread lack of understanding about what DPP entails. Most SMEs interviewed were unaware of its scope, or mistakenly believed it would apply only to finished goods, not raw material suppliers as part of the process.

Most of the SMEs interviewed see the cost of compliance as too high, either by implementing automated systems or by the amount of hours to comply with the different systems the mining companies use, in most of the cases the SMEs report to have a dedicated employee for this task. Investing in traceability, certification, and reporting systems without public or private financial support, SMEs may be priced out of the market.

-Limited digital infrastructure: Many SMEs lack ERP systems and standardized data management

-Traceability gaps: Difficulty tracking material provenance and lifecycle information

-Technical knowledge deficits: Limited familiarity with EU standardization systems (CEN/CENELEC)

-Financial constraints: High costs of compliance investments for DPP and due diligence

3.2. Low International Data Governance and the applicable law between value chain participants

There is no cohesive national policy governing how Chilean companies should share operational or environmental data across borders. This legal uncertainty hinders efforts to establish data-sharing systems compatible with EU standards. Cross-border flow of data is indispensable for the implementation of DPPs. Yet there are no international treaties connecting all the major states in the CRM-Battery value chains. To facilitate the cross-border flow of data, the EU has concluded bilateral digital trade agreements with Japan and South Korea, which will help companies in these two states to comply with EU DPPs' data access requirements, at this time Chile does not have an agreement in this topic.

Three major international agreements regulating cross-border flow of data between states that operate at the upstream and midstream of the CRM-Battery value chains: the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), and the Digital Economy Partnership Agreement (DEPA). Even if Chile is part of the last two, we still lack policies designed to enhance interoperability between different DPPs and between DPPs and other traceability tools.

When the regulator of the consumption market imposes DPPs requiring the whole value chain participants to provide a large scale of data about provenance, process, and production. The scope of data collected by DPPs is broad, including product

identification, composition, manufacturing processes, carbon footprint, recycling information, and certifications (European Parliament, 2023). In jurisdictions like Chile, there is no dedicated legislation compelling disclosure of production data for environmental or product tracing purposes (Ley 21.719, 2023).

Jurisdiction tensions exist between states when regulating data required by DPPs, illustrated by the competing demands of data transparency, privacy, security, and business confidentiality and incoherent regulations of cross-border data flows.

Confusions in applicable laws causing uncertainties to the CRM-Battery value chains with DPPs and circular industries. Transparency is intended to support sustainability and circular economy goals, but the meaning and legal foundations for transparency vary internationally. Imposing the law of the consumption market to the entire CRM-Battery value chains may not resolve conflicts and uncertainties in applicable laws. The SMEs at the beginning of the value chain will have to comply with a series of regulations for the middle and end market creating a trade barrier.

The WTO TBT Agreement governs how technical regulations (including DPPs) can be applied without creating unnecessary obstacles to trade. Key principles include: (1) Non-discrimination: DPP requirements should not favor domestic over imported products; (2) Proportionality: Requirements should not be more trade-restrictive than necessary; and (3) Harmonization: Preference for international standards over national ones.

4. RISK OF EXCLUSION FROM THE EU SUPPLY CHAIN AND OPPORTUNITIES FOR ADAPTATION

The European battery value chain is consolidating rapidly, with increasing demands for sustainable sourcing and digital transparency. SMEs unable to provide DPP-compliant data may face: Loss of business contracts with EU-based manufacturers; Increased reliance on intermediaries, reducing margins and Long-term exclusion from high-value segments of the green economy. This not only affects the economic sustainability of SMEs but also undermines Chile's strategic role in the green transition.

Government-Led Digitalization Programs promoting Industry 4.0 for SMEs, including subsidies for ERP systems, blockchain pilots, and training in sustainability reporting, can accelerate readiness, the current programs don't cover all the extension of SMEs in the value chain.

Public-Private Partnerships collaborations between mining companies, universities, and tech providers can help SMEs pilot traceability platforms that align with EU expectations.

International Cooperation, as EU-Chile bilateral initiatives, including funding through Europe or trade facilitation agreements, can support knowledge transfer and regulatory alignment.

5. CONCLUSION

The Digital Product Passport represents a transformative shift in global trade, especially for critical raw materials. While it offers the promise of greener, more transparent supply chains,

it also threatens to marginalize smaller players who lack the resources to comply creating barriers to trade and growth.

DPPs should help businesses meet regulations more efficiently and at lower costs rather than create a new 'green' trade barrier (UNECE, 2025). DPP's implementation should avoid excessive financial burdens on SMEs throughout the value chains (UN/CEFACT, 2025).

For Chilean SMEs, the challenge the government should work on is the governance structures create specific trade barriers: Compliance costs: DPP and due diligence requirements demand digital infrastructure many SMEs lack; Standard asymmetry: EU unilaterally sets ESG standards that Chilean suppliers must meet; Partnership limitations: Strategic partnerships are declaratory, relying on private finance rather than binding commitments; Exclusion risk: Non-compliance with DPP/CRMA sustainability requirements could result in supply chain exclusion.

With targeted support, national and international regulatory foresight, and coordinated public-private action, Chile can ensure its SMEs not only remain integrated in the EU supply chain but also evolve into leaders in sustainable, data-driven mineral production. Ensuring inclusivity in DPP implementation is essential for the success of the global green transition and to accomplished the Sustainable Development Goals (UNECE, 2025); achieve the target set by the National Mining Supplier Strategy (2026-2030): Increase mining sector GDP contribution from 7% to 20% by 2050; Develop 250 world-class suppliers by 2030; Achieve \$1.5 billion in exports of mining goods and services by 2030 (\$4 billion by 2050) and Increase local supplier spending from current levels to 18% by 2025 and comply with

the specific Measures set up: (1) Scale up technological level of value chain, (2) Open new export markets (beyond Latin America), (3) Reduce gaps between SMEs and large enterprises, and (4) Strengthen capabilities in digitalization, maintenance, metalworking, automation, advanced logistics, and sustainability.

BIBLIOGRAPHIC REFERENCES

- Antares Mining Solutions; SQM. Mesa de trazabilidad del cobre del Gobierno de Chile; Proyecto Expande Minería (n.d.). “*Iniciativas nacionales de proyectos de trazabilidad en minería chilena*” [National initiatives for traceability projects in Chilean mining].
- Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) (n.d.). Trade agreement.
- Council of the European Union (n.d.). *Critical raw materials [Infographic]*. <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/critical-raw-materials/>
- Digital Economy Partnership Agreement (DEPA) (n.d.). Trade agreement.
- European Parliament (2023). *Ecodesign for Sustainable Products Regulation – Scope and product data requirements*. Brussels: European Parliament.
- European Union (2025). *Battery Regulation – Digital Product Passport (DPP) for the battery sector*.
- London Metal Exchange (2025). *LME Passports – Transparency and sustainability in metals trading*.
- Ministerio de Minería de Chile (2023). *Ley 21.719 – Marco legal de trazabilidad y transparencia medioambiental* [Law 21.719 – Legal framework for traceability and environmental transparency].
- Ministerio de Minería de Chile (2025). *Plan Minero Nacional 2050 – Ejes de transparencia y trazabilidad* [National Mining Plan 2050 – Transparency and traceability pillars].
- Official Journal of the European Union (2024). *Regulation (EU) 2024/1781 establishing a framework for the setting of eco-*

- design requirements for sustainable products* (Ecodesign for Sustainable Products Regulation), europa.eu.
- Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) (n.d.). Trade agreement.
- U.S. Geological Survey (2025). *Lithium production statistics – Chile’s position in global lithium market*.
- United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT) (2025). *Guidelines for inclusion of Global South SMEs in DPP implementation*.
- United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UN-ESCAP). (2025). *Digital Product Passport – International regulations on traceability*.
- United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). (2025). White paper on DPPs and CRM: Legal conflicts and principles for cross-border cooperation. <https://unece.org/sites/default/files/2025-12/White%20Paper%20on%20DPPs%20and%20CRM-Legal%20Conflicts%20and%20Principle%20for%20Cross-Border%20Cooperation.pdf>
- World Economic Forum (2019–2025) *Global Battery Alliance – GBA Battery Passport*.
- World Trade Organization (n.d.). *Technical Barriers to Trade Agreement*.
- White House (2023). *Fact Sheet: Americas Partnership for Economic Prosperity*. Washington, DC.



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article’s Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article’s Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation

Leslie López Arias

Digital Product Passport Implementation by small and medium size companies: Challenges for Chilean exporters to the european market.

or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

Evaluating the Impact of FTAs on U.S.–Mexico Beef Trade: Evidence from 1980–2024

Evaluación del impacto de los acuerdos comerciales regionales en el comercio de carne de res entre Estados Unidos y México: evidencia para el periodo 1980-2024

Ronal E. Mahecha*
María Fernanda Higuera-Cota**
José G. Aguilar-Barceló***

ABSTRACT

This study examines the impact of major free trade agreements—NAFTA and the USMCA—on U.S. beef imports from Mexico over the period 1980–2024. Using quarterly data and an error correction model (ECM), the analysis evaluates both long-run determinants of import demand and short-run adjustment dynamics. The results reveal a stable cointegrating relationship in which the real exchange rate exerts a positive and statistically significant long-run effect, consistent with theoretical expectations on price competitiveness. In contrast, U.S. GDP does not exhibit the expected positive influence, suggesting the presence of supply-side constraints in Mexico’s beef sector. Short-run estimates indicate that real exchange

* Maestro en Ciencias económicas y Doctor en Ciencias Económicas en la Universidad Autónoma de Baja California (ronal.mahecha@uabc.edu.mx).

** Dra. en Desarrollo Global por la Universidad Autónoma de Baja California, Posdoctorante en la Facultad de Trabajo Social de la Universidad Autónoma de Sinaloa por la SECIHTI y Profesora en la Universidad Autónoma de Occidente (higuera.maria@uabc.edu.mx).

*** Dr. en Ciencias Económicas. Profesor e investigador de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California (gaba@uabc.edu.mx)

Recibido: 17 de enero de 2026. Aceptado: 09 de marzo de 2026.

rate fluctuations have a negative effect on imports, pointing to contractual rigidities and logistical frictions. The estimates show a positive and statistically significant effect for NAFTA, rejecting the hypothesis of limited sensitivity, while no comparable evidence is found for the USMCA to date. Overall, the findings highlight the role of structural factors, production capacity, and exchange-rate dynamics in shaping U.S. beef imports from Mexico within the broader context of evolving North American trade patterns.

Keywords: Free trade agreements – NAFTA / USMCA – beef import trade – error correction model – real exchange rate.

JEL codes: F02, F14, F15, F53.

RESUMEN

Este estudio examina el impacto de los principales acuerdos de libre comercio —el TLCAN y el T-MEC— sobre las importaciones de carne de res de Estados Unidos provenientes de México durante el periodo 1980–2024, utilizando datos trimestrales y un modelo de corrección de errores (ECM) para evaluar tanto los determinantes de largo plazo como las dinámicas de ajuste de corto plazo; los resultados muestran una relación de cointegración estable en la que el tipo de cambio real tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo en el largo plazo, en línea con la teoría de competitividad de precios, mientras que el PIB de Estados Unidos no presenta el efecto positivo esperado, lo que sugiere la existencia de restricciones del lado de la oferta en el sector ganadero mexicano; en el corto plazo, las fluctuaciones del tipo de cambio real ejercen un efecto negativo inmediato sobre las importaciones, lo que apunta a rigideces contractuales y fricciones logísticas, y en cuanto a los acuerdos comerciales, los hallazgos contradicen

la hipótesis de una sensibilidad limitada para el TLCAN — cuyo efecto resulta positivo y significativo—, sin encontrarse hasta ahora evidencia comparable para el T-MEC, destacando en conjunto la relevancia de los factores estructurales, la capacidad productiva y la dinámica cambiaria en la evolución del comercio norteamericano de carne de res.

Palabras Clave: Acuerdos de libre comercio – TLCAN; T-MEC – comercio de importación de carne de res – modelo de corrección de errores – tipo de cambio real.

I.- INTRODUCTION

On January 1, 1994, the North American Free Trade Agreement (NAFTA) entered into force, creating one of the largest and most integrated trade areas in the world. One core objective of NAFTA was to promote a more efficient allocation of factors of production among member countries by leveraging their comparative advantages. Accordingly, the signatory countries agreed to uphold the principle of non-discrimination, prohibiting the granting of preferential trade advantages to any member countries—for example, by imposing lower tariffs on goods originating from only one of the parties.

The agreement was pivotal in laying the groundwork for sustainable economic growth and the gradual elimination of tariffs. Under NAFTA, national treatment status was accorded to products imported from other member states, preventing state or local governments from imposing additional taxes or tariffs on those goods. In line with the prevailing regulatory framework at the time, the countries committed to a phased liberalization of remaining bilateral tariffs, ultimately leading, in many cases, to their elimination (U.S. Customs and Border Protection, 2024).

The agreement was also notable for its comprehensive regulations and protocols aimed at protecting the intellectual property rights associated with traded goods (Goolsby, 1998). These provisions significantly enhanced the protection of technological innovations, thereby boosting investor confidence in the stability and reliability of the trade environment. Building on this institutional framework, the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) took effect in

July 2020, replacing NAFTA with more sophisticated rules and additional protections.

Authors such as Villarreal (2010) and Caliendo and Parro (2015) argue that NAFTA enabled Mexico and Canada to sustain trade surpluses, at least in its early years. In parallel, the United States experienced a significant increase in total merchandise imports from its NAFTA partners (U.S. Chamber of Commerce, 2017), reflecting a deepening of regional trade integration.

In this context, the study analyzes the evolution of U.S. beef imports from Mexico, given their importance in bilateral agricultural trade. Beef accounts for the largest volume of Mexican meat exports and represents a significant share of the agri-food sector. To examine these dynamics, an error correction model (ECM) is employed, incorporating key variables such as GDP, the real exchange rate, the duration of the free trade agreements (FTAs), and the occurrence of major global economic shocks and public health crises.

ASSESSING NAFTA'S STRUCTURAL LIMITATIONS

Implemented in 1994, NAFTA marked a turning point by eliminating tariff barriers and establishing a framework for freer and more predictable trade. Within this context, Mexican producers expanded their export capacity, while U.S. consumers benefited from greater access to competitively priced agricultural products.

However, despite these achievements, NAFTA also generated significant challenges, particularly for Mexico's agricultural sector. These challenges are not merely sector-specific but

are rooted in the structural characteristics of the agreement. More broadly, NAFTA was among the first to exemplify a North–South model of structural transformation and growth, encompassing countries with markedly different levels of development and economic size (Aristizábal-Ramírez et al., 2021). Within this framework, the relatively rapid pace of tariff reduction further exposed pre-existing asymmetries between the participating economies, limiting Mexico’s capacity to effectively support and modernize its agricultural sector in the face of increased competition. Similarly, Meylor and Kulkarni (2021) conclude that NAFTA posed constraints on Mexico’s ability to foster growth in this sector. These difficulties are often attributed to the treaty’s limited provision of economic aid and technical assistance.

Furthermore, the Mexican agricultural sector has been affected by U.S. dumping practices, which have depressed prices and revealed significant structural weaknesses (Wise, 2023). Although compensatory support mechanisms were implemented in response to trade liberalization under NAFTA, such measures proved insufficient to address the structural asymmetries between U.S. and Mexican producers (Wise, 2010). As a result, this study argues that, in the long term, the volume of U.S. agricultural imports from Mexico may exhibit limited sensitivity to FTAs, particularly when structural asymmetries persist across trading partners.

Taken together, these structural limitations and asymmetries highlight the need for a renewed trade framework, paving the way for the negotiation of a new agreement.

IMPACT OF FTAs ON MEAT IMPORTS FROM MEXICO: SECTORAL DYNAMICS AND CONTRASTS

Trade agreements such as NAFTA and its successor, the USMCA, have played an important role in shaping agricultural trade in North America (Mendoza, 2021), although their effects have varied across periods, sectors, and institutional contexts. In the case of beef, these dynamics are particularly salient.

Before NAFTA was implemented, Mexican beef exports to the United States were subject to tariff barriers, along with non-tariff restrictions such as phytosanitary standards. Following trade liberalization, the gradual removal of these barriers, together with improvements in the value chain, contributed to a significant increase in imports during the 2000s, with beef emerging as a key component of U.S.–Mexico agricultural trade. However, these gains were accompanied by structural challenges, particularly for Mexico’s agricultural sector, as discussed above. This pattern is especially evident in the beef segment, which is the focus of the present study.

Despite certain challenges, such as new regulations and certification requirements, the USMCA is expected to lead to an increase in beef imports by providing a stable and predictable framework for bilateral agricultural trade (USDA, 2025).

The significance of the beef market is evident in the preferences of U.S. consumers for products with desirable attributes, such as freshness, marbling, and origin designation (Wong et al., 2025). Mexican producers have adapted their practices by investing in advanced technologies such as

digital traceability, rapid chilling, and genetic improvement. They have also obtained food safety certifications such as Federal Inspection Type (TIF), HACCP, and ISO 22000, and implemented protocols aligned with the USMCA, thereby ensuring the quality of meat products (Zarbà et al., 2024; Maldonado-Simán et al., 2014).

According to the U.S. Department of Agriculture (USDA, 2024), beef was the primary meat product imported by the United States from Mexico between 1984 and 2024, measured in metric tons (MT). However, the most substantial increase in imports occurred only from the early 2000s onward. This pattern suggests that influences beyond trade liberalization under NAFTA have contributed to the observed increase in imports, likely reflecting Mexico's gradual technological upgrading and the sustained expansion of U.S. consumption, driven by broader macroeconomic growth.

Between 1980 and 2023, the average annual volume of beef imports was 56,807 MT, representing 0.8% of average annual agricultural imports for U.S. consumption from Mexico. Beef imports account for a larger share than other meat categories such as pork, lamb, and goat. Table 1 reports the average annual volume of meat imports for U.S. consumption and their share of total agricultural imports.

Table 1. Average U.S. meat imports and their share in agricultural trade (1980–2023)

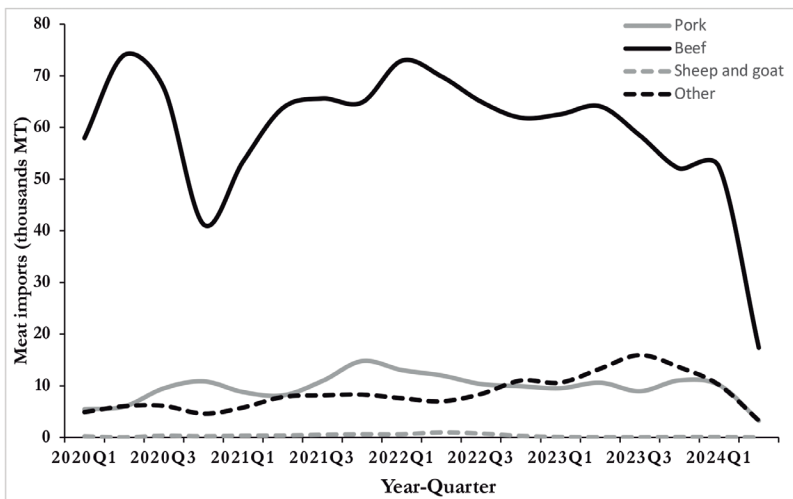
Product	Average annual volume (MT)	Share in agricultural trade
Beef	56,806.96	0.81%
Pork	7,335.20	0.10%
Sheep and goat	191.02	0.00%
Others	7,423.69	0.11%

Source: Authors' calculations based on USDA (2024).

The relatively high volume of beef imports reflects the strategic importance of this segment. While pork imports recorded higher growth over the period (284.2%) than beef (240.1%) and sheep and goat meat (45.9%), beef remains the most imported meat product.

Although beef imports show a positive long-term growth trend, recent years show a marked slowdown in meat import volumes. Post-US-MCA data indicate a decline in beef imports, with growth rates turning negative in 2023. A similar pattern is observed for pork and sheep and goat shipments, which also recorded negative growth in 2023. Figure 1 presents quarterly meat imports for the period 2020Q1–2024Q2.

Figure 1. U.S. meat imports during the period 2020Q1–2024Q2



Source: Authors' elaboration work based on USDA (2024).

Beef trade growth responds to factors such as changes in consumer demand, innovations in the value chain (e.g., improvements in the cold chain, digital traceability, and packaging technologies), and global economic conditions. Contrary to theoretical expectations, the implementation of the USMCA in the second quarter of 2020 was followed by a decline in import volumes.

Beef imports increased in the first quarter of 2021, consistent with the previous growth trend. However, a general decline in import volumes has been observed since the USMCA came into force, with the second quarter of 2024 showing the lowest level of imports. During the early 2020s, beef imports may have contracted due to conjunctural factors such as the COVID-19 pandemic and certain restrictive policies implemented by the United States. Despite these fluctuations in demand and the impact of the public health crisis, the beef market continues to offer significant opportunities for expansion.

This pattern is consistent with the negative growth rate observed in total agricultural imports in recent years and supports two main conclusions. First, the increase in beef imports cannot be fully attributed to NAFTA. Second, there is no evidence that the USMCA has led to higher import volumes; on the contrary, it may be associated with the recent decline in imports. These findings may reflect the institutional transition under the USMCA, along with concurrent shocks affecting import volumes. However, the econometric evidence presented below does not identify a statistically significant treaty effect in the years following its implementation.

Moreover, the persistently strong demand for high-quality beef among U.S. consumers, combined with the demonstrated capacity of Mexican producers to comply with international standards, indicates that conditions remain favorable for a medium-term recovery and expansion of bilateral trade in this sector. In addition, agricultural and trade policies in both countries continue to evolve in support of sustainable commerce. Initiatives such as infrastructure modernization, the strengthening of certification systems, and the promotion of responsible practices in the primary sector are crucial for su-

pporting sustained and efficient agri-food trade (Caribbean Development Bank [CDB], 2020).

Beef imports from Mexico constitute a strategic pillar of this exchange. Their evolution reflects the influence of FTAs such as NAFTA and the USMCA, as well as broader global market dynamics, underscoring the importance of designing public policies that promote sustainable, balanced, and resilient trade in this sector.

METHODOLOGY AND DATA

One key justification for FTAs is grounded in the classical theory of international trade developed by Adam Smith in *The Wealth of Nations* (1776), emphasize the gains from specialization, while David Ricardo later formalized the principle of comparative advantage, which posits that specialization based on comparative advantage yields mutual benefits when countries integrate through agreements that promote trade liberalization (Krugman et al., 2016; Perpere, 2019).

From both theoretical and empirical perspectives, GDP and the real exchange rate (RER) are key determinants of import behavior. Khan and Ross (1977) identify the income level of the importing country as a primary driver of import demand through the import demand equation. Similarly, Bahmani-Oskooee and Goswami (2004) show that movements in the RER significantly affect trade flows by influencing relative price competitiveness, particularly between highly interdependent economies such as Mexico and the United States.

In addition, global phenomena such as the 2008–2009 financial crisis and the COVID-19 pandemic may have had

significant adverse effects on U.S. meat imports from Mexico (Zahniser, 2022). Asymmetries, along with the technical and timing constraints associated with the treaty's formation (Arnaud, 2023), call into question the effectiveness of FTAs in shaping imports of Mexican agricultural products.

Building on the above discussion, the present study analyzes quarterly U.S. beef imports from Mexico between 1980 and 2024. Its main objective is to estimate the effect of NAFTA and the USMCA on these trade flows. The working hypothesis is that the level of these imports is relatively insensitive to the existence of trade agreements. For clarity and brevity, from this point onward, the term "imports" refers exclusively to U.S. beef imports from Mexico.

The relationship between imports and macroeconomic variables is examined through an ECM. This specification captures both long-run equilibrium relationships and short-term adjustments in response to structural shocks such as FTAs or global crises. Building on the works of Khan and Ross (1977) and Bahmani-Oskooee and Goswami (2004), a baseline specification to explain the evolution of imports is given by the following equation:

$$M_t = \beta_0 + \beta_1 GDP_t + \beta_2 RER_t + e_t \quad (1)$$

where, for period t , M_t denotes the quarterly value of imports, GDP_t represents the U.S. gross domestic product, RER_t denotes the real exchange rate between the two countries – measured in pesos per U.S. dollar – and e_t represents the error term.

The parameters β are the coefficients to be estimated. In this context, β_1 corresponds to the income elasticity of demand, while β_2 captures the elasticity with respect to changes in the RER. It is expected that β_1 will be positive, as an increase in income in the destination market tends to boost demand for foreign goods. Similarly, β_2 is expected to be positive, as an increase in the real exchange rate (i.e., a real depreciation of the peso) makes Mexican goods relatively cheaper, encouraging additional imports into the U.S.

This theoretical relationship is extended to incorporate structural variables related to trade policy—particularly the implementation of NAFTA and the USMCA—as well as global events such as the 2008 financial crisis and the COVID-19 pandemic, which may have affected the behavior of trade flows. The analysis covers the period from 1980Q1 to 2024Q2, enabling examination of the full duration of NAFTA as well as the early years of the USMCA, which entered into force in the third quarter of 2020.

Within this framework, Equation (2) presents an extended specification of the import demand equation (Equation (1)), incorporating the effects of NAFTA and the USMCA as well as other relevant structural events:

$$M_t = \beta_0 + \beta_1 GDP_t + \beta_2 RER_t + \beta_3 NAFTA + \beta_4 USMCA + \beta_5 FBR08 + \beta_6 COV19 + e_t \quad (2)$$

The model includes the following dummy variables. NAFTA takes the value 1 for the quarters from 1994Q1 to 2020Q2 and 0 otherwise, while USMCA takes the value of 1 for the period 2020Q3–2024Q2 and 0 otherwise. FBR08 is a control variable representing the 2008–2009 global financial crisis; it takes the value of 1 from 2008Q1 to 2009Q4 and 0

in all other quarters. Finally, COV19 captures the impact of the pandemic from the first quarter of 2020 through the last quarter of 2021.

Given that international trade acts as an amplifier of both economic booms and downturns (Ocampo, 2009), the 2008 financial crisis and the COVID-19 pandemic may have triggered structural changes in import patterns. Together, these variables capture the influence of major structural events on the level of imports, as well as the effect of a formal trade relationship under active FTAs.

If statistically significant, a positive coefficient for the NAFTA and the USMCA dummy variables would suggest that FTAs promote imports. Conversely, a negative coefficient would imply that these agreements discourage the growth of M_t , at least indirectly. If these variables are statistically insignificant, this would support the findings of Cuéllar (2005), who argues that the implementation of an FTA does not significantly affect the behavior of agricultural imports, including beef. This reasoning extends to the remaining explanatory variables, whose expected signs guide their interpretation accordingly.

Table 2. Variables used in the ECM

Name	Expected sign	Measure	Source
<i>M</i>	–	Metric tons	U.S. Department of Agriculture (USDA, 2024)
<i>GDP</i>	+	Billions of 2012 U.S. dollars	U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA, 2024)
<i>RER</i>	+	Rate	U.S. Bureau of Labor Statistics (2024); Banco de México (2024)
<i>NAFTA</i>	+	Binary	Authors' own construction
<i>USMCA</i>	+	Binary	Authors' own construction
<i>FBR08</i>	–	Binary	Authors' own construction
<i>COV19</i>	–	Binary	Authors' own construction

Notes: The period under analysis spans from 1980Q1 to 2024Q2. Expected signs are based on theoretical assumptions. *RER* is constructed using consumer price indices for both countries and the nominal exchange rate, based on data from the U.S. Bureau of Labor Statistics (2024) and Banco de México (2024). All continuous variables are expressed in natural logarithms. *GDP* is measured in constant 2012 U.S. dollars.

Table 2 presents the variables included in the ECM, along with their units of measurement and data sources.

To determine the appropriate econometric methodology, we examined the order of integration of the time series—imports (*M*), U.S. gross domestic product (*GDP*), and the real exchange rate (*RER*). A cross-validation strategy was implemented using the Augmented Dickey–Fuller (*ADF*), Phillips–Perron (*PP*), and *KPSS* unit root tests (Ajewole et al., 2020). Table 3 reports the results.

Table 3. Augmented Dickey–Fuller (*ADF*), Phillips–Perron (*PP*) and Kwiatkowski–Phillips–Schmidt–Shin (*KPSS*) unit root tests

Variable	Test	Constant + trend		Constant		Conclusion	
		Stat.	CV (5%)	Stat.	CV (5%)		
<i>M</i>	<i>ADF</i>	Level	-1.84	-3.43	-1.33	-2.88	I(1)
		1D	-9.55	-3.43	-9.65	-2.88	
		Level	-1.79	-3.44	-1.32	-2.88	
	<i>PP</i>	1D	-10.49	-3.44	-10.57	-2.88	
		Level	0.78	0.15	2.61	0.46	
		1D	0.14	0.15	0.13	0.46	
<i>GDP</i>	<i>ADF</i>	Level	-2.73	-3.43	0.94	-2.88	I(1)
		1D	-10.89	-3.43	-10.82	-2.88	
	<i>PP</i>	Level	-3.15	-3.44	1.17	-2.88	
		1D	-16.01	-3.44	-15.89	-2.88	
	<i>KPSS</i>	Level	0.18	0.15	3.64	0.46	
		1D	0.06	0.15	0.20	0.46	
<i>RER</i>	<i>ADF</i>	Level	-2.49	-3.43	-0.09	-2.88	I(1)
		1D	-10.86	-3.43	-10.84	-2.88	
	<i>PP</i>	Level	-2.35	-3.44	0.05	-2.88	
		1D	-11.81	-3.44	-11.81	-2.88	
	<i>KPSS</i>	Level	0.55	0.15	3.42	0.46	
		1D	0.09	0.15	0.17	0.46	

Source: Authors' calculations. Notes: For the *ADF* and *PP* tests, the null hypothesis (H_0) is the presence of a unit root (non-stationarity), while for *KPSS* it is stationarity. Stat. = test statistic; CV = critical value; 1D = first differences.

As shown in Table 3, the unit root tests (*ADF*, *PP*, and *KPSS*) were applied to the variables *M*, *GDP*, and *RER* under two standard specifications (constant and trend, and constant

only). In levels, the ADF and PP test statistics are greater in value (less negative) than the corresponding critical values, thus preventing rejection of the null hypothesis of a unit root. The KPSS statistics consistently exceed the critical values, supporting rejection of the null hypothesis of stationarity.

When the tests were applied to the first differences, the outcomes changed substantially. The ADF and PP statistics become significantly lower (more negative) than the critical values, allowing rejection of the unit-root hypothesis, whereas the KPSS statistics fall below the critical values, and thus the null of stationarity cannot be rejected. Therefore, all three variables become stationary after first differencing.

This common order of integration rules out ordinary least squares (OLS) estimation in levels unless a cointegrating relationship is explicitly specified, and justifies the use of cointegration techniques to analyze their long-run relationships, particularly through a vector error correction model (VECM).

Given that the variables are integrated of order one and evidence of cointegration is found, the analysis proceeds with the estimation of a VECM following the Johansen approach. The results indicate that beef imports adjust significantly to deviations from the long-run equilibrium relationship, while *GDP* behaves as a weakly exogenous variable. In addition, based on considerations of economic plausibility, the *RER* is also treated as weakly exogenous. Under these conditions, the system can be represented more parsimoniously using a single-equation ECM, without loss of relevant information concerning the long-run equilibrium parameters.

Based on the above, an ECM is estimated to identify the existence of long-run equilibrium relationships among the variables, as well as short-run adjustment mechanisms in response to long-term structural shocks or transitory disturbances. This approach follows an autoregressive distributed lag specification, which can be formally represented as follows:

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1} + \alpha_2 X_{t-1} + \sum_{i=1}^n \beta_i \Delta Y_{t-i} + \sum_{j=0}^n \varphi_j \Delta X_{t-j} + \sum_{k=1}^K \psi_k D_{k,t} + \theta T + e_t \quad (3)$$

where ΔY_t denotes the differenced dependent variable. The term α_0 represents the model's intercept. Additionally, $\alpha_1 Y_{t-1}$ captures the error correction mechanism, while $\alpha_2 X_{t-1}$ reflects the long-run influence of the explanatory variables. The coefficients β_i and φ_j describe the short-run dynamics, whereas $\psi_k D_{k,t}$ refers to the set of dummy variables included in the model. θT denotes a deterministic linear time trend, and e_t represents the error term. Given that the data are quarterly, a four-lag structure is employed (Alatorre & Reyes, 2011).

To evaluate whether the proposed hypothesis holds, two complementary specifications are considered, incorporating the FTAs (NAFTA and the USMCA) under the assumption that these agreements exert direct and indirect effects on beef imports from Mexico. To capture indirect effects, four interaction terms were constructed by multiplying the dummy variables *NAFTA* and *USMCA* with *GDP* and the *RER*, respectively, resulting in the interaction variables: $GDP \times NAFTA = GDPA1$, $RER \times NAFTA = RERA1$, $GDP \times USMCA = GDPA2$ and $RER \times USMCA = RERA2$. Following Ramos (2018), the baseline specification was extended to

incorporate these interaction terms, yielding the model presented in Equation (4):

$$\Delta M_t = \alpha_0 + \alpha_1 M_{t-1} + \alpha_2 RER_{t-1} + \alpha_3 GDP_{t-1} + \sum_{i=1}^4 \beta_i \Delta M_{t-i} + \sum_{j=0}^4 \varphi_j \Delta GDP_{t-j} + \sum_{k=0}^4 \theta_k \Delta RER_{t-k} + \sum_{m=1}^2 \psi_m FTA_m + \sum_{n=1}^4 \phi_n INT_n + \sum_{r=1}^5 \theta_r C_r + e_t \quad (4)$$

Based on the general specification outlined in Equation (4), two versions of the model were estimated, both sharing the same functional structure and incorporating identical macroeconomic, seasonal, and global controls. The distinction between the two lies in how the effects of FTAs are modeled.

Although direct and interaction effects are not mutually exclusive from a theoretical standpoint, estimating them jointly may introduce multicollinearity and complicate the identification and interpretation of coefficients. For this reason, we estimate alternative specifications that separately identify the average effect of FTAs and their role in modifying the responsiveness of imports to key macroeconomic variables.

In Estimation 1, dummy variables FTA_m were included to capture the direct effects of the implementation of NAFTA and the USMCA. Conversely, Estimation 2 excludes these binary indicators and instead introduces interaction terms (INT_n), allowing FTA effects to operate through their interaction with GDP and RER . This specification mitigates multicollinearity concerns and enables a comparative assessment of whether the agreements influence import behavior directly or alter its responsiveness to key macroeconomic variables.

The inclusion of a trend component (T), together with two seasonal variables ($SEAS3$ and $SEAS4$), captures systematic seasonal patterns associated with agricultural production and export cycles. Previous studies, such as Avendaño and Acosta (2009), have documented declines in Mexico’s agricultural export volumes during the third and fourth quarters of each year, coinciding with the end of the harvest cycle. Accordingly, these seasonal components are incorporated to control for regular fluctuations that may influence the quarterly behavior of import flows.

In this context, the sign and statistical significance of the NAFTA and the USMCA coefficients are contrasted with those of the corresponding interaction variables to determine whether FTAs exert direct effects, indirect effects, both, or no discernible effect on import levels.

Standard errors were estimated using the HAC method (Newey & West, 1987), which corrects for potential issues of heteroskedasticity and serial correlation, thereby ensuring statistically valid inference.

RESULTS

The econometric validity of both model specifications was assessed using standard diagnostic tests. The Breusch–Godfrey test shows no evidence of serial correlation ($p=0.0879$). Likewise, the Ramsey RESET test does not indicate functional form misspecification ($p=0.0815$), while the CUSUM test suggests parameter stability over the sample period ($p=0.6382$).

The Jarque–Bera test rejects residual normality ($p < 0.01$). However, this does not invalidate statistical inference, as

HAC robust standard errors were used to provide consistent inference in the presence of heteroskedasticity and autocorrelation.

LONG-RUN EQUILIBRIUM

Table 4 presents the long-run equilibrium relationship between U.S. beef imports, GDP , and RER under both model specifications (Estimations 1 and 2). Unless otherwise stated, reported coefficient pairs correspond to Estimations 1 and 2, respectively. This specification allows us to assess how FTAs influence imports through interactions with key macroeconomic variables. It also incorporates adjustment dynamics captured by the error correction term.

Table 4. Long-run relationship between beef imports, GDP, and RER

Variable	Estimation 1	Estimation 2
M_{t-1}	-0.4342 *** (0.1214)	-0.4235 *** (0.1219)
GDP_{t-1}	-10.0269 * (5.3456)	-13.6070 ** (6.5656)
RER_{t-1}	7.0411 ** (3.0454)	7.1772 ** (3.0851)

Source: Authors' calculations. Notes: each cell reports the estimated coefficient (top row) and its standard error in parentheses (bottom row). *** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.10$.

In the long-run specification, the lagged dependent variable (M_{t-1}) shows a negative and significant coefficient in both models (-0.4342 and -0.4235), indicating convergence toward equilibrium. However, given the model specification, this coefficient should be interpreted as part of the adjustment process rather than as a direct measure of the speed of adjustment.

The lagged GDP term (GDP_{t-1}) shows negative and statistically significant coefficients (-10.0269 and -13.6070). Although this result contrasts with standard theoretical expectations, its statistical significance varies across specifications, being weaker in Estimation 1 (10% level) than in Estimation 2 (5% level). This suggests that the estimated effect should be interpreted with caution. In the presence of a deterministic time trend and highly persistent macroeconomic variables, part of the variation in GDP may be absorbed by the trend component, so that the estimated coefficient reflects a conditional rather than a pure income effect.

In this context, the negative sign may capture residual dynamics associated with structural constraints on Mexico's export capacity, including production rigidities, supply-side limitations, and logistical frictions. It may also reflect a reallocation of import sources within the U.S. market, whereby periods of stronger economic activity are accompanied by shifts toward alternative suppliers, reducing Mexico's relative participation.

The real exchange rate (RER_{t-1}) has a positive and significant effect in both models (7.0411 and 7.1772), consistent with theoretical expectations. A depreciation of the Mexican peso – reflected in an increase in the RER – reduces the relative price of Mexican goods in the U.S. market, encouraging additional imports.

Overall, the evidence confirms a cointegrating relationship between imports and their structural determinants. Although GDP does not exhibit the expected sign, the effect of the RER aligns with theoretical predictions, reinforcing the empirical robustness of the estimated model.

SHORT-RUN DYNAMICS

Table 5 presents the short-run dynamics, captured through the first differences in imports, *GDP*, and *RER*. These coefficients reflect transitory adjustment mechanisms in response to recent deviations from the long-run equilibrium.

Table 5. Short-run relationship between beef imports, GDP, and RER

Variable	Estimation 1	Estimation 2
ΔM_{t-1}	-0.3626 * (0.1890)	-0.3718 * (0.1900)
ΔM_{t-2}	-0.3819 ** (0.1690)	-0.3900 ** (0.1695)
ΔM_{t-3}	0.0254 (0.1068)	0.0193 (0.1067)
ΔM_{t-4}	-0.0606 (0.1294)	-0.0649 (0.1296)
ΔGDP_t	-6.2214 (9.6528)	-9.4172 (10.9359)
ΔGDP_{t-1}	-8.9311 (10.1359)	-8.0965 (10.5318)
ΔGDP_{t-2}	0.5545 (10.1424)	1.1391 (10.4114)
ΔGDP_{t-3}	-12.4474 (8.9969)	-12.2274 (9.4135)
ΔGDP_{t-4}	-8.6515 (8.3397)	-9.0300 (8.3951)
ΔRER_t	-7.4808 ** (3.1188)	-7.4376 ** (3.1257)
ΔRER_{t-1}	1.3073 (2.5884)	1.1386 (2.5884)
ΔRER_{t-2}	-1.5752 (2.1663)	-1.7430 (2.1833)
ΔRER_{t-3}	-4.7726 (3.6299)	-4.9590 (3.6602)
ΔRER_{t-4}	-0.3168 (1.9378)	-0.5379 (1.9214)

Source: Authors' calculations. Notes: each cell reports the estimated coefficient (top row) and its standard error in parentheses (bottom row). *** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.10$; variables without asterisks are not statistically significant.

In the short run, only the coefficients of the first two lags of imports (ΔM_{t-1} and ΔM_{t-2}) are negative and statistically significant in both models. Specifically, ΔM_{t-1} shows coefficients of -0.3626 and -0.3718 , while ΔM_{t-2} is also significant across both estimations (-0.3819 and -0.3900). These results indicate a persistent adjustment path after recent deviations, suggesting inertia in the behavior of these flows, consistent with the error correction mechanism. Short-run changes in GDP are not statistically significant, indicating limited immediate responsiveness of import behavior.

While the real exchange rate exhibits a positive and significant effect in the long run, this relationship reverses in the short run, which may reflect short-run adjustment frictions, including contractual rigidities, adjustment costs, and operational constraints that limit the immediate response of trade flows.

By contrast, the contemporaneous change in the RER (ΔRER_t) exhibits a negative and statistically significant effect (-7.4808 and -7.4376). This result suggests that a real depreciation of the Mexican peso (reflected in an increase in the RER) is associated with a short-term decline in U.S. beef imports from Mexico—a finding that deviates from standard theoretical predictions and thus warrants further examination. Other lags of the RER are not statistically significant.

Overall, the short-run dynamics reveal a transitory adjustment pattern primarily driven by recent changes in import volumes and the contemporaneous behavior of the RER, while GDP does not exert a statistically significant short-run effect.

DIRECT AND INDIRECT FTA EFFECTS (NAFTA vs. USMCA)

Table 6 presents the effects of FTAs on imports, distinguishing between direct impacts (Estimation 1) and indirect impacts operating through interactions with macroeconomic variables (Estimation 2).

Table 6. Effect of FTAs on imports

Variable	Estimation 1	Estimation 2
<i>NAFTA</i>	2.4925 ** (1.0365)	
<i>USMCA</i>	1.5595 (1.0576)	
<i>GDPA1</i>		0.0002 ** (0.0001)
<i>RERA1</i>		0.1117 (0.1460)
<i>GDPA2</i>		0.0002 (0.0002)
<i>RERA2</i>		0.1505 (0.3221)

Source: Authors' calculations. Notes: each cell reports the estimated coefficient (top row) and the standard error in parentheses (bottom row). *** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.10$; variables without asterisks are not statistically significant.

The estimates show that NAFTA had a positive and significant effect on imports, whereas the USMCA does not exhibit statistically significant effects. The coefficient for NAFTA remains robust across specifications, while the USMCA estimate, although positive, is statistically indistinguishable from zero at conventional significance levels. This contrast may reflect both the longer operational horizon of NAFTA and the limited period available to evaluate the effects of the USMCA.

In Estimation 2, the most relevant result is the interaction between *GDP* and NAFTA (*GDPA1*), which shows a

positive and significant coefficient (0.0002). This suggests that, within the NAFTA institutional framework, economic growth in the U.S. amplified import flows from Mexico. By contrast, none of the interactions involving the USMCA are statistically significant, indicating that the new agreement has not yet produced measurable changes in the responsiveness of imports to *GDP* or the real exchange rate.

The results suggest that NAFTA had both direct and indirect positive effects on these trade flows, whereas the USMCA, to date, has not produced statistically significant effects through either channel. This may be attributed not only to its recent implementation, but also to potential differences in its regulatory framework, the implications of which could become clearer in the medium term. Accordingly, the hypothesis of limited direct sensitivity to FTAs is rejected in the case of NAFTA, but cannot be rejected for the USMCA.

Finally, Table 7 summarizes the coefficients associated with the structural and control variables included in the model.

Table 7. Structural and control variables

Variable	Estimation 1	Estimation 2
<i>FBR08</i>	-0.2015 (0.2582)	-0.0863 (0.2881)
<i>COV19</i>	0.2589 (0.2218)	0.0494 (0.3038)
<i>T</i>	0.0787 *** (0.0291)	0.0668 ** (0.0290)
<i>SEAS3</i>	0.0867 (0.5540)	0.0954 (0.5567)
<i>SEAS4</i>	0.6250 * (0.3773)	0.6260 * (0.3800)

Source: Authors' calculations. Notes: each cell reports the estimated coefficient (top row) and the standard error in parentheses (bottom row). *** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.10$.

This suggests that neither the 2008 global financial crisis nor the COVID-19 pandemic exerts a statistically significant effect on imports. Although the coefficients are positive (0.2589 and 0.0494), these results do not support the conclusion that the pandemic systematically altered the volume of beef imports during the analyzed period, at least not through the direct channel modeled in this specification.

On the other hand, the time trend (ϕT) showed a positive and significant effect in both models (0.0787 and 0.0668). This suggests that, in the absence of shocks or structural changes, imports tend to increase systematically over time, possibly reflecting greater trade integration, logistical improvements, or sustained demand growth.

With respect to seasonality, only the fourth quarter (*SEAS4*) shows a positive and marginally significant coefficient (0.6250 and 0.6260), which runs counter to expectations, as the literature typically points to a decline in agricultural trade during this period, corresponding to the end of the harvest cycle in Mexico. Nonetheless, the lack of statistical significance for *SEAS3* and the positive sign of *SEAS4* may reflect a compensatory pattern in trade flows following the close of the agricultural cycle, or possibly the influence of recent idiosyncratic factors.

Additionally, both models include a positive and statistically significant constant (90.5803 and 124.5005). Although a direct economic interpretation is limited – given that the model is specified in natural logarithms and first differences – its statistical significance suggests the presence of a constant structural component not captured by the included variables. The constant thus contributes to improving the

overall fit of the model and to the specification of the intercept term in the estimated dynamic relationships.

CONCLUSIONS

This paper analyzes the impact of NAFTA and, subsequently, the USMCA on U.S. imports of beef from Mexico over the period 1980–2024. Contrary to the initial hypothesis of limited direct sensitivity of these imports to trade agreements, the findings reveal a clear and robust positive effect of NAFTA, whereas no comparable empirical support is found for the USMCA to date. Accordingly, the hypothesis is rejected in the case of NAFTA, but cannot be rejected for the USMCA.

The results indicate that NAFTA contributed to the expansion of U.S. imports of Mexican beef both directly and indirectly, particularly by amplifying the responsiveness of trade flows to economic activity in the United States. In contrast, the USMCA has not yet produced statistically significant effects through either channel. This divergence may reflect both the shorter time span available to evaluate the USMCA and structural differences in its regulatory framework, the implications of which may only become apparent over a longer horizon.

More broadly, the findings suggest that the dynamics of bilateral beef trade are shaped less by short-term demand fluctuations and more by structural factors. While the real exchange rate plays a relevant role in influencing trade patterns, particularly over longer horizons, U.S. economic activity does not appear to be a primary driver of import volumes in this sector. This points to the importance of su-

pply-side conditions, including production capacity, compliance with sanitary standards, and logistical constraints, in determining trade outcomes.

The absence of statistically significant effects associated with major global shocks, such as the 2008 financial crisis and the COVID-19 pandemic, further reinforces the view that this trade relationship exhibits a degree of structural stability. At the same time, the presence of a positive underlying trend suggests a gradual process of integration and expansion that is not exclusively attributable to recent trade agreements.

From a policy perspective, these findings suggest that trade agreements alone are insufficient to generate sustained increases in exports without complementary domestic policies. While NAFTA appears to have effectively promoted trade beyond what would be expected from macroeconomic conditions alone, the USMCA has not yet altered the underlying trajectory of imports in a measurable way. In light of the scheduled review of the USMCA in 2026, this evidence underscores the need to reassess both market access conditions and the institutional factors that may be limiting its effectiveness.

For policymakers in Mexico, the results highlight the importance of strengthening export capacity, enhancing sanitary and phytosanitary compliance, and reducing logistical bottlenecks. For the United States, they suggest the need for a more realistic assessment of the expected trade effects of the agreement, particularly in sectors where structural constraints may outweigh policy changes.

Future research could explore the role of non-tariff barriers, changes in consumer preferences, and firm-level dynamics in shaping trade flows. As more post-USMCA data become available, additional empirical strategies—such as micro-level analyses or structural models—may help to disentangle the effects of the agreement from concurrent global shocks and assess whether current patterns reflect a temporary adjustment or a more persistent structural shift.

REFERENCES

- Ajewole, K., Adejuwon, S., & Jemilohun, V. (2020). Test for stationarity on inflation rates in Nigeria using Augmented Dickey Fuller test and Phillips-Persons test. *IOSR Journal of Mathematics (IOSR-JM)*, 16(3), 11–14.
- Alatorre, B., & Reyes, O. (2011). *Modelos de series de tiempo y decisiones de política pública*. [Instructional material]. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. https://www.cepal.org/sites/default/files/courses/files/03._modelos_de_series_de_tiempo_y_desiciones_de_politica_publ.pdf
- Aristizábal-Ramírez, M., Leahy, J., & Tesar, L. (2021). A North-South Model of structural change and growth. Working Papers No. 685, *Research Seminar in International Economics*, University of Michigan. https://back.nber.org/appendix/w30584/ALT_OnlineAppendix.pdf
- Arnaud, L. (2023). From NAFTA to USMCA: revisiting the market access- policy space trade-off. *New Political Economy*, 29(3), 356–369. <https://doi.org/10.1080/13563467.2023.2260986>
- Avendaño, B., & Acosta, A. (2009). Midiendo los resultados del comercio agropecuario mexicano en el contexto del TLCAN. *Estudios Sociales*, 17(33), 41–81. <https://www.scielo.org.mx/pdf/estsoc/v17n33/v17n33a2.pdf>

- Bahmani-Oskooee, M., & Goswami, G. (2004). Exchange rate sensitivity of Japan's bilateral trade flows. *Japan and the World Economy*, 16(1), 1–15. [https://doi.org/10.1016/S0922-1425\(03\)00016-1](https://doi.org/10.1016/S0922-1425(03)00016-1)
- Bahri, A., & Lugo, M. (2020). Trumping capacity gap with negotiation strategies: The Mexican USMCA negotiation experience. *Journal of International Economic Law*, 23(1), 1–23. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgz029>
- Banco de México (2024). Principales índices mensuales CP154. Índice de Precios al Consumidor. *Sistema de Información Económica*. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=8&accion=consultarCuadro&idCuadro=CP154&locale=es>
- Bureau of Economic Analysis [BEA] (2024). Gross Domestic Product. *Bureau of Economic Analysis*. <https://www.bea.gov/data/gdp/gross-domestic-product>
- Caliendo, L., & Parro, F. (2015). Estimates of the trade and welfare effects of NAFTA. *Review of Economic Studies*, 82, 1–44. <https://doi.org/10.1093/restud/rdu035>
- Caribbean Development Bank [CDB] (2020). *Agriculture Sector Policy & Strategy Paper 2020 - 2025*. <https://www.caribank.org/sites/default/files/publication-resources/CDBAgricultural%20Sector%20Policy%20and%20Strategy-Final.pdf>
- Consejo Mexicano de la Carne (2023). *Compendio estadístico 2023*. https://comecarne.org/wp-content/uploads/2023/06/Compendio-Estadistico-2023_COMECARNE_2e.pdf
- Cuéllar, J. (2005). El efecto del TLCAN sobre las importaciones agropecuarias estadounidenses provenientes de México. *Serie Estudios y Perspectivas 31, Sede Subregional de la CEPAL*. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4952/S055288_es.pdf

- Goolsby, S. (1998). Protection of intellectual property rights under NAFTA, *Law and Business Review of the Americas*, 4(4), 5–92. <https://scholar.smu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1741&context=lbra>
- Khan, M., & Ross, K. (1977). The functional form of the aggregate import demand equation. *Journal of International Economics*, 7(2), 149–160. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(77\)90028-9](https://doi.org/10.1016/0022-1996(77)90028-9)
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2016). *Economía internacional: Teoría y política* (10^a ed.). Pearson.
- Maldonado-Simán, E., Bernal-Alcántara, R., Cadena-Meneses, J., Altamirano-Cárdenas, J. R., & Martínez-Hernández, P. (2014). Implementation of quality systems by Mexican exporters of processed meat. *Journal of Food Protection*, 77(12), 2148–2152. <https://doi.org/10.4315/0362-028X.JFP-14-003>
- Mendoza, J. (2021). Determinants of U.S.-Mexico Trade under the USMCA. *Norteamérica*, 16(2), 375–402. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2021.2.478>
- Meylor, D., & Kulkarni, K. (2021). NAFTA in Mexico: What worked? And what did not? *SAMVAD: SIBM Pune Research Journal*, 34, 1–7. <https://doi.org/10.53739/samvad/2021/v23/167188>
- Newey, W., & West, K. (1987). A simple, positive semi-definite, heteroskedasticity and autocorrelation consistent covariance matrix. *Econometrica*, 55(3), 703–708. <https://doi.org/10.2307/1913610>
- Ocampo, J.A. (2009). Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina. *Revista CEPAL*, 97, 9–32. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11269/1/097009032_es.pdf
- Perpere, A. (2019). Adam Smith y el comercio internacional a la luz de su correspondencia. *Filosofía de la Economía*, 8(2), 120–129. <https://repositorio.uca.edu.ar/bits->

- tream/123456789/10862/1/adam-smith-comercio-internacional.pdf
- Ramos, E. (2018). Efectos del comercio exterior en la economía mexicana: un análisis de cointegración 1980-2018. *Tiempo Económico*, 13(40), 31–52. <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2020/01/40te2.pdf>
- Schoenbaum, T. (2020). The art of the deal and North American free trade: advantage for the United States. *Ohio State Business Law Journal*, 14(1), 65–99. <https://moritzlaw.osu.edu/sites/default/files/2021-07/10.-Schoenbaum.pdf>
- Unveren, H., & Luckstead, J. (2020). Comprehensive broiler supply chain model with vertical and horizontal linkages: Impact of US–China trade war and USMCA. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 52(3), 368–384. <https://doi.org/10.1017/aae.2020.5>
- U.S. Bureau of Labor Statistics (2024). *Consumer Price Index. Bureau of Labor Statistics*. <https://beta.bls.gov/dataQuery/find?fq=survey:%5Bcu%5D&cs=popularity:D>
- U.S. Chamber of Commerce (2017). *The facts on NAFTA: Assessing two decades of gains in trade, growth, and jobs*. <https://www.uschamber.com/international/trade-agreements/the-facts-nafta-assessing-two-decades-gains-trade-growth-and-jobs>
- U.S. Customs and Border Protection. (2024). North American Free Trade Agreement. U.S. *Customs and Border Protection*. <https://www.cbp.gov/trade/north-american-free-trade-agreement>
- U.S. Department of Agriculture [USDA] (2024). *Exports Sales Query System*. Global Agricultural Trade System. <https://apps.fas.usda.gov/gats/default.aspx>
- U.S. Department of Agriculture [USDA] (2025). *USMCA*. <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-us-trade/countries-regions/usmca-canada-mexico>

- U.S. Department of Labor. (2024). Bureau of International Labor Affairs. *Labor Rights and the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)*. <https://www.dol.gov/agencies/ilab/our-work/trade/labor-rights-usmca>
- Villarreal, M. (2010). *NAFTA and the Mexican Economy*. Congressional Research Service.
- Wise, T.A. (2010). The impact of U.S. agricultural policies on Mexican producers. In J. Fox & L. Haight (Eds.), *Subsidizing inequality: Mexican corn policy since NAFTA* (pp. 163–171). Woodrow Wilson International Center for Scholars. https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/publication/Subsidizing_Inequality_Ch_8_Wise.pdf
- Wise, T. (2023). *Swimming Against the Tide: Mexico's quest for food sovereignty in the face of U.S. agricultural dumping*. Institute for Agriculture & Trade Policy.
- Wong, Y., Khin, A., & Lim, C. (2025). Effect of different additives incorporation in chicken diets on consumers' sensory preference. *Advances in Agricultural and Food Research Journal*, 6(1), a0000562. <https://doi.org/10.36877/aafrij.a0000562>
- Zahniser, S. (2022). *COVID-19 Working Paper: U.S.–Mexico Agricultural Trade in 2020*. USDA, Economic Research Service.
- Zarbà, C., Chinnici, G., Matarazzo, A., Privitera, D., & Scuderi, A. (2024). The innovative role of blockchain in agri-food systems: A literature analysis. *Food Control*, 164(2024), 110603. <https://doi.org/10.1016/j.foodcont.2024.110603>



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

Preferencias negociadas y su evolución en el tiempo. Análisis descriptivo y comparativo sobre los objetivos comerciales explícitos de los TLC de Chile y Perú con China*

Negotiated preferences and their evolution over time. Descriptive and comparative analysis on the explicit trade objectives of Chilean and Peruvian FTAs with China

*María Belén Alamilla Collares**

RESUMEN

Los análisis empíricos de los Acuerdos Preferenciales (AP) han puesto mayoritariamente foco en los cambios de corto plazo/estáticos, examinando los patrones y flujos comerciales. No obstante, los estudios empíricos que evalúan las canastas de productos negociados entre los socios contratantes y la evolución del comercio preferencial son más escasos. Teniendo

* El presente artículo es una versión revisada de la tesis de maestría presentada en París, Francia el 24 de junio de 2024, para la obtención del Master Erasmus LAGLOBE de la Universidad de Salamanca, Universidad de Estocolmo y Sorbonne Nouvelle Paris 3. La tesis obtuvo una calificación de 19/20, distinguida con la mención 'Muy bien, con felicitaciones del jurado', equivalente a la obtención de honores en el sistema académico francés, lo que refleja un trabajo de alta calidad y excelencia.

Agradezco profundamente los valiosos comentarios y sugerencias de Vera Chodi (Profesor asociado, (Maître de Conférences), Universidad de París 3 Sorbona Nueva, IHEAL), Lucas Becerra (Profesor Regular del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Quilmes e Investigador Adjunto del CONICET) y Camilo López Burian (Docente e Investigador del Instituto de Ciencia Política de la Facultad de Ciencias Sociales), quienes participaron del tribunal de defensa de la tesis de maestría que fue el germen de este análisis.

** Licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad de la República de Uruguay. Máster conjunto Erasmus Mundus América Latina y Europa en un Mundo Global (LAGLOBE), Universidad de Salamanca, Universidad de Estocolmo y Sorbona Nueva París 3, con especialización en Economía en el IHEAL (Instituto de Altos Estudios para América Latina) de la Sorbona Nueva. Mis experiencias profesionales también me han acercado al tema de la inserción internacional para el desarrollo: Instituto

Recibido: 30 de septiembre de 2025. Aceptado: 24 de marzo de 2026.

presente la importancia de China para América Latina en el presente siglo y la discusiones recientes sobre la reorientación del comercio, se analiza empírica y comparativamente de los TLC de los primeros dos países de la región en estrechar lazos comerciales con la potencia asiática.

Considerando los objetivos comerciales explícitos de Chile y Perú, el análisis estadístico-descriptivo brinda un acercamiento a la evolución del comercio liberalizado y con distintos grados de protección; conforme al cronograma de desgravación y examinando su composición por intensidad tecnológica. El estudio se organiza de la siguiente forma: la sección 2 discute la literatura que evalúa AP y los estudios empíricos sobre el vínculo con China; la sección 3 precisa el diseño metodológico; la sección 4 presenta la comparación bilateral estructurada (acceso a mercados, flujo comercial y diversificación); la sección 5 expone las similitudes y diferencias de los casos analizados y la sexta presenta las principales conclusiones.

Los resultados generales evidencian un mejor acceso a los mercados y una ampliación del comercio bilateral pero, sin diversificación significativa. El estudio brinda nueva evidencia para argumentar que el patrón del comercio previo al acuerdo se reforzó, el intercambio fue principalmente de productos primarios o manufacturas basadas en recursos naturales por manufacturas de todas las categorías de intensidad tecnológica.

para la promoción de las exportaciones e inversiones del país (Entidad pública no estatal - análisis de datos de comercio e inversiones), Descartes Datamyne LatAm (Sector privado - análisis de estadísticas de comercio exterior a nivel de empresa), Ministerio de Asuntos Exteriores (pasantía área integración del MERCOSUR), ONUDI (Organización Internacional - elaboración y evaluación de proyectos para la transición a una economía circular) y La Delegación de la Unión Europea en Uruguay (Representación Diplomática - análisis político de la situación local), Embajada de Uruguay en Estocolmo (Representación Diplomática ante Suecia Dinamarca, Noruega e Islandia - análisis económico y promoción comercial, atracción de inversiones para el país) y Asistente de Investigación en ONUDI (áreas de trabajo: economía circular, transición energética, comercio internacional sostenible, sectores productivos estratégicos del Cono Sur y finanzas sostenibles).

Estos resultados están en línea con la literatura que discute la desindustrialización y el patrón extractivista/crecimiento no sostenible.

Palabras clave: Acuerdos preferenciales (AP) – desgravación arancelaria – comercio preferencial – intensidad tecnológica – patrón del comercio.

ABSTRACT

Empirical analyses of preferential agreements have mostly focused on short-term/static changes, examining trade patterns and flows. However, empirical studies evaluating the baskets of products traded between contracting partners and the evolution of preferential trade are scarcer.

Bearing in mind the importance of China for Latin America in the present century and the current discussion on the reorientation of trade, an empirical and comparative analysis is on the first Free Trade Agreements (FTAs) with the Asian power on the region.

Considering the explicit trade objectives of Chile and Peru, the descriptive statistical analysis provides an approach to the evolution of liberalised trade with different degrees of protection, in accordance with the schedule of tariff reduction and examining its composition in terms of technological intensity.

The study is organised as follows: Section 2 discusses the literature evaluating Preferential Agreements (PAs) and empirical studies on the relationship with China; Section 3 outlines the methodological design; Section 4 presents the structured bilateral comparison (market access, trade flows and diversification); Section 5 outlines the similarities and

differences between the cases analysed, and Section 6 presents the main conclusions.

As a general result, market access was improved and an expansion of bilateral trade was assessed, but without significant diversification. The study provides new evidence to argue that the existing pre-agreement pattern of trade was reinforced, with trade being mainly in primary products or natural resource-based manufactures for manufactures of all categories of technological intensity. This results are in line with the literature discussing deindustrialisation and the extractivist/unsustainable growth pattern.

Keywords: Preferential agreements (PAs) - tariff relief - preferential trade - technology intensity clasification- pattern of trade.

I.- INTRODUCCIÓN

Los Acuerdos Preferenciales (AP)¹ como instrumentos de política comercial siguen las normas acordadas multilateralmente en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947² (OMC, 2023), basado en los Pactos de Bretton Woods. Así, tres mecanismos permitieron la liberalización del comercio: las rondas multilaterales de desgravación (primero en el GATT y luego en la Organización Mundial del Comercio -OMC-, las preferencias a través de la cláusula de habilitación³, y los acuerdos al amparo del artículo XXIV del GATT. Este último, regula la creación de zonas de libre comercio (ZLC), uniones aduaneras (UA), mercados comunes (MC) (GATT, 1997), constituyendo diferentes procesos y niveles de integración entre países, donde se eliminan gradualmente las restricciones o barreras al comercio.

Los AP son una herramienta creada con fines económica y políticos, en pos de la liberalización del comercio, pero también para la discriminación comercial permisible. Su trato discriminatorio ha dado lugar a distintas líneas de investigación como su efecto sobre el sistema multilateral

- 1 Aunque la mayoría de los AP son TLC, la denominación AP es más amplia, incluyendo negociados en el marco de la cláusula de habilitación, como los Acuerdos de Complementación Económica entre países latinoamericanos miembros de la ALADI.
- 2 En el período reciente, producto de las disputas por el liderazgo internacional, hemos experimentado creciente incertidumbre en las reglas que regulan el comercio internacional desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. La guerra comercial entre Estados Unidos y China, la renegociación del TLCAN, las recientes tarifas en el Liberation Day de Estados Unidos, han dado lugar a una creciente incertidumbre en la política comercial (Dramani et al., 2025; Piserà et al., 2025). Si bien la arquitectura de reglas parecieran ponerse en duda y el auge de esta herramienta pareciera entrar en des-uso, los AP continúan siendo un instrumento para acercar socios en un mundo que esboza disputas geopolíticas. Muestra de ello son los recientes acuerdos firmados: USA-UE, MERCOSUR-EFTA, MERCOSUR-UE, CTPP.
- 3 Este mecanismo incluye el Sistema Generalizado de Preferencias y los Acuerdos de Complementación Económica dentro de América Latina y Caribe.

del comercio o sobre los países que están dentro y fuera de determinado acuerdo. Ahora bien, la eliminación de barreras comerciales entre los socios de un AP (excepción a la cláusula de la NMF), es siempre resultado de una negociación en pos de un nuevo intercambio deseado. Las desgravaciones no son totales ni inmediatas, por el contrario, se negocian a través de diferentes “canastas” de productos que ilustrarían intereses ofensivos y defensivos de cada economía. Así, analizar los calendarios de liberalización podría considerarse un acercamiento a las oportunidades y amenazas del intercambio, ya que los sectores más fuertes buscarán una liberalización rápida en contraste con aquellos menos competitivos que podrán aspirar a cierta protección o mecanismos de compensación.

Con el ascenso de China en la economía mundial y el papel clave que ha adquirido para las economías de la región en el presente siglo, ha florecido una amplia discusión académica y política entorno a los AP como herramientas de asociación estratégica o de reproducción de nuevas formas de dependencia. Los acuerdos de Chile y Perú con la potencia asiática, ofrecen una oportunidad empírica para analizar comparativamente la coherencia entre el diseño del acuerdo negociado y los resultados observados.

Los estudios empíricos que evalúan el diseño de las canastas de productos negociados y sus características a nivel desagregado son escasos. En el marco de la extensa discusión sobre el vínculo sino-latinoamericano y los AP como instrumentos de política comercial, se evalúa el nivel de cumplimiento de los objetivos comerciales explícitos propuestos en ambos TLC (mejorar el acceso a mercados, expansión del flujo comercial y diversificar el comercio bilateral), a partir de una comparación bilateral estructurada y desagregada por intensidad tecnológica.

De esta forma, el artículo aporta al análisis sobre el sistema de preferencias diseñado y al patrón del intercambio resultante. La investigación también aporta al debate sobre la naturaleza del vínculo, al notar el fortalecimiento de un comercio de materias primas por bienes manufacturados de alto valor agregado.

El estudio se organiza de la siguiente forma: la sección 2 discute la literatura que evalúa Acuerdos Preferenciales (AP) y los estudios empíricos sobre el vínculo con China; la sección 3 precisa las virtudes y limitaciones del diseño metodológico; la sección 4 presenta la comparación bilateral estructurada (acceso a mercados, flujo comercial y diversificación); la sección 5 expone las similitudes y diferencias de los casos analizados y la última presenta las principales conclusiones.

II. DISCUSIÓN DE LA LITERATURA

Los AP han proliferado durante el presente siglo (Mansfield & Milner, 1999; Aghion et al., 2007; Limão, 2007; Seidmann, 2009; Gómez-Mera & Barrett, 2012; Postigo, 2014 and Lake & Yildiz, 2016), dando espacio a una pluralidad de estudios empíricos en torno a sus causas y efectos. En este sentido, se ha analizado por qué los países negocian y firman AP (Baldwin 1993; Simmons 2006; Manger, 2009; Solís et al. 2009; Baldwin & Jaimovich, 2012; Gómez-Mera & Barrett, 2012; Dur, et. al. 2013; Fugazza & Nicita, 2013) como también los efectos potenciales de integrar uno o más AP (Magee, 2008; Freund & Ornelas, 2010; Dur, et. al. 2013; Fugazza & Nicita, 2013).

A pesar de ser un instrumento que abogó por el libre comercio, el sistema de preferencias que nace a partir de un AP, discrimina el comercio procedente de países no miembros, lo cual puede dar lugar a un efecto dominó (Baldwin & Jaimovich, 2012; Fugazza & Nicita, 2013) o de difusión

competitiva (Quiliconi, 2014). Su naturaleza discriminatoria dio lugar a una discusión en la literatura sobre su contribución “*steeping /building blocks*” o debilitamiento al sistema multilateral “*stumbling blocks*” (Bhagwati, 1991; Mansfield, 1998; Limão, 2007; Esteveordal, et. al, 2008; Baldwin & Seghezza, 2010).

Asimismo, como una reducción arancelaria podría favorecer a un productor menos eficiente (comparativamente no competitivo) y operar como un elemento disuasorio en lugar de estimular una asignación óptima de los recursos mundiales en la producción, el instrumento podría “desviar” en vez de “crear” comercio (Viner, 1950; Bhagwati, 2011; Viner & Oslington, 2014). Sus efectos al interior de las economías socias, pueden distinguirse en efectos estáticos/ corto plazo y dinámicos/ largo plazo (Viner, 1950).

Los estudios empíricos han puesto mayoritariamente foco en los cambios de corto plazo/estáticos, examinando el flujo y patrón del comercio⁴ (Bhagwati, 2011; Dur, et. al. 2013; Fugazza & Nicita, 2013; Viner & Oslington, 2014) dado que los datos necesarios para estos análisis se satisfacen con mayor facilidad y son menos complejos que aquellos que buscan causalidad⁵ (Magee, 2008; UNCTAD, 2022).

4 Estadísticas generales e indicadores comerciales que permiten dar seguimiento y evaluar cambios en los flujos y en la composición del comercio pueden verse en anexo 1.

5 Todas las metodologías empíricas para medir los efectos de creación y desviación de comercio, ya sea ex ante o ex post, enfrentan dificultades a la hora de aislar sus efectos, (Magee, 2008; Freund & Ornelas, 2010). Los modelos econométricos más utilizados incluyen el equilibrio parcial (centrado en sectores de productos específicos), el equilibrio general computable (evaluación general) y los modelos de gravedad (UNCTAD, 2022). El modelo de gravedad es el enfoque más estándar, desarrollado por Linder (1961), Linnemann (1966), Frankel et al. (1995), Anderson y van Wincoop (2003; 2004), Carrere (2006), Lee & Shin (2006) y Djankov et al. (2010), entre otros (Magee, 2008; Dur, et. al. 2013; Fugazza & Nicita, 2013).

Asimismo, dentro de las estadísticas comerciales descriptivas, los debates han puesto foco en el aumento de los valores exportados, lo que la literatura llama margen intensivo del comercio, o a la calidad/diversificación del intercambio (margen extensivo) (Bernard et al., 2007). Tendiendo un puente entre las ventajas comparativas, la especialización y la eficiencia, con cambios estructurales para el crecimiento y el desarrollo económicos, Pavitt (1984), Lall (2000), Hausmann et al., (2007), Dosi et al., (2021; 2022) son solo algunos autores que sostienen que la especialización debe darse en sectores complejos, con mayor potencial de aprendizaje y que se enfrentan a una expansión de la demanda internacional. Particularmente, Lall (2000) argumentó que estructuras intensivas en tecnología ofrecen mejores perspectivas porque sus productos tienden a crecer más rápidamente en el comercio: suelen ser muy elásticos en función de los ingresos, creando nueva demanda y sustituyendo más rápidamente a los productos más antiguos (Lall, 2000).

Los incentivos y las ganancias del comercio difieren entre actores (Krugman, 1980; Melitz, 2003; Rodrik, 2018), la especialización sectorial o interindustrial⁶ puede dar lugar a la creación, pero también destrucción de empresas y puestos de trabajo, y es precisamente esta consecuencia una razón para proteger determinados sectores, generar compensaciones intersectoriales o políticas de competitividad. Así, analizar el nuevo sistema de preferencias y los calendarios de liberalización permite acercarnos a los sectores ofensivos y defensivos de cada socios contratante, y poner foco en la calidad del nuevo patrón comercial.

⁶ Las teorías del libre comercio destacan las diferencias en los niveles de productividad (dotación relativa de factores y tecnología) como determinantes de competitividad sectorial y ventajas comparativas.

La naturaleza del vínculo comercial sino-latinoamericano y sus implicancias en los modelos de desarrollo ha sido ampliamente estudiado (Roldán et al., 2016; Quiliconi, 2017; Svampa, 2019; Bértola & Ocampo, 2022; Gudynas, 2023), sin que haya consenso acerca de si se trata de una relación estratégica o nueva dependencia. En particular, el vínculo Chile-China y Perú-China fue estudiado por Wise, 2012; Gachúz, 2012; Gonzalez-Vicente, 2012; Trommer, 2015; Heine, 2016; Marchini, 2017; Chan, 2019; Serrano Moreno et al., 2021; Paikin & Alborno, 2023.

Las canastas de acceso negociadas han sido analizadas académicamente para el caso de Perú (Fairlie Reinoso, 2010). Los análisis empíricos para ambos TLCs, coinciden en destacar la expansión del comercio bilateral (Fairlie Reinoso 2019; Wise, 2012; Gachúz, 2012; Serrano Moreno et al., 2021; Heine, 2016 y López y Muñoz, 2021) aunque prevalece un desacuerdo sobre los efectos sobre la diversificación. Tendencias generales de desindustrialización y de una relación centro-periferia se encuentra entre las principales críticas (López y Muñoz, 2021).

Este estudio examina empíricamente los objetivos comerciales explícitos de Chile (SUBREI, 2024) y Perú (MINCETUR, 2024) en sus respectivos TLCs con China: mejorar el acceso a mercados, expandir y diversificar el comercio bilateral; aportando insumos para evaluar las características de las preferencias negociadas y de la evolución del intercambio. A continuación se detalla la metodología utilizada.

III. DISEÑO METODOLÓGICO: VIRTUDES Y LIMITACIONES

Como estrategia empírica, se clasifican las canastas negociadas⁷ según su respectivo calendario de desgravación en diferentes

7 (la oferta de desgravación de Chile para Chile; la de China para Chile; la de Perú para China; y la de China para Perú) (SUBREI, 2024; MINCETUR, 2024)

niveles de liberalización/protección: liberalizado/sin protección (L), protección parcial baja (PPL), protección parcial media (PPM), protección parcial alta (PPH) y no liberalizado/protegido (NL), argumentando que el calendario podría considerarse un indicador de los sectores ofensivos/defensivos de cada economía.

Asimismo, para avanzar en su caracterización y examinar la composición del comercio resultante, se utilizó la clasificación de la intensidad tecnológica proporcionada por la División de Estadística de las Naciones Unidas (UNSTAT), basada en Lall (2000)⁸, evaluando la calidad del intercambio dadas sus implicancias sobre el crecimiento y el desarrollo.

Se toma como año de base, para las estimaciones antes de la firma del TLC, el año del estudio de prefactibilidad conjunto (2006 para Chile-China y 2008 para Perú-China). El número de productos dentro de las canastas de desgravación negociadas pertenecen a la clasificación del SA a 6 dígitos.

Por su carácter descriptivo, una limitación general de la investigación es que no puede aseverar efectos causales. Asimismo, por su enfoque cuantitativo, solo considera la reducción arancelaria en las preferencias sin tratar las barreras no arancelarias. Una limitación en la correlación por intensidad tecnológica es que la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), (necesaria para el cruce) presenta menor nivel de desagregación que el SA a seis dígitos, por lo que futuras investigaciones podrían actualizar la clasificación para realizar un mejor cotejo directo a nivel arancelario.

8 Para realizar estas estimaciones, se cotejó cada producto de la nomenclatura del SA con su clasificación correspondiente en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), revisión 3. Posteriormente, los productos de la CUCI se clasificaron según la clasificación de intensidad tecnológica.

El enfoque brinda insumos para que nuevos estudios amplíen el análisis sobre el margen extensivo del comercio bilateral, sugiriendo la incorporación de literatura especializada acerca de *upgrading productivo* (para evaluar heterogeneidad sectorial) y cadenas globales de valor (como podrían ser insumos para sectores estratégicos).

A modo complementario en el anexo se incluyen algunos factores exógenos que podrían influir en los resultados observados: evolución de precios del cobre, (principal producto de exportación de ambos países a China), y evolución del crecimiento y la demanda internacional de este país. Nuevamente no es posible determinar causalidad.

IV. ANÁLISIS EMPÍRICO

4.1. Chile: Acceso a mercados

El cronograma de desgravación chileno fue simple ya que el universo de productos se agrupó en tres grupos. El primero, y más grande, agrupó el 75% del total de productos y fue liberalizado dentro de la entrada en vigor del acuerdo. El 25% restante se dividió casi por igual en dos etapas, una de 5 años (13%) y otra de 10 años (10%). Sólo un 2% quedó excluido del acuerdo⁹ (ver detalle en anexo, tabla 2).

Dos posibles interpretaciones pueden trazarse de esta rápida liberalización. Por un lado, su simplicidad y escalonamiento podría responder a la estructura arancelaria chilena para terceros países. Su trayectoria pasada de liberalización unilateral (Fazio Vengo, 1996; Hachette, 2000; Porras, 2003; Silva, 2004; Lopes

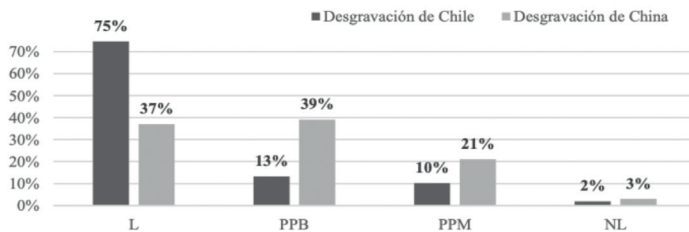
⁹ Según estipula la OMC, el tope de productos excluidos del acuerdo puede ser aproximadamente el 10% del comercio total entre las partes (artículo XXIV, GATT; OMC, 2023).

& Carvalho, 2010) dio lugar a niveles de protección comparativamente bajos, lo que reduce los incentivos para proteger sectores a la hora de negociar TLCs. Por otro lado, la perspectiva de difusión competitiva (Baldwin 1993; Simmons 2006; Solís et al. 2009; Quiliconi, 2014; Gómez-Mera & Barrett, 2012) predice que una vez que se abre cierto mercado para una economía desarrollada, no hay incentivos para mantener esta preferencia sólo para ese socio. En este sentido, al momento de negociar Chile ya contaban con acuerdos con 13 países.

A diferencia de Chile, China añadió un escalón adicional de 2 años más. Para simplificar el análisis y hacer comparables los calendarios de liberalización, este grupo se unificó con el grupo de baja protección, que se liberalizaría en 5 años. A diferencia de Chile, China sólo liberalizó el 37% del universo total de productos en el primer año. En términos generales, y la desgravación estuvo más repartida entre los distintos periodos de desgravación acordados (ver detalle en anexo, tabla 3).

La evaluación comparativa de las ofertas y cronogramas de desgravación (figura 1) puede responder a la desigualdad entre los socios, donde los países en desarrollo liberalizan a un ritmo más rápido en comparación con los desarrollados, como señaló Wise (2012).

FIGURA 1- CATEGORÍAS DE LIBERALIZACIÓN NEGOCIADAS ENTRE SOCIOS (CHILE-CHINA). AÑO 2004



Elaboración propia en base a TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024).

Nota: Comparativa de los tablas 2 y 3.

Al analizar la composición de las canastas según la Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT, 2024 en base a Lall, 2000), la oferta chilena tuvo una desgravación casi total de las manufacturas de tecnología alta (TA) con la entrada en vigor el acuerdo. Todos los productos de la categoría de electrónicos y eléctricos fueron liberalizados desde el primer año del TLC -100%- y el 93% de las demás manufacturas de TA. Mientras tanto, la fabricación de textiles, prendas de vestir y calzado de tecnología baja (MTB 1) fueron los principales productos protegidos, ya que sólo el 21% de esta categoría se liberalizó en el primer año y el último 27% se desgravó en el periodo final del cronograma. En menor medida, las manufacturas automotrices de tecnología media (MTM 1) y las manufacturas basadas en recursos naturales agroalimentarias (MR 1) estaban parcialmente protegidas. Por último, las demás manufacturas de tecnología media (MTB 2) y las MTM ligadas a procesos fueron relativamente protegidas (ver tabla 1).

De forma análoga, la desgravación arancelaria en el mercado chino muestra que las MR -otras no agroalimentarias- fueron las de mayor preferencia en el primer año de liberalización. Los productos que estaban total o casi totalmente liberalizados para China con la entrada en vigor del TLC, como las MTA, estaban parcialmente protegidos en el mercado chino. En definitiva, el 57% de los productos de la categoría MTA 1: electrónicos y eléctricos se liberalizaron en el primer año, mientras que el 43% restante se distribuyó casi por igual en los otros dos periodos de desgravación. Una tendencia similar puede detectarse con otras MTA 2 y con los productos primarios (véase la tabla 2). Por su parte, los productos MTM de ingeniería fueron los que gozaron mayor protección inicial, aunque casi completamente liberalizados en la segunda etapa. Se destaca la exclusión del

20% de los productos de la categoría MR agroalimentarias. Con una protección media, los productos MTM de proceso y MTM de automoción fueron las categorías liberalizadas en un 32% y 27% al final del cronograma. A diferencia de Chile, la composición de las canastas y las desgravaciones fue, en general, más equilibrada; sin embargo, al igual que en la liberalización chilena, solo se excluyó el 3% del total de productos, principalmente en la categoría de productos de base agrícola (MR 1).

TABLA 1 - COMPOSICIÓN DE LAS CANASTAS NEGOCIADAS DENTRO DE LA CLASIFICACIÓN DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA - LISTA DE CHILE PARA CHINA. AÑO 2004

GRADO DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA	L (1 AÑO)	PPB (5 AÑOS)	PPM (10 AÑOS)	NL (EXCLUIDO)	TOTAL
MMTA 1: electrónicas y eléctricas	100%	0%	0%	0%	100%
Productos primarios (PP)	96%	1%	3%	1%	100%
MMTA 2: Otros	93%	2%	5%	0%	100%
MTM 3: ingeniería	92%	4%	2%	2%	100%
MR 2: Otros	85%	3%	11%	1%	100%
MTM 2: procesos	75%	6%	16%	2%	100%
MTB 2: Otros	74%	15%	7%	4%	100%
MTM 1: automoción	67%	6%	26%	0%	100%
MR 1: agroalimentarias	65%	23%	8%	3%	100%
MTB 1: textil, confección y calzado	21%	27%	48%	4%	100%
TODOS LOS PRODUCTOS	75%	13%	10%	2%	100%

Elaboración propia en base a TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024) y la Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT, 2024 en base a Lall, 2000).

TABLA 2- COMPOSICIÓN DE LAS CANASTAS NEGOCIADAS DENTRO DE LA CLASIFICACIÓN DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA - CALENDARIO CHINO PARA CHILE. AÑO 2004

GRADO DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA	L (1 AÑO)	PPB (5 AÑOS)	PPM (10 AÑOS)	NL (EXCLUIDO)	TOTAL
MR 2: Otros	65%	16%	19%	0%	100%
MTA 1: electrónicas y eléctricas	57%	23%	20%	0%	100%
MTA 2: Otros	54%	22%	24%	0%	100%
MTM 1: automoción	40%	32%	27%	0%	100%
Productos primarios (PP)	38%	36%	24%	2%	100%
MTB 1: textil, confección y calzado	34%	37%	26%	3%	100%
MTM 2: procesos	28%	40%	32%	0%	100%
MR 1: agroalimentarias	24%	29%	26%	20%	100%
MTB 2: Otros	21%	78%	2%	0%	100%
MTM 3: ingeniería	15%	85%	1%	0%	100%
TODOS LOS PRODUCTOS	37%	39%	21%	3%	100%

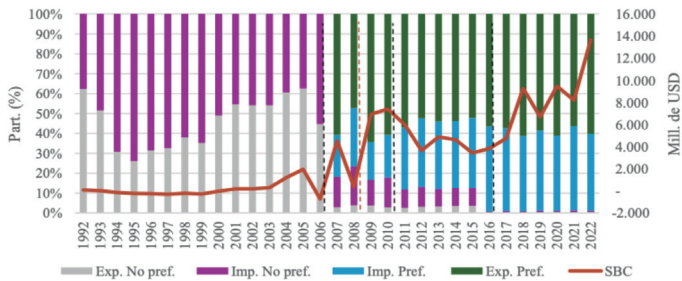
Elaboración propia en base a TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024) y la Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT, 2024 en base a Lall, 2000).

4.2. Chile: Expansión del comercio

La figura 2 ilustra el cambio hacia un comercio bilateral preferencial tras la entrada en vigor del TLC. Mientras que en el caso de las exportaciones chilenas prácticamente no existen exportaciones no preferenciales, si existen importaciones desde china sin preferencia, que progresivamente acceden a preferencias a medida que avanza el calendario de desgravación.

La liberalización tuvo un efecto claro e inmediato, en términos de valor para Chile. Las exportaciones no preferenciales fueron prácticamente insignificantes en comparación con las importaciones no preferenciales. Sin embargo, este resultado por sí solo puede ocultar la disparidad de la apertura en distintas líneas arancelarias, es decir número de productos.

FIGURA 2- COMERCIO BILATERAL CHILE-CHINA CON Y SIN PREFERENCIA. AÑOS 1992- 2022, DATOS EN PORCENTAJE Y MILLONES DE USD.

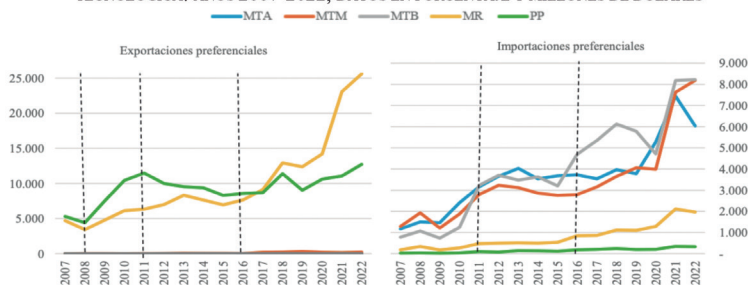


Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; Trade Map y TLC Chile-China, 2006 (SUBREL, 2024). Referencia: Exp. no pref.: Exportaciones de productos no preferenciales; Imp. No pref.: Importaciones de productos no preferenciales; Imp. Pref.: Importaciones de productos preferenciales; Exp. Pref.: Exportaciones de productos preferenciales; TB: Balanza comercial. Nota: (*) La línea de puntos marca la entrada en vigor del TLC y el calendario de desgravación. (**) La desgravación del año 2008 solo fue para las exportaciones chilenas.

La gran diversidad de productos importados desde China da lugar a un comercio no liberalizado a pesar de tratarse de un 75% del universo arancelario con la entrada en vigor. Por el contrario, si bien Chile tuvo solo un 37% del universo arancelario liberalizado, el efecto parece más significativo debido a la concentración del comercio en unos pocos productos (ver figura 1 o tabla 4 del anexo).

La figura 3, ilustra la evolución del comercio preferencial por categorías de intensidad tecnológica. La categoría con mayor protección por parte de Chile – MTB-, muestra aumento más marcado con la última desgravación.

FIGURA 3- COMERCIO PREFERENCIAL CHILE-CHINA POR CATEGORÍA DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA. AÑOS 2007-2022, DATOS EN PORCENTAJE Y MILLONES DE DÓLARES



Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; TRADE MAP y TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024) dentro de la Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT, 2024 en base a Lall, 2000).

Las exportaciones fueron reactivas a la primera fase de desgravación arancelaria en el caso de Chile, luego se mantuvieron y finalmente crecieron en la desgravación final (sobre todo en el caso de los productos MR). Aunque las exportaciones de Chile a China se concentraron en las categorías MR y PP, a partir de 2017 se observa un cambio en el liderazgo, donde los productos manufacturados de base mineral han tomado la delantera. Por su parte, las importaciones muestran saltos en cada etapa de reducción arancelaria. Estos resultados apoyan la tesis sobre una oferta exportable que tiende a estar más concentrada (caso

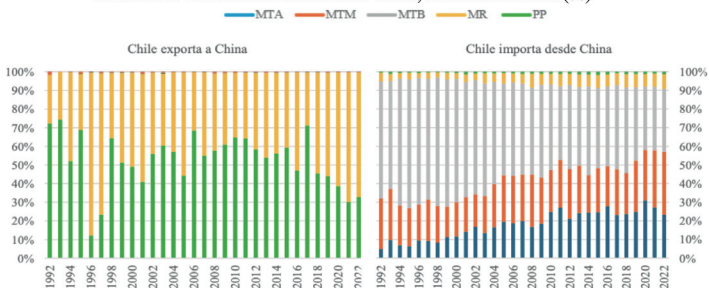
chileno) frente una más diversificada (caso chino), al mostrar que las importaciones desde China fueron más reactivos a los distintos plazos de desgravación, a pesar de que sólo representó el 25% del universo de productos no liberalizado durante el primer año del cronograma.

IV.3. Chile: diversificación del comercio bilateral

La figura 4 ilustra la evolución del comercio bilateral para los años 1992-2022, poniendo foco en la participación de las distintas categorías de productos. A la izquierda, las exportaciones de Chile a China, predominantemente de bienes PP y MR mostraron un cambio, mientras en 1992, los PP constituían el 72% y los bienes MR el 26%; en 2022 los PP representaron el 33% y 67% respectivamente (para complementar este análisis véanse fijuras 1 y 2 en el anexo).

En el lado derecho, los datos de importación revelan una tendencia a la diversificación de las importaciones chinas, que han pasado del predominio de los MTB a la fabricación de MTM y MTA en un reparto más equitativo. A pesar de ser un comercio muy reducido en comparación con las demás categorías, la cuota de los productos MR también ha crecido.

FIGURA 4- GRADO DE CONCENTRACIÓN/DIVERSIFICACIÓN EN EL COMERCIO BILATERAL POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA AÑOS 2007-2022, PARTICIPACIÓN EN (%)

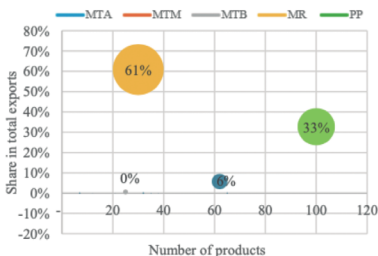


Elaboración propia a partir de Banco Mundial-WITS; TRADE MAP y la Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT, 2024 a partir de Lall, 2000).

La Figura 5 y 7 ofrecen un análisis visual de la dinámica comercial entre Chile y China para el 2022 que refuerza los resultados anteriores. Se subraya un contraste en el comercio de Chile con China: un mercado de exportación concentrado (figura 5) frente a una cartera de importación diversificada (figura 6).

Si bien Chile tiene una balanza comercial favorable, cuando se observa el número de productos comercializados la realidad cambia. Chile exportó un total de 420 productos concentrados en 3 categorías, mientras que las importaciones procedentes de China supusieron 3.798 productos en 10 categorías de intensidad tecnológica (Lall, 2000), con una participación más equilibrada.

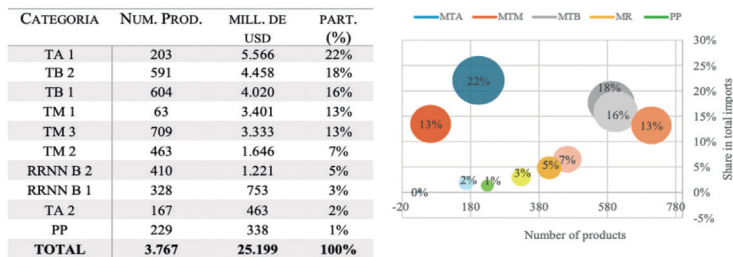
FIGURA 5 - EXPORTACIONES DE CHILE A CHINA EN 2022 POR CATEGORÍA DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA – PART. EN (%), NÚMERO DE PRODUCTOS Y VALOR EN MILLONES DE USD



CATEGORÍA	NUM. PROD.	MILL. DE USD	PART. (%)
BA	92	25.900	67%
PP	100	12.730	33%
TM	102	234	1%
TA	59	6	0%
TB	67	28	0%
TOTAL	420	38.897	100%

Elaboración propia en base a World Bank-WITS; Trade Map y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT; 2024) en base a Lall (2000). Nota: (*) No se consideran los productos no clasificados que fueron 2 productos (SA 6) con una participación de 0%.

FIGURA 6 - IMPORTACIONES DE CHILE A CHINA EN 2022 POR CATEGORÍA DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA – PART. EN (%), NÚMERO DE PRODUCTOS Y VALOR EN MILLONES DE USD



Elaboración propia en base a World Bank-WITS; Trade Map y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT; 2024) en base a Lall (2000). Nota: (*) No se consideran los productos no clasificados que fueron 2 productos (SA 6) con una participación de 0%

IV.4. Perú: Acceso a mercados

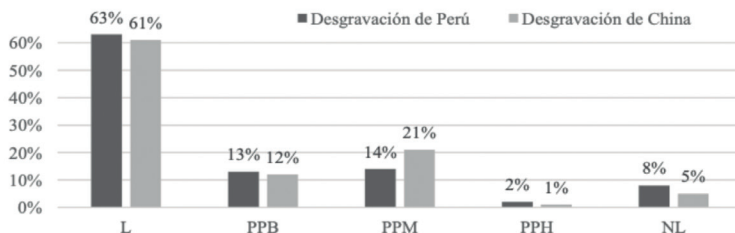
La eliminación arancelaria de Perú fue compleja ya que el universo de productos se agrupó en diez canastas con tratamientos diferentes. El primero, y más grande, agrupó el 63% del total de productos y fue liberalizado con la entrada en vigor del acuerdo. El 37% restante se dividió en nueve etapas diferentes (ver tabla 5 en anexo). A fin de que los calendarios de liberalización de Perú y Chile fueran comparables, las distintas canastas se agruparon teniendo en cuenta la variable tiempo.

A diferencia de Chile, que tuvo un pasado de política comercial liberal de tipo unilateral, la política comercial de Perú anterior a este periodo se caracterizó por un regionalismo menos aperturista (Ferner, 1979). Así, la estructura arancelaria peruana tenía niveles de protección relativamente más altos. En segundo lugar, el país iniciaba su modelo de bilateralismo competitivo en esa década, tras firmar acuerdos con EE.UU., Singapur y Canadá. Así, el mercado recién comenzaba a liberalizarse para las naciones desarrolladas.

De forma análoga, la tabla 8 muestra la desgravación china para los productos peruanos, la cual de forma similar contó con once canastas a liberalizarse en los años 1-17.

Si bien la desgravación china fue de un 61% de productos con la entrada en vigor del acuerdo, el mayor número de productos liberalizados se encontraba en el grupo de 8-12 años, la categoría PPM. Cabe destacar que sólo el 1% del universo de productos correspondía al grupo PPH. El porcentaje del universo arancelario excluido fue de 5% (ver tabla 6 en anexo). La figura 7 muestra comparativamente el calendario de desgravaciones, siendo muy similar entre los socios. En términos generales, China presenta un nivel de protección sutilmente superior en el cronograma, pero Perú excluye el 8% del universo arancelario, lo que supone 3 puntos porcentuales más que China.

FIGURA 7 - CATEGORÍAS COMPARATIVAS DE LIBERALIZACIÓN NEGOCIADAS ENTRE SOCIOS (PERÚ -CHINA). AÑO 2007



Elaboración propia en base a TLC Perú-China (MINCETUR, 2024) y tablas de correspondencia de UNSTAT para clasificaciones de estadísticas económicas (UNSTAT, 2024).

Al analizar la composición de las canastas según su intensidad tecnológica, Perú concedió preferencias más rápidamente a las manufacturas de TM -ingenierías- (87%), los productos MTA 1 (73%) (véase tabla 3). Por otra parte, la fabricación de textiles, prendas de vestir y calzado de MTB fueron los principales productos protegidos, ya que sólo el 6% del total de productos de esta categoría se liberalizaron en el primer año

y el 54% quedaron excluidos del TLC. En menor medida, otras manufacturas de MTB y MR 1 agroalimentos, fueron parcialmente protegidas con una liberalización entorno al 50%. Las categorías MTA 2: Otros y TM 1: automóviles experimentaron protección parcial, ya que solo al final del cronograma se liberalizó entre el 19%-27% de los productos en estas categorías.

Por otra parte, las concesiones de China a Perú muestran que los productos con mayor liberalización en el mercado chino fueron otros productos MTA 2, MTM 2 y MBA 2. Los productos con la máxima protección fueron los automóviles TM y las manufacturas de base agrícola (MR 1) no liberalizados en un 28% y 25% respectivamente (véase la tabla 4). Los productos MTB 1 tuvieron una liberalización progresiva, agrupándose en proporciones relativamente iguales en los distintos plazos de la desgravación, lo que denota una protección relativa. En menor medida, otros productos relativamente protegidos fueron los PP, y los MTB 2, ya que tuvieron entre un 51%-55% de liberalización en el primer año, y con un 27%-29% liberalizados en la penúltima etapa de desgravación. Se excluyó el 4% y el 5% de productos de esta categoría.

TABLA 3- COMPOSICIÓN DE LAS CANASTAS NEGOCIADAS DENTRO DE LA CLASIFICACIÓN DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA - OFERTA PERUANA PARA CHINA. AÑO 2007

GRADO DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA	L (1 AÑO)	PPB (5 AÑOS)	PPM (8-12 AÑOS)	PPH (15-17 AÑOS)	NL (EXCLUIDO)	TOTAL
MTM 3: ingeniería	87%	8%	5%	1%	0%	100%
MR 2: Otros	79%	14%	7%	0%	0%	100%
Productos primarios	76%	13%	7%	4%	0%	100%
MTA 1: electrónicas y eléctricas	73%	22%	5%	0%	1%	100%
MTA 2: Otros	72%	5%	22%	0%	0%	100%
MTM 1: automoción	70%	2%	27%	0%	0%	100%
MTM 2: procesos	67%	5%	19%	1%	9%	100%
MR 1: agroalimentos	53%	25%	19%	2%	0%	100%
MTB 2: Otros	52%	18%	26%	1%	3%	100%
MTB 1: textil, confección y calzado	6%	11%	22%	7%	54%	100%
TODOS LOS PRODUCTOS	63%	13%	14%	2%	8%	100%

Elaboración propia en base a TLC Perú-China (MINCETUR, 2024) y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT, 2024) en base a Lall (2000).

TABLA 4 -COMPOSICIÓN DE LAS CANASTAS NEGOCIADAS DENTRO DE LA CLASIFICACIÓN DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA - OFERTA CHINA PARA PERÚ. AÑO 2007

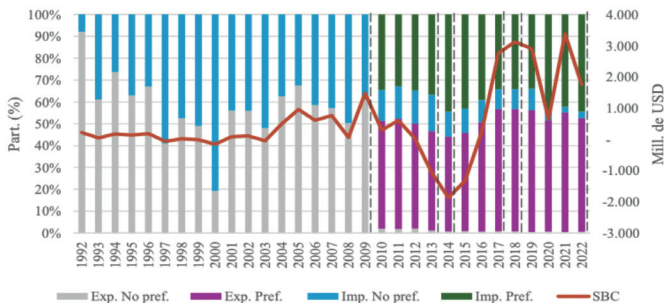
GRADO DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA	L (1 AÑO)	PPB (5 AÑOS)	PPM (8-12 AÑOS)	PPH (15-17 AÑOS)	NL (EXCLUIDO)	TOTAL
MTA 2: Otros	89%	6%	4%	0%	1%	100%
MTM 2: procesos	83%	4%	11%	0%	2%	100%
MR 2: Otros	80%	8%	10%	0%	2%	100%
MTA 1: electrónicas y eléctricas	73%	10%	13%	0%	3%	100%
MTM 3: ingeniería	68%	11%	21%	0%	0%	100%
MTB 2: Otros	55%	12%	29%	0%	4%	100%
Productos primarios	51%	15%	27%	2%	5%	100%
MTM 1: automoción	46%	13%	15%	0%	28%	100%
MTB 1: textil, confección y calzado	43%	24%	30%	0%	2%	100%
RRNN 1: agrobasadas	33%	7%	33%	2%	25%	100%
TODOS LOS PRODUCTOS	61%	12%	21%	1%	5%	100%

Elaboración propia en base a TLC Perú-China (MINCETUR, 2024) y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT; 2024) en base a Lall (2000).

IV.5. Perú: Expansión del comercio

Con la entrada en vigor las exportaciones no preferenciales se volvieron prácticamente insignificantes (figura 8) frente a importaciones no liberalizadas procedentes de China (para complementar este análisis véanse figuras 3 y 4 en el anexo). Vale notar que a pesar de la expansión del comercio bilateral, se evidencian periodos en los que la balanza comercial fue deficitaria.

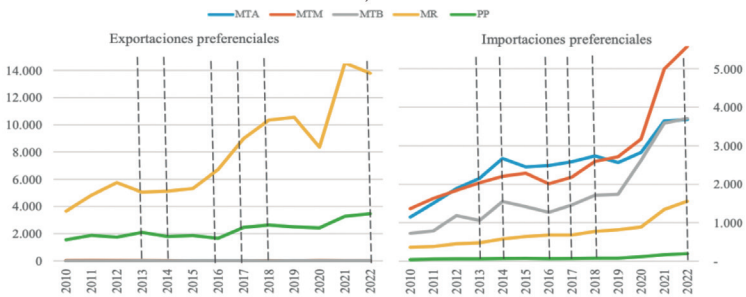
FIGURA 8 - COMERCIO BILATERAL PERÚ-CHINA CON Y SIN PREFERENCIA. AÑOS 1992- 2022, DATOS EN PORCENTAJE Y MILLONES DE USD



Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; Trade Map y TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024). Referencia: Exp. No pref.: Exportaciones de productos no preferenciales; Imp. No pref.: Importaciones de productos no preferenciales; Imp. Pref.: Importaciones de productos preferenciales; Exp. Pref.: Exportaciones de productos preferenciales; TB: Balanza comercial

Al analizar la composición del comercio bilateral según la clasificación por intensidad tecnológica, la figura 9 ilustra el aumento significativo en las exportaciones de bienes MR, sobre todo a partir de 2016 y un ascenso progresivo de las importaciones de todos los tipos de bienes manufacturados, destacándose los products MTA y MTM. En particular, MTM es la categoría que parece haberse beneficiado más del acuerdo, ya que es el sector de mayor crecimiento dentro del comercio preferencial, dando un notorio ascenso con la última etapa de desgravación.

FIGURA 9 – COMERCIO PREFERENCIAL PERÚ-CHINA POR CATEGORÍA DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA. AÑOS 2010-2022, DATOS EN MILLONES DE DÓLARES



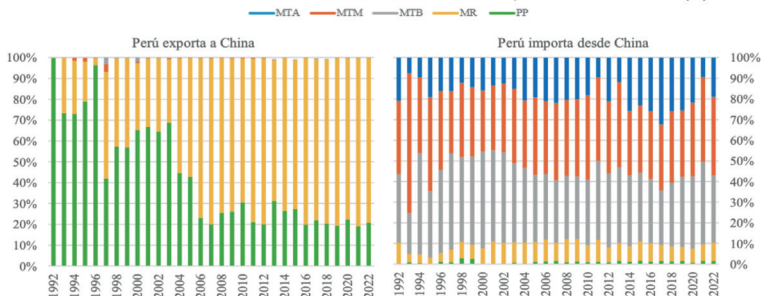
Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; TLC Perú-China (MINCETUR, 2024) y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT; 2024) en base a Lall (2000). Nota: los años de desgravación acordados por cada socio están marcados con una línea punteada.

IV.6. Perú: diversificación del comercio bilateral

La composición del comercio bilateral para los 1992-2022 según la clasificación de intensidad tecnológica (Lall, 2000) evidencia que las exportaciones peruanas se concentraron en bienes PP y MR, donde los productos MR pasan a constituir la principal categoría. En 1992, los PP constituían el 100% de las exportaciones peruanas a China, pero en 2022, su participación había disminuido al 21%. Los bienes basados

en MR experimentaron un aumento significativo, pasando del 0% en 1992 al 79% en 2022 (véase la figura 10).

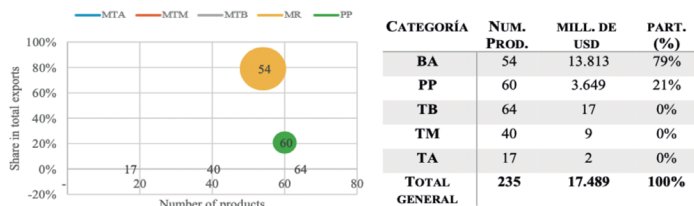
FIGURA 10- GRADO DE CONCENTRACIÓN/DIVERSIFICACIÓN EN EL COMERCIO BILATERAL POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA AÑOS 1992-2022, PARTICIPACIÓN EN (%)



Elaboración propia a partir de Banco Mundial-WITS; TRADE MAP y la Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT, 2024 a partir de Lall, 2000).

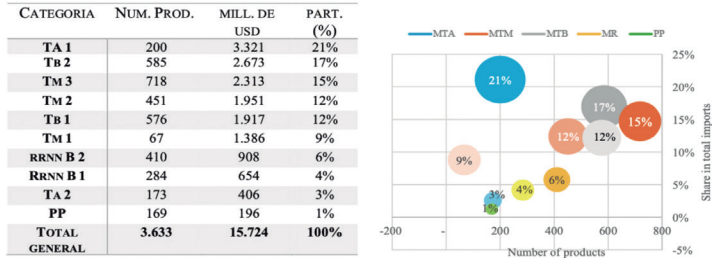
En las figuras 11-12 ofrecen una imagen actualizada del comercio bilateral: una amplia gama de categorías de productos importados (figura 16) en contraste con un comercio concentrado en número más reducido de productos en dos categorías (figura 15). Perú exportó un total de 235 productos concentrados en 2 categorías, mientras que importó 3.633 productos en 10 categorías de intensidad tecnológica (Lall, 2000) con cada una de ellas con una participación relativamente equilibrada.

FIGURA 11 - EXPORTACIONES DEL PERÚ A CHINA EN 2022 POR CATEGORÍA DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA VALOR EN MILLONES DE USD Y PARTICIPACIÓN EN (%)



Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; Trade Map y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT; 2024) en base a Lall (2000). Nota: No se consideran los productos no clasificados que fueron 2 productos (SA 6) con una participación de 0%.

FIGURA 12 - IMPORTACIONES DEL PERÚ A CHINA EN EL 2022 POR CATEGORÍA DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA VALOR EN MILLONES DE USD Y PARTICIPACIÓN EN (%)



Elaboración propia en base a World Bank-WITS; Trade Map y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT; 2024) en base a Lall (2000). Nota: No se consideran los productos no clasificados que fueron 2 productos (SA 6) con una cuota del 0%.

V. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS EN LAS UNIDADES DE ANÁLISIS

a. Condiciones de acceso

La eliminación arancelaria de Chile fue notablemente sencilla, agrupando el universo de productos en solo tres categorías. Esta simplicidad en el cronograma puede vincularse a la estructura arancelaria existente de Chile para terceros países y a la perspectiva de difusión competitiva, que postula que, una vez que un mercado se abre a una economía desarrollada, hay pocos incentivos para mantener preferencias exclusivas para ese socio. En contraste, la estrategia de eliminación arancelaria de Perú fue significativamente más compleja. El país categorizó sus productos en diez canastas distintas, cada uno recibiendo un tratamiento diferente. De igual modo, la estrategia de reducción gradual puede atribuirse a dos factores principales: los niveles iniciales más altos de protección en la estructura arancelaria de Perú y la menor presencia de acuerdos comerciales con otras naciones desarrolladas. Las ofertas de liberalización de China presentan diferencias relevantes a destacar. En el caso del acuerdo China-Chile,

China liberalizó el 37% del universo total de productos en el primer año, mientras que la proporción alcanzó el 61% en el caso de Perú (figura 13).

Considerando el número de acuerdos comerciales que China tenía en cada momento, lo cual también puede responder al número de acuerdos firmados al momento. Mientras que en 2006 China contaba con 4 acuerdos con terceros países, en 2009 tenía 8. A medida que abrió su mercado a más socios, fue más fácil liberalizarlo, en línea con la perspectiva de difusión competitiva¹⁰.

Mientras el 3% del universo arancelario fue para Chile, principalmente productos MR 1 agro, el 5% fue excluido para Perú siendo manufacturas de tecnología media automóviles y los MR 1 agro (ver tablas 2 y 4).



Elaboración propia en base a TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024) y TLC Perú-China (MINCETUR, 2024).

Al analizar la liberalización y protección de Chile y Perú, se pueden identificar similitudes con ligeras diferencias. Las MTA y MTM, principalmente del sector de ingeniería, fue-

¹⁰ Chile tenía 13 TLC, incluidos los TLC con economías desarrolladas como EE. UU., la UE y Corea, cuando firmó el TLC con China, mientras que Perú tenía 9 TLC, de los cuales 3 eran con economías desarrolladas como EE. UU., Corea y Singapur, aunque se habían firmado solo unos meses antes.

ron los grupos liberalizados más rápidamente. Ambos países mostraron una protección sustancial para las MTB y basadas en MR 1, encontrándose coincidencias en la protección de productos dentro de las categorías manufacturas de baja tecnología del sector textil. En Perú, solo el 6% de los productos MTB -textiles- se liberalizó en el primer año, y el 54% fue excluido del TLC. En Chile, solo el 21% de los productos en estas categorías liberalizados en el primer año, aumentando gradualmente al 27% en la última etapa. Asimismo, se puede deducir la fortaleza e interés chino de expandir su oferta de manufacturas eléctricas-electrónicas y de ingeniería y su interés por productos agrícolas (20%-25% excluido).

b. Flujos Comerciales

En ambos casos la liberalización implicó un cambio claro hacia el comercio preferencial en términos de valor, siendo más pronunciado para Chile y Perú que para China. Las exportaciones no preferenciales fueron prácticamente insignificantes en comparación con las importaciones no preferenciales (ver figuras 1 y 7). Sin embargo, este resultado puede explicarse por un comercio concentrado frente a uno diversificado como se evidenció.

En términos de la Clasificación por Intensidad Tecnológica (Lall, 2000), se observa un crecimiento en las exportaciones de las MR y PP en el comercio preferencial bilateral de ambos países. En Chile, se identifica un cambio en la categoría líder a partir de 2017, donde los productos MR han tomado precedencia sobre los PP. En Perú, los productos MR siempre fueron la categoría líder, el cambio se dio antes del TLC (ver figura 8). Por otro lado, en las importaciones preferenciales, ambos países muestran un crecimiento en las todas las catego-

rias de manufacturas MTM, MTA y MTB, y en especial de las categorías más protegidas en ambos casos (ver figuras 1 y 7).

c. Diversificación Comercial

El primer cambio observado en ambos países es el paso de exportaciones PP a MR. En Chile, esto se explica por el cambio de productos como pulpa y desperdicios de papel, alimento para animales y cobre sin refinar hacia cobre refinado y otros minerales. En Perú, el cambio fue de alimento para animales a cobre refinado y otros minerales (ver estadísticas complementarias en anexo). De todas maneras, el análisis del comercio bilateral resalta la siguiente tendencia: un mercado de exportación concentrado frente a un portafolio de importación diversificado.

La variedad de productos importados desde China se ha expandido significativamente con los años, mostrando una mayor diversificación y participación de productos tecnológicamente avanzados, más complejos y de mayor valor agregado. Las importaciones iniciales estaban concentradas en MTB, mientras que actualmente las MTM y MTA, como electrónicos y vehículos, han ganado importancia.

Aunque Chile y Perú presentan una balanza comercial favorable, al observar el número de productos comercializados, el contraste es evidente. En 2022, Chile exportó un total de 420 productos concentrados en 3 categorías, mientras que importó 3.798 productos en 10 categorías de intensidad tecnológica (Lall, 2000) (ver figuras 5 y 6). Por su parte, Perú exportó un total de 235 productos concentrados en 2 categorías, mientras que importó 3.633 productos también en 10 categorías de intensidad tecnológica (Lall, 2000) (ver figuras 11 y 12).

VI. CONCLUSIONES

Las negociaciones suponen un intercambio de preferencias que no se da de forma automática y total, sino que se efectúa a través de “canastas” (grupos de productos) cumpliendo con un determinado cronograma de desgravación. Estas cestas, son un acercamiento a los intereses ofensivos y defensivos de los socios, variando según las estructuras económico-productivas e intereses políticos de las partes.

Como se evidencia a través del análisis, también condiciona mucho la estructura arancelaria preexistente y el número de acuerdos negociados previamente por los socios. Así, el caso chileno ilustra una liberalización simple y rápida en comparación con la peruana. El pasado de liberalización unilateral y el número de acuerdos con potencias comerciales concretados por Chile previo a la negociación con China, constituyó una diferencia fundamental con el caso peruano. Otro factor explicativo para la diferencia en los cronogramas de desgravación puede ser las desigualdades en los tamaños de los socios. China obtuvo mayores beneficios con la entrada en vigor del acuerdo que Chile.

Si bien casi la totalidad de las exportaciones se volvió preferencial con la entrada en vigor del acuerdo para Chile/Perú frente a China, lo cual puede sugerir un mayor éxito negociador, eso responde a una gran concentración de la canasta exportadora. La gran diversidad de productos importados de China da lugar a un comercio no cubierto en el primer paso de la liberalización a pesar de tratarse de un 75% del universo arancelario liberalizado con la entrada en vigor. Por el contrario, si bien Chile tuvo solo un 37% del universo arancelario liberalizado al inicio, el efecto parece más significativo debido a la concentración del comercio en

unos pocos productos. Una realidad similar ocurrió en el caso de Perú, aunque el contraste fue menor.

En cuanto a la composición de las canastas, los productos liberalizados más rápidamente en el mercado chileno y peruano para china fueron los productos de tecnología media y altas vinculados a ingeniería y electrónica, mientras que los más protegidos fueron los productos de baja tecnología, principalmente vinculados a la industria textil. Por parte de China, hubo protección de las manufacturas en base a recursos naturales para ambos países.

Mientras un análisis en términos de valores ubicaría a Chile y Perú como casos de éxito, la disparidad de la composición del comercio sugiere otra cosa. La evolución del comercio muestra que China se diversificó aún más en los mercados chilenos y peruanos, existiendo una disparidad notoria en términos de número de productos y grado de intensidad tecnológica. El patrón del comercio existente previo al acuerdo se reforzó, el intercambio fue principalmente de productos primarios o manufacturas basadas en recursos naturales por manufacturas de todas las categorías de intensidad tecnológica.

Ambos TLCs lograron la liberalización casi total del comercio bilateral, la mejora en el acceso a mercados se concretó, como también la expansión del comercio bilateral. Sin embargo, el objetivo de diversificar el comercio no se consolidó. Los resultados están en línea con la literatura académica que discute la desindustrialización y el patrón extractivista/crecimiento no sostenible (Svampa, 2019; Bértola & Ocampo, 2022; Gudynas, 2023).

Este trabajo no permite determinar en qué medida fue el TLC el responsable de ello, pero al examinar las preferencias negociadas, sugiere los intereses ofensivos y defensivos de las partes, determinando las bases del futuro comercio preferencial y arrojando luz sobre la calidad del patrón comercial. Sería interesante para futuras investigaciones profundizar sobre la estructura del intercambio considerando literatura especializada acerca de *upgrading productivo* (para evaluar heterogeneidad sectorial) y *cadena global de valor* (como podría ser el hecho de producir insumos para sectores estratégicos), y factores exógenos profundizando las estadísticas descriptivas presentadas en el anexo que sugieren un comportamiento general de la economía emergente -crecimiento, demanda y precios- que por si misma también estarán afectan en el patrón de intercambio.

El análisis estadístico-descriptivo comparativo de ambos acuerdos tuvo por objeto ofrecer una descripción detallada de los cambios que se han producido en el volumen y en la composición del comercio bilateral tras la entrada en vigor de ambos TLC. Si bien el trabajo abre nuevas líneas para investigaciones futuras, el estudio aporta elementos útiles para los negociadores de acuerdos comerciales, al sugerir que las canastas de desgravación pueden facilitar o limitar cambios en los patrones de comercio entre los socios, lo cual tiene implicancias estratégicas.

REFERENCIAS

- Aghion, P., Antràs, P., & Helpman, E. (2007). Negotiating free trade. *Journal of International Economics*, 73(1), 1-30. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.12.003>

- Baldwin, R. (2016). The World Trade Organization and the future of multilateralism. *The Journal of Economic Perspectives*, 30(1), 95–115. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.30.L95>
- Baldwin, R., & Jaimovich, D. (2012). Are Free Trade Agreements contagious? *Journal of International Economics*, 88(1), 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2012.03.009>
- Baldwin, R., & Seghezza, E. (2010). Are trade blocs building or stumbling blocs? *Journal of Economic Integration*, 25(2), 276–297. <https://www.jstor.org/stable/23000977>
- Bernard, A., J.B. Jensen, S. Redding y P. Schott (2007). “Firms in International Trade”. *Journal of Economic Perspectives* 21(3): 105–30.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2022). La economía latinoamericana durante las primeras décadas del siglo XXI. *El Trimestre Económico*, 89(353), 39–71. <https://doi.org/10.20430/ete.v89i353.1425>
- Bhagwati, J. N. (1991). *The World Trading System at Risk*. Princeton University Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctt7tmjp>
- Bhagwati, J. N. (2011). *Termites in the trading system how preferential agreements undermine free trade*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195331653.001.0001>
- Dosi, G., Riccio, F., & Virgillito, M. E. (2021). Varieties of deindustrialization and patterns of diversification: Why microchips are not potato chips. *Structural Change and Economic Dynamics*, 57, 182-202. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2021.01.009>
- Dosi, G., Riccio, F., & Virgillito, M. E. (2022). Specialize or diversify? And in What? Trade composition, quality of specialization, and persistent growth. *Industrial and Corporate Change*, 31(2), 301-337. <https://doi.org/10.1093/icc/dtac008>
- Dramani, J. B., Duodu, E., Tetteh, B., Ntsiful, E., & Frimpong, P. B. (2025). Trade Policy Uncertainty, Trade, and Economic Growth in Africa: What Can the African Continental Free

- Trade Area (AfCFTA) Offer? *The International Trade Journal*, 1-26. <https://doi.org/10.1080/08853908.2025.2538861>
- Dür, A., Baccini, L., & Elsig, M. (2014). The design of international trade agreements: Introducing a new dataset. *The Review of International Organizations*, 9(3), 353–375. <https://doi.org/10.1007/s11558-013-9179-8>
- Estevadeordal, A., Freund, C., & Ornelas, E. (2008). Does regionalism affect trade liberalization toward nonmembers? *The Quarterly Journal of Economics*, 123(4), 1531–1575. <https://www.jstor.org/stable/40506216>
- Fairlie Reinoso, A. (2010). Relaciones económicas Perú-China. *Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*, pp. 11–35.
- Fazio Vengoa, H. (1996). Chile: Modelo de desarrollo e inserción internacional. *Historia Crítica*, 13, 68-89. <https://doi.org/10.7440/histcrit13.1996.08>
- Ferner, A. (1979). The dominant class and industrial development in Peru. *The Journal of Development Studies*, 15(4), 268-288. <https://doi.org/10.1080/00220387908421733>
- Gachúz, J. C. (2012). Chile's Economic and Political Relationship with China. *Journal of Current Chinese Affairs*, 41(1), 133-154. <https://doi.org/10.1177/186810261204100105>
- Gómez-Mera, L., & Barrett, B. (2012). The Political Economy of Preferential Trade Agreements: Latin America and Beyond. *Latin American Politics and Society*, 54(1), 181-196. <https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2012.00147.x>
- Gonzalez-Vicente, R. (2012). The political economy of Sino-Peruvian relations: A new dependency? *Journal of Current Chinese Affairs*, 41(1), 97–131. <https://doi.org/10.1177/186810261204100104>
- Gudynas, E. (2023). *The sticky myth of economic growth and the critique of development*. En B. Bull & M. Aguilar-Støen (Eds.), *Handbook on international development and the environment* (pp. 2–26). Edward Elgar Publishing.

- Hachette, D. (2000). La reforma comercial. In F. Larraín and R. Vergara, editors, *La Transformación Económica de Chile*, pages 295–339. Centro de Estudios Públicos, Santiago de Chile
- Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 1-25. <https://doi.org/10.1007/s10887-006-9009-4>
- Heine, J. (2016). The Chile-China Paradox: Burgeoning Trade, Little Investment. *Asian Perspective*, 40(4), 653-673. <https://doi.org/10.1353/apr.2016.0029>
- International Trade Centre (ITC). (2023). *Trade Map*. Recuperado de <https://www.trademap.org/>
- Lake, J., & Yildiz, H. M. (2016). On the different geographic characteristics of Free Trade Agreements and Customs Unions. *Journal of International Economics*, 103, 213- 233. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2016.09.003>
- Lall, S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985–98. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337–369. <https://doi.org/10.1080/713688318>
- Limão, N. (2007). Are preferential trade agreements with non-trade objectives a stumbling block for multilateral liberalization? *The Review of Economic Studies*, 74(3), 821–855. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.322061>
- Lopes, R.R., & Carvalho, C.E. (2010). Acordos bilaterais de comércio como estratégia de inserção regional e internacional do Chile. *Contexto Internacional*, 32(2), 643-693. <https://doi.org/10.1590/S0102-85292010000200011>
- Manger, M. S. (2009). Investing in protection: The politics of preferential trade agreements between North and South. Cambridge University Press.
- Mansfield, E. D. (1998). The proliferation of preferential trading arrangements. *Journal of Conflict Resolution*, 42(5), 523–543. <http://www.jstor.org/stable/174558>

- Marchini, G. E. (2017). La Alianza del Pacífico y China: ¿Hacia una relación más diversificada? En E. Dussel (Coord.), *América Latina y el Caribe y China: Economía, comercio e inversión* (pp. 449–470). Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Melitz, M., 2003. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica* 71 (6), 1695–1725.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2024). *Capítulo 1, TLC Perú-China*. https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/en_vigencia/china/Textos_Acuerdo.html
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2023). *The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)*. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_02_e.htm
- Paikin, D., & Albornoz, M. (2023). La inserción internacional de América Latina en el marco del crecimiento chino: El problema de la super elasticidad de importaciones. *Latin American Journal of Trade Policy*, 6(16). <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2023.70045>
- Pavitt, K. (1984). *Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory*. Science Policy Research Unit, University of Sussex.
- Piserà, S., Paltrinieri, A., Galletta, S., & Pichler, F. (2025). *Trump's tariffs: Unpacking the EU's market reaction*. *Economics Letters*, 252, 112380. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2025.112380>
- Porras, J.I. (2003). *La estrategia chilena de acuerdos comerciales: Un análisis político*. CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración.
- Postigo, A. (2014). Liberalisation and Protection under Overlapping Free Trade Agreements: Dynamic Interplay between Free Trade Agreements and Investment. *The World Economy*, 37(11), 1612-1633. <https://doi.org/10.1111/twec.12234>

- Quiliconi, C. (2014). Competitive Diffusion of Trade Agreements in Latin America. *International Studies Review*, 16(2), 240-251. <https://doi.org/10.1111/misr.12135>
- Quiliconi, C. (2017). From open regionalism to neo-extractivism: A new geography of trade in Latin America? En J. Briceño & I. Morales (Eds.), *Post-hegemonic regionalism in the Americas*. Routledge.
- Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do? *Journal of Economic Perspectives*, 32(2), 73–90.
- Roldán, A., Castro, A.; Pérez, C.; Echavarría, P. y Evan, R. (2016). *La Presencia de China en América Latina. Comercio, inversión y cooperación económica*. Fundación Konrad Adenauer. Colombia. <https://www.eafit.edu.co/centros/asia-pacifico/china-en-america-latina/PublishingImages/Paginas/publicacion1/01- Presencia-China-Completo.pdf>
- Seidmann, D. J. (2009). Preferential trading arrangements as strategic positioning. *Journal of International Economics*, 79(1), 143-159. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2009.07.004>
- Serrano Moreno, J. E., Pérez Ceballos, A., & De Abreu Negrón, M. G. (2021). Beyond copper: China and Chile relations. *Asian Education and Development Studies*, 10(3), 359-373. <https://doi.org/10.1108/AEDS-08-2019-0132>
- Silva, V. (2004). Chile: A Multi-Track Market Access Strategy. En M.F. Lengyel & V. Ventura-Dias (Eds.), *Trade Policy Reforms in Latin America* (pp. 27-46). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9780230523760_2
- Simmons, B., Dobbin, F., & Garrett, G. (2006). Introduction: The international diffusion of liberalism. *International Organization*, 60(4), 781–810.
- Solís, M., Stallings, B., & Katada, S.N. (2009). *Competitive regionalism: FTA diffusion in the Pacific Rim*. Palgrave Macmillan. UK. https://doi.org/10.1057/9780230234239_12
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2024). *Capítulo 1, TLC Chile-China*. <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/china>

- Svampa, M. (2019). *Neo-extractivism in Latin America: Socio-environmental conflicts, the territorial turn, and new political narratives*. Cambridge University Press.
- Pavitt, Keith (1984) “*Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory*”. University of Sussex.
- Trommer, C. J. V. (2015). *El Tratado de Libre Comercio Chile-China y su incidencia en las exportaciones chilenas*. Universidad de Chile. Facultad de economía y negocios, escuela de economía y administración.
- UNCTAD. (2022). *Guide on trade impact assessments*. https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2022d3_en.pdf
- Viner, J., & Oslington, P. (2014). *The customs union issue*. Oxford University Press.
- Wise, C. (2012). Tratados de libre comercio al estilo chino: los TLC Chile-China y Perú-China. Apuntes. *Revista de Ciencias Sociales*, 39(71), 161–188. <https://doi.org/10.21678/apuntes.71.664>
- World Bank. (2023a). *UN Comtrade via WITS*. Recuperado de <https://wits.worldbank.org/>
- World Trade Organization. (1997). *Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade*. https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_art24_e.htm

ANEXO

TABLA 1 - PRINCIPALES INDICADORES COMERCIALES PARA ANÁLISIS DESCRIPTIVOS

OBJETIVO	MÉTODO / INDICADORES	BASE DE DATOS	
MEDIR EL NIVEL DE APERTURA Y ACCESO A MERCADOS	Apertura comercial	Exportaciones más importaciones como porcentaje del PIB	WITS (Solución Integrada de Comercio Mundial – Banco Mundial)
	Promedio arancelario	Tarifas NMF (Nación Más Favorecida) y tarifas preferenciales para productos clasificados por HS 2-6	WITS, Organización Mundial del Comercio (OMC) y Mac Map (Centro de Comercio Internacional)
	Tarifas de importación de productos no agrícolas y no energéticos, anuales	NMF y aranceles a la importación efectivamente aplicados para las principales categorías de productos	UNCTAD-TRAINS (Sistema de Análisis de Comercio e Información Comercial)
	Medidas no arancelarias	Políticas que afectan el comercio	WITS, CEPII
EVALUAR EL COMERCIO	Índice de penetración de mercados de exportación	Número de países a los que el declarante exporta un determinado producto dividido por el número de países que declaran importar el producto ese año.	WITS
	Número de mercados y productos	Número de mercados asociados y número de productos exportados	WITS
	Composición del mercado	Rango de los principales mercados para los productos seleccionados del reportero	WITS
EXAMINAR EL PATRÓN COMERCIAL	Índice de Ventaja Comparativa Revelada	Ventaja relativa o desventaja de un país según los flujos comerciales en sectores específicos	UNCTAD, Banco Mundial- WITS, CEPII
	Composición sectorial	Composición sectorial de las exportaciones/importaciones	WITS y UNCTAD
	Comercio total	Volumen o valor total de exportaciones e importaciones, participación mundial, tasas de crecimiento anual, diferencia entre exportaciones (FOB) e importaciones (CIF)	WITS y UNCTAD
EVALUAR LA COMPOSICIÓN DEL COMERCIO	Diversificación/concentración de exportaciones	Grado en que las exportaciones e importaciones de una economía están concentradas en unos pocos productos	UNCTAD
	Clasificación tecnológica de exportaciones	Exportaciones según categorías tecnológicas amplias (alta tecnología, media, baja, productos primarios, recursos naturales)	WITS
	Índice Herfindahl-Hirschman de productos o de concentración del mercado	Dispersión del valor comercial entre productos o socios comerciales	WITS

Elaboración propia con base en UNCTAD, OMC, BANCO MUNDIAL y CEPII. Nota: La siguiente tabla no es exhaustiva, presenta una selección de indicadores generales relevantes para el análisis comercial.

TABLA 2- CRONOGRAMA DE DESGRAVACIÓN DE CHILE PARA CHINA. AÑO 2004

CANASTA Y DESGRAVACIÓN	LIBERALIZACIÓN / NIVELES DE PROTECCIÓN	NUM. PROD.	PART. (%)
1 años	Liberalizado / No protección (L)	5.885	75%
5 años	Protección parcial baja (PPB)	1.048	13%
10 años	Protección parcial media (PPM)	811	10%
Excluido	No liberalizados / Protegidos (NL)	152	2%
TOTAL GENERAL		7.896	100%

Elaboración propia con base en TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024)

TABLA 3 – CRONOGRAMA DE DESGRAVACIÓN DE CHINA PARA CHILE. AÑO 2004

CANASTA Y DESGRAVACIÓN	LIBERALIZACIÓN / NIVELES DE PROTECCIÓN	NUM. PROD.	PART. (%)
1 año	Liberalizado / No protegido (L)	2.803	37%
2-5 años	Protección parcial baja (PPB)	2.920	39%
10 años	Protección parcial media (PPM)	1.610	21%
Excluido	No liberalizados / Protegidos (NL)	214	3%
TOTAL GENERAL		7.547	100%

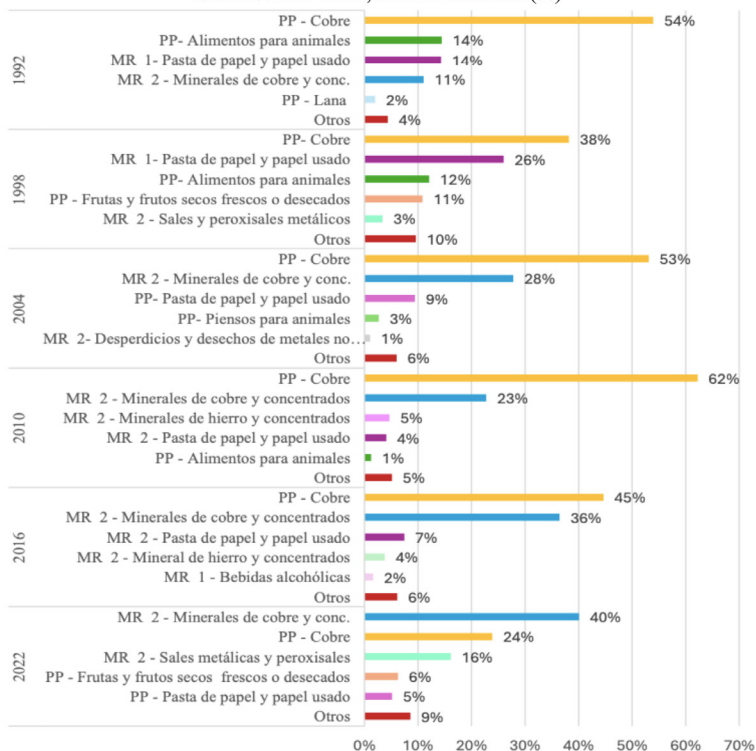
Elaboración propia con base en TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024)

TABLA 4- COMERCIO BILATERAL CHILE-CHINA. AÑOS 2007-2022

	CANASTAS	2007	2011	2016	2022
CHILE EXPORTACIONES	L	95%	95%	88%	74%
	PPB	4%	4%	8%	19%
	PPM	0%	1%	4%	6%
	NL	1%	1%	0%	1%
CHILE IMPORTACIONES	L	56%	59%	64%	66%
	PPB	17%	16%	15%	16%
	PPM	22%	20%	18%	16%
	NL	5%	5%	4%	3%

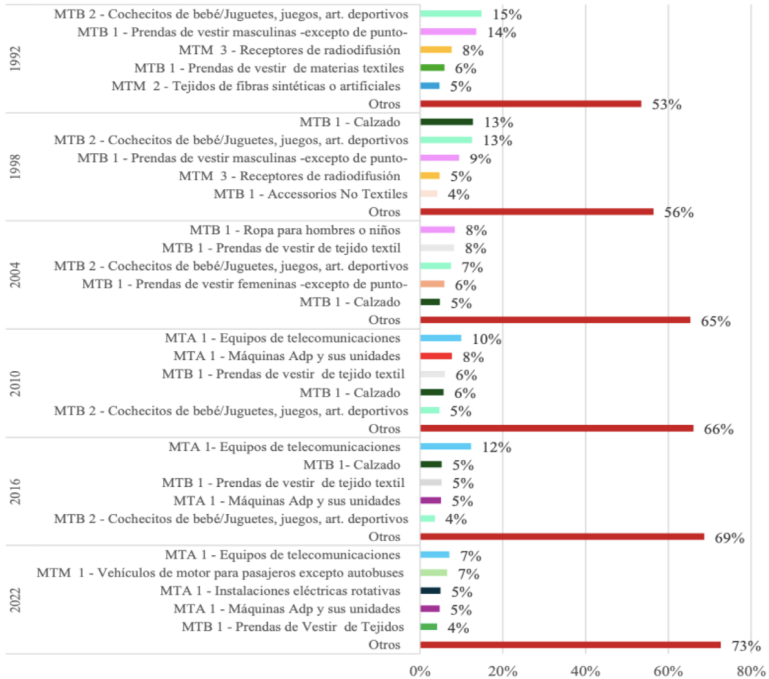
Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; TRADE MAP y TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024).

FIGURA 1 - PRINCIPALES 5 PRODUCTOS EXPORTADOS POR CHILE A CHINA SEGÚN SITC REV. 4. AÑOS: 1992- 2022, PARTICIPACIÓN EN (%)



Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; TRADE MAP y TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024).

FIGURA 2 - PRINCIPALES 5 PRODUCTOS IMPORTADOS POR CHILE DESDE CHINA SEGÚN SITC REV. 4. AÑOS: 1992- 2022, PARTICIPACIÓN EN (%)



Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; Trade Map y TLC Chile-China, 2006 (SUBREI, 2024).

TABLA 5- LIBERALIZACIÓN DEL PERÚ PARA PRODUCTOS CHINOS. AÑO 2007

CANASTA Y DESGRAVACIÓN	LIBERALIZACIÓN / NIVELES DE PROTECCIÓN	NUM. PROD.	PART. (%)
1 AÑO	Liberalizado / No protección (L)	4.610	63%
5 AÑOS	Protección parcial baja (PPB)	951	13%
10-12 AÑOS	Protección parcial media (PPM)	1.060	14%
15-17 AÑOS	No liberalizados / Protegidos (NL)	138	2%
EXCLUIDO	Liberalizado / No protección (L)	592	8%
TOTAL GENERAL		7.351	100%

Elaboración propia en base al TLC Perú-China (MINCETUR, 2024).

TABLA 6 - LIBERALIZACIÓN CHINA PARA PRODUCTOS PERUANOS. AÑO 2007

CANASTA Y DESGRAVACIÓN	LIBERALIZACIÓN / NIVELES DE PROTECCIÓN	NUM. PROD.	PART. (%)
1 AÑO	Liberalizado / No protección (L)	4.747	61%
5 AÑOS	Protección parcial baja (PPB)	908	12%
8-12 AÑOS	Protección parcial media (PPM)	1642	21%
15-17 AÑOS	No liberalizados / Protegidos (NL)	39	1%
EXCLUIDO	Liberalizado / No protección (L)	422	5%
TOTAL GENERAL		7.758	100%

Elaboración propia en base al TLC Perú-China (MINCETUR, 2024).

Si consideramos el comercio bilateral según las diferentes canastas negociadas (ver tabla 11), es posible observar que la mayoría de las exportaciones peruanas se encontraban dentro del 61% liberalizado en el primer año del acuerdo (conforme a lo evidenciado en la tabla 10). De todas formas, existía un 16% del total de productos aún con alta protección. En términos generales, en ambos casos los productos con mayor participación en el comercio bilateral se encontraban en el primer periodo de desgravación.

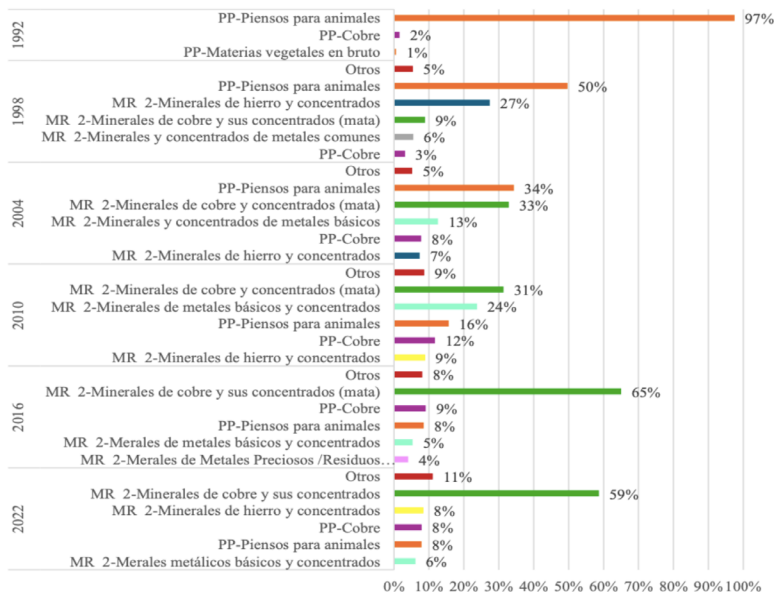
TABLA 7- COMERCIO BILATERAL PERÚ-CHINA. AÑOS 2010-2022

CANASTAS		2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2022
Perú Exportaciones	L	78%	83%	84%	83%	88%	86%	87%	88%
	PPB	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%
	PPM	1%	2%	2%	1%	1%	1%	1%	2%
	PPH	16%	12%	11%	13%	9%	10%	10%	8%
	NL	4%	3%	3%	3%	1%	2%	2%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Perú Importaciones	L	65%	63%	64%	64%	64%	63%	63%	63%
	PPB	9%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	7%
	PPM	12%	14%	13%	13%	13%	14%	14%	17%
	PPH	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
	NL	10%	12%	12%	12%	11%	11%	11%	9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; Trade Map y TLC Perú-China (MINCETUR, 2024).

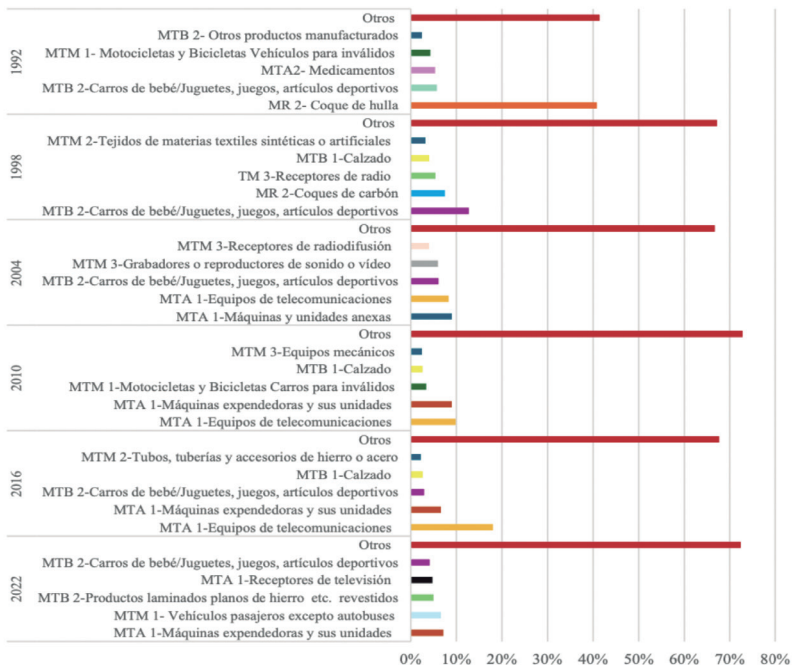
Nota: La selección de años del periodo considera el cronograma de liberalización, fueron años donde se produjo una nueva desgravación.

FIGURA 3- PRINCIPALES 5 PRODUCTOS EXPORTADOS POR EL PERÚ A CHINA SEGÚN SITC REV. 4. AÑOS: 1992- 2022, PARTICIPACIÓN EN (%)



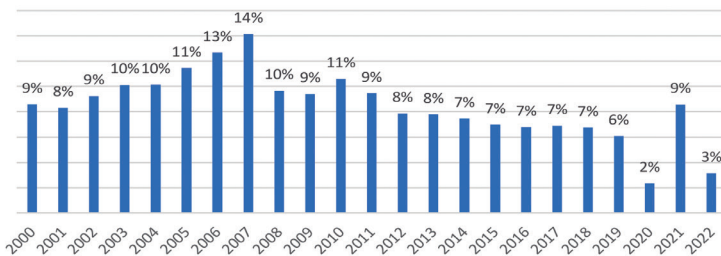
Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNSTAT; 2024) en base a Lall (2000) y CUCI Rev. 4

FIGURA 4- PRINCIPALES 5 PRODUCTOS IMPORTADOS POR PERÚ A CHINA POR SITC REV. 4. AÑOS: 1992- 2022, PARTICIPACIÓN EN (%)



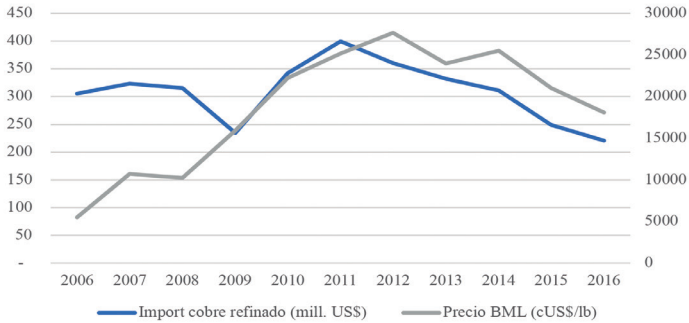
Elaboración propia en base a Banco Mundial-WITS; Mapa Comercial y Clasificación de Intensidad Tecnológica (UNstat; 2024) en base a Lall (2000) y CUCI Rev. 4

FIGURA 5- Tasa de crecimiento del PIB (%) de China – Años 2000-2022



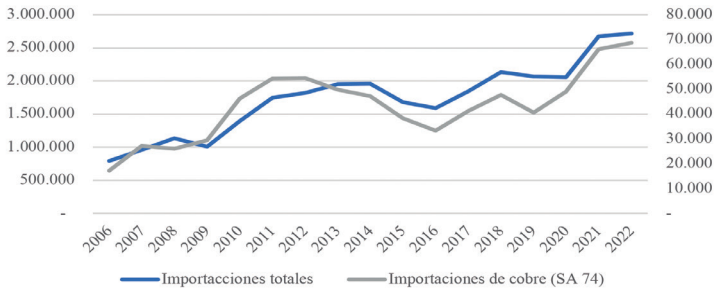
Elaboración propia con base en Banco Mundial

Precio internacional del cobre refinado (centavos de dólar por libra, BML) e importaciones totales de cobre refinado (SA 7403) Años 2000-2022



Elaboración propia con base en COCHILCO y TRADE MAP

Importaciones totales e importaciones de cobre (SA 74) de China – Años 2000-2022



Elaboración propia con base en TRADE MAP



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

La respuesta de Chile frente al estado actual del Órgano de Apelación de la OMC

Chile's Response to the Current State of the WTO Appellate Body

*Fabiana Salinas González**

RESUMEN

El sistema multilateral de comercio se encuentra en un periodo de crisis debido a cambios en el orden internacional, lo que también ha afectado el desempeño de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En su treinta aniversario, conviene entender las implicancias del estado de paralización en el que se encuentra su Órgano de Apelación, lo que ha dejado un vacío institucional en el Sistema de Solución de Diferencias de la Organización y ha afectado su legitimidad.

En este contexto, cabe analizar la respuesta de Chile, un país altamente integrado al comercio internacional y comprometido con el derecho internacional y el multilateralismo. Para ello, se considera su posicionamiento internacional, su participación en debates de la OMC, la adhesión al *Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement* (MPIA) como mecanismo alternativo de apelación, las implicancias de los Acuerdos Económico-Comerciales y la actuación regional en América Latina y el Caribe.

* Internacionalista de la Universidad de Chile. ORCID: 0009-0006-3765-865X. Correo electrónico: fabiana.salinas@ug.uchile.cl.

Recibido: 04 de abril de 2026. Aceptado: 17 de abril de 2026.

A partir de la información recopilada, se identifica que Chile no se ha visto directamente perjudicado por la paralización del Órgano de Apelación, debido a su bajo uso reciente del sistema. Asimismo, si bien la participación en otras estrategias permite hacer frente al escenario geopolítico, la reactivación del Órgano continúa siendo el objetivo fundamental para garantizar la estabilidad del comercio internacional y resguardar la certeza jurídica de su inserción.

Palabras clave: Organización Mundial del Comercio – Órgano de Apelación – Chile – Certeza jurídica – Multilateralismo.

ABSTRACT

The multilateral trading system is currently experiencing a crisis driven by shifts in the international order, which have also affected the World Trade Organization (WTO). On the occasion of its thirtieth anniversary, it is timely to examine the implications of the paralysis of the WTO Appellate Body, which has generated an institutional vacuum within the Organization's Dispute Settlement Body, thereby undermining its legitimacy.

Within this context, this paper analyses Chile's response as a country highly integrated into international trade and strongly committed to international law and multilateralism. The analysis considers Chile's international positioning, its participation in WTO debates, its accession to the Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement (MPIA) as an alternative appellation mechanism, the implications of its Free Trade Agreements, and its regional engagement in Latin America and the Caribbean.

Based on the information examined, the study finds that Chile has not been directly affected by the paralysis of the Appellate Body, largely because it has used the Dispute Settlement Body only recently. Furthermore, while participation in alternative strategies and mechanisms has allowed Chile to navigate the current geopolitical environment, the reactivation of the Appellate Body remains the central objective to ensure the stability of international trade and to safeguard legal certainty in Chile's international economic integration

Keywords: World Trade Organization – Appellate Body – Chile – Legal Certainty –Multilateralism.

I.- INTRODUCCIÓN

El sistema multilateral de comercio ha enfrentado tensiones derivadas de cambios en el orden internacional, lo que se ha identificado como una “crisis de globalización” en los últimos años (Zelicovich, 2023). Entre sus consecuencias se encuentran el surgimiento de discursos nacionalistas y populistas, la desaceleración del comercio internacional y la creciente polarización en torno al desempeño de las organizaciones internacionales, fenómeno del cual la Organización Mundial del Comercio (OMC) no ha estado exenta.

Aunque la OMC ha desempeñado un papel central en la estabilidad de la economía política internacional, desde la crisis financiera de 2008, los Estados Miembros han aumentado más de diez veces las medidas proteccionistas al comercio de bienes y servicios (Baena et al., 2017). Este escenario ha evidenciado un debilitamiento de la capacidad de la Organización para cumplir algunas de sus funciones principales: administrar acuerdos comerciales, servir como

foro de negociaciones y resolver las diferencias comerciales entre sus Miembros (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2025-a).

En este marco, el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC, considerado la piedra angular del sistema multilateral del comercio y reconocido como el mecanismo de solución de diferencias más utilizado en la historia del Derecho Internacional (Hopewell, 2025), se encuentra paralizado parcialmente desde hace cinco años. El sistema está compuesto por el Órgano de Solución de Diferencias y el Órgano de Apelación; sin embargo, este último permanece inactivo desde noviembre de 2020, tras el bloqueo sistemático de Estados Unidos al nombramiento de sus miembros. Esta postura ha sido sostenida durante las administraciones de Barack Obama, Donald Trump y Joe Biden, y se fundamenta en la crítica de que el Órgano de Apelación extralimita las funciones otorgadas por la OMC y sus Miembros, asumiendo una autoridad no concedida (Estados Unidos, Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos [USTR], 2020). Si bien el Órgano de Solución de Diferencias continúa operativo, el estado en que se encuentra la segunda instancia ha generado un vacío institucional en el Sistema de Solución de Diferencias, lo que debilita tanto a la OMC como al sistema multilateral de comercio basado en normas.

Ahora bien, las tensiones comerciales actuales y el aumento de las barreras arancelarias han intensificado la necesidad de restablecer el funcionamiento plenamente operativo del Sistema de Solución de Diferencias (OMC, 2025-b). Esto es relevante ante los cambios que enfrentan los aranceles originalmente negociados y reconocidos en la OMC, lo cual desafía las normas de la Organización (Hopewell, 2025). La falta de un mecanismo operativo disminuye la protección de

los intereses y la previsibilidad de las economías pequeñas, profundizando las asimetrías de poder frente a las grandes potencias económicas, en un contexto en el que los cambios geopolíticos afectan la economía.

En esta línea, es pertinente analizar el caso de Chile, un país altamente inserto en el sistema multilateral y cuya Política Exterior se sustenta en los principios del respeto al Derecho Internacional, la promoción de la democracia y el respeto de los Derechos Humanos y la cooperación (Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile [MINREL], 2025-a). De forma coherente con su compromiso internacional, Chile ha participado activamente en iniciativas para hacer frente a la inactividad del Órgano de Apelación.

El presente artículo académico tiene como pregunta guía: ¿Cuál ha sido el rol de Chile frente al estado actual del Órgano de Apelación de la OMC y cómo ha respondido a sus implicancias en el sistema multilateral de comercio? El objetivo principal es analizar la respuesta de Chile ante el estado actual del Órgano de Apelación de la OMC, considerando su papel en el sistema multilateral de comercio y las estrategias desplegadas para mantener la estabilidad y la previsibilidad en sus relaciones económicas internacionales.

En este contexto, desde una perspectiva de Economía Política Internacional, la respuesta de Chile puede interpretarse como la de una economía pequeña y altamente abierta que busca preservar un sistema multilateral basado en reglas. En este sentido, su accionar combina elementos de compromiso institucional, construcción de coaliciones y adaptación pragmática ante un entorno internacional marcado por una creciente incertidumbre y tensiones geopolíticas.

Para ello, se emplea una metodología cualitativa explicativa con un modelo de doble entrada. En primer lugar, se realiza un análisis de documentos de fuentes oficiales de la OMC y de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (SUBREI). En segundo lugar, los hallazgos se complementan con entrevistas semiestructuradas a cinco profesionales expertos en comercio exterior de Chile, derecho internacional y el sistema multilateral de comercio. Estos informantes aportan una perspectiva fundamental, respaldada por su experiencia tanto en la OMC como en la representación de Chile ante dicha organización. Cabe señalar que tres de ellos optaron por mantener su identidad reservada. A partir de esto, se plantea que, si bien Chile no se ha visto directamente afectado por la falta del Órgano de Apelación, su reactivación resulta fundamental para resguardar la certeza jurídica de su inserción internacional.

El artículo académico se desarrolla de la siguiente manera: En primer lugar, se describe el funcionamiento del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC, así como su desempeño y sus críticas, y se analiza el estado actual de la paralización en el Órgano de Apelación. En segundo lugar, se presenta la participación de Chile en la OMC y las diferencias que ha tenido. En tercer lugar, se identifican las estrategias que Chile ha llevado a cabo desde la inactividad del Órgano de Apelación en noviembre de 2020; para esto, se analizan las acciones realizadas en la OMC, la participación en mecanismos alternos de arbitraje, las salvedades que ofrecen los Acuerdos Económicos-Comerciales, y la posición a nivel latinoamericano. Finalmente, en cuarto lugar, se presentan las reflexiones finales del artículo académico.

II. EL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DE LA OMC

Este apartado presenta los elementos fundamentales del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC y analiza las principales tensiones que explican la actual paralización del Órgano de Apelación.

Los fundamentos del Sistema de Solución de Diferencias

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947 es el antecesor de la OMC; por tanto, la Organización se rige por principios fundamentales para el mantenimiento del sistema multilateral de comercio, heredados del GATT: la no discriminación entre interlocutores comerciales, la reducción de obstáculos al libre comercio, la previsibilidad mediante la consolidación y la transparencia, la competencia leal y la promoción del desarrollo. Al respecto, los Artículos XXII, sobre consultas, y XXIII, sobre nulidad o menoscabo, establecían procedimientos para la solución de diferencias (OMC, 1994-a). No obstante, la ausencia de un mecanismo específico llevó al desarrollo de textos jurídicos adicionales en torno a los artículos previamente mencionados (Palmer et al., 2022).

De este modo, surge el Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD) durante la Ronda de Uruguay (1986-1994). El ESD fue incorporado en el Anexo 2 del Acuerdo de Marrakech (1994) sobre el establecimiento de la OMC y es considerado uno de los mayores avances institucionales de la Organización, al dotar al sistema comercial de una dimensión cuasi judicial. En su artículo 3, se establece como objetivo otorgar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de

comercio, asegurando el funcionamiento eficaz de la OMC y el equilibrio entre sus Miembros (OMC, 1994-b).

El procedimiento consta de dos etapas principales. En primer lugar, la conformación de un Grupo Especial o panel encargado de emitir un informe con recomendaciones a las partes involucradas, el cual se presenta y se revisa en el seno del Órgano de Solución de Diferencias. Cabe señalar que, para el establecimiento de paneles, la adopción de informes o de medidas de retorsión, este órgano adopta las decisiones por consenso negativo; es decir, se adopta automáticamente la medida a no ser que haya consenso en contra (OMC, 1994-b). Esto evita un bloqueo por parte de los Miembros implicados en la controversia.

En segundo lugar, se activa el Órgano de Apelación si una de las partes decide apelar el informe de recomendaciones. Está compuesto por siete jueces y se encuentra inactivo desde el 30 de noviembre de 2020 debido al bloqueo al nombramiento de sus integrantes por parte de Estados Unidos, lo que afecta el consenso necesario para la decisión. Este estado ha provocado una tendencia de apelación al vacío, puesto que los Miembros han aprovechado el seudo-veto que ello genera y, por tanto, la gran mayoría de las disputas de los últimos años han sido apeladas, quedando en el tintero de un Órgano que no puede evaluarlas (Hopewell, 2025).

Además, el ESD autoriza el uso de medios alternativos voluntarios de solución de diferencias, como el arbitraje, siempre y cuando se mantengan en concordancia con los artículos 21, sobre Vigilancia de la aplicación de las recomendaciones y resoluciones, y 22 sobre la Compensación y suspensión de concesiones del ESD (OMC, 1994-b). Un caso emblemático en el que se utilizó este mecanismo es el régimen

de importación, venta y distribución de bananas, en el que Ecuador, Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos demandaron a la Comunidad Europea, también conocido como *Bananas III* (1996) (OMC, 2025-c). Asimismo, este artículo ha cobrado importancia para los Miembros en busca de una segunda instancia para la solución de diferencias, incluso ante la detención de funciones del Órgano de Apelación.

Este marco institucional resulta fundamental para comprender las implicancias de su actual disfuncionalidad, especialmente para economías pequeñas y abiertas como la chilena, cuya inserción internacional depende en gran medida de reglas previsibles.

El desempeño y las críticas del Sistema de Solución de Diferencias

En los treinta años de funcionamiento de la OMC (1995-2025), se han presentado 641 diferencias en el Sistema de Solución de Diferencias, involucrando a 112 Miembros como partes en disputa o como terceros. El Gráfico 1 evidencia la cantidad de casos presentados en las tres etapas del Órgano de Solución de Diferencias: solicitud de consultas, establecimiento de Paneles y apelaciones al Órgano de Apelación.

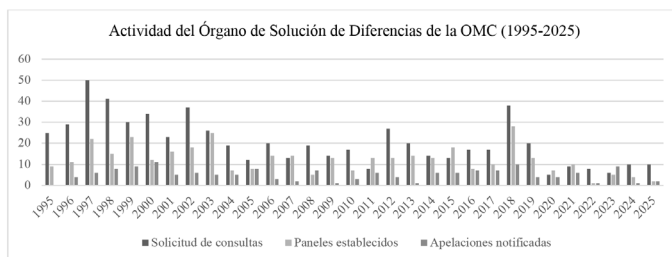
Así, durante los primeros ocho años de la OMC (1995-2002), el Sistema era muy solicitado entre los Miembros, alcanzando un *peak* en 1997, con cincuenta consultas realizadas. A partir del 2003, los casos comienzan a disminuir, lo que puede deberse al uso de otros medios de negociación para generar soluciones mutuamente beneficiosas, previo a la activación del Sistema de Solución de Diferencias. Además, de los 201 informes de Grupos Especiales en la historia de la OMC, el 68% ha sido apelado (OMC, 2025-c).

La crisis financiera de 2008 constituye un punto de inflexión en el sistema multilateral de comercio, al intensificar las tendencias proteccionistas en contextos de incertidumbre internacional. De este modo, solo entre 2009 y 2015, el número de barreras comerciales creció en más de 1000%, pasando de 350 a más de 4000 (Baena et al., 2017). Asimismo, el inusual aumento de controversias en el 2018, Hopewell (2025) lo denomina *Trump Spike*, cuando los Miembros respondieron a las medidas arancelarias estadounidenses mediante el sistema de solución de diferencias. Así, 27 disputas de 2018 involucraron a Estados Unidos; en la gran mayoría de los casos, dicho país participó como demandado y versaron sobre aranceles al acero y al aluminio. En el contexto de tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, entre 2018 y 2019 hubo un alza del 71% en comparación con 2016 y 2017, a la vez que paulatinamente Estados Unidos comenzó a bloquear el nombramiento de los integrantes del Órgano de Apelación (Herrerros, 2020).

Gráfico 1: Actividad del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC (1995-2025)

Gráfico 1

Actividad del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC (1995-2025)



Fuente: Elaboración propia a partir de información recopilada de la Organización Mundial del Comercio.

Fuente: Elaboración propia a partir de información recopilada de la Organización Mundial del Comercio.

El número de diferencias sometidas al Sistema de Solución de Diferencias creció de forma sostenida hasta convertirlo en un precedente no solo dentro de la OMC, sino también a nivel internacional, gracias a la efectividad de los informes emitidos y a la posibilidad de aplicar represalias comerciales ante el incumplimiento. Como resultado, el Órgano de Apelación adquirió una trayectoria comparable a la de otras cortes de derecho internacional y, por ende, sus jueces actuaban de forma similar a los de dichas cortes (Van Damme, 2010; Palmeter et al., 2022).

Este desempeño consolidó al sistema como un mecanismo central de gobernanza del comercio internacional; sin embargo, dicha consolidación también dio origen a tensiones crecientes respecto de su funcionamiento.

Pese a esto, desde el comienzo surgieron críticas sobre el funcionamiento del Sistema, especialmente respecto del Órgano de Apelación. La principal observación apunta a que este habría excedido las facultades otorgadas en el ESD al aplicar los principios de interpretación de tratados de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (1969); lo cual generó discrepancias entre la interpretación auténtica de los Artículos sometidos a revisión y la interpretación judicial aplicada a las partes involucradas (Van Damme, 2010). Otros estudios coinciden en que, si bien tiene amplia autoridad, el Órgano de Apelación es frágil, en la medida en que existe porque los Miembros de la OMC lo permiten. Por lo tanto, si el escenario geopolítico cambia y Miembros importantes modifican sus prioridades, su legitimidad se ve vulnerada (Shaffer et al., 2016).

Por último, la aplicación de represalias también ha sido objeto de debate. Para algunos autores, esta característica

constituye la fuente de legitimidad del Sistema de Solución de Diferencias. No obstante, otros lo consideran un mecanismo económicamente contraproducente, pues, más que crear incentivos, implica altos costos de aplicación para los Estados (Nzelibe, 2005; Anissa, 2022).

El quiebre del Órgano de Apelación de la OMC

Como se señaló anteriormente, la vulnerabilidad del sistema multilateral del comercio se hizo evidente en escenarios de tensiones comerciales. Así, entre 2009 y 2020, al menos el 8,96% del comercio mundial fue afectado por barreras comerciales (OMC, 2025-c). Este incremento contrasta con el bajo número de solicitudes de consulta ante el Órgano de Solución de Diferencias, lo que debilita la capacidad de la OMC para negociar soluciones mutuamente beneficiosas entre las partes involucradas, lo que se reconoce como el “Síndrome de la casa de cristal”: los Miembros se abstienen de denunciar normas restrictivas que ellos mismos están aplicando (Baldwin y Evenett, 2020 en Zelicovich, 2023).

En este escenario, Estados Unidos siempre ha sido un actor clave en la economía mundial como también en la propia Organización, tal como sostiene un entrevistado,

Estados Unidos ha experimentado un proceso de alejamiento de la OMC desde su fundación en 1995. Se ha ido desencantando del sistema, principalmente por su percepción de un exceso interpretativo del Órgano de Apelación y por una progresiva pérdida de control político sobre el sistema de solución de diferencias, y así lo ha expresado en dicho ámbito. (Informante A, comunicación personal, 30 de octubre de 2025).

Así, durante la administración de Barack Obama (2009-2017), el Órgano comenzó a ser objeto de críticas por parte

de miembros del Congreso de Estados Unidos y del poder ejecutivo, debido a laudes poco favorables, lo que desencadenó tácticas de presión mediante el bloqueo del renombramiento de algunos jueces, sin llegar a paralizar del todo al Órgano. Sin embargo, bajo la presidencia de Donald Trump (2017-2021), el país retomó la táctica de bloqueo al nombramiento de los miembros del Órgano de Apelación, lo que llevó a que, en diciembre de 2019, el Órgano no alcanzara el quórum mínimo de tres jueces para cada disputa apelada, hasta que, finalmente, el 30 de noviembre de 2020, el Órgano quedó sin capacidad para examinar apelaciones. A raíz de esto, durante el gobierno de Joe Biden (2021-2025), la estrategia americana no cambió y, hasta la fecha, el Órgano sigue sin jueces (Hart y Murill, 2021). Paradójicamente, Estados Unidos ha sido el Miembro más activo en el uso de este, siendo partícipe del 40% de los laudos del Órgano de Apelación (OMC, 2025-c).

La Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos argumenta siete razones para cesar su apoyo al Órgano de Apelación, agrupadas bajo la premisa de que este se extralimita en las funciones otorgadas en el ESD, ya sea sumando o restando derechos u obligaciones de los Miembros de la OMC al resolver controversias principalmente relativas a subvenciones, medidas comerciales correctivas y reglamentos técnicos no arancelarios de los productos (Estados Unidos, USTR, 2020). Similarmente, el conflicto comercial entre China y Estados Unidos agravó la situación, dado que los americanos consideraban que China incumplía constantemente los compromisos de la OMC y que el Sistema de Solución de Diferencias no lo evidenciaba en sus laudos (Herreros, 2020). Así, el giro de Estados Unidos ha afectado el funcionamiento de la OMC, cambiando las reglas que regían el sistema multilateral del comercio, puesto que la posibilidad de un cambio en las motivaciones políticas de un Miembro como

Estados Unidos fue suficiente para desencadenar un declive en el Órgano de Apelación (Shaffer et al., 2016).

Al respecto, Mario Matus Baeza, ex Director General Adjunto de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (2014-2020) y ex Embajador de Chile ante la OMC (2005-2014), en su testimonio indica que,

La piedra angular del sistema de la OMC es el principio de no discriminación. Pero ¿qué quieren todos los países? Discriminar ¿Qué está haciendo Estados Unidos? Todas sus medidas son una carta abierta a la discriminación. Entonces, este principio básico y esencial, hoy día está en cuestionamiento. (Mario Matus Baeza, comunicación personal, 23 de junio de 2025).

Por último, en cuanto al sistema multilateral de comercio a nivel general, Alejandro Jara Puga, quien fue Director General Adjunto de la OMC (2005-2013) y Embajador de Chile ante la Organización (2000-2004), señala que,

El sistema está en una crisis que venía de antes del quiebre del Órgano de Apelación, pero se ha profundizado desde entonces. Esto ciertamente afecta la predictibilidad, la certeza jurídica y la estabilidad del sistema. Lo que implica mayor incertidumbre y mayor riesgo, deteriorando la economía internacional". (Alejandro Jara Puga, comunicación personal, 24 de junio de 2025).

En síntesis, la evolución del Sistema de Solución de Diferencias refleja tanto su consolidación como mecanismo central del comercio internacional como las tensiones estructurales que han derivado en la actual paralización del Órgano de Apelación. Este escenario no solo evidencia un quiebre institucional, sino que también plantea desafíos significativos para la estabilidad y la previsibilidad del sistema multilateral

de comercio, en particular para las economías que dependen de un orden basado en reglas.

III. LA PARTICIPACIÓN DE CHILE EN EL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DE LA OMC

La presente sección analiza la participación de Chile en el sistema multilateral de comercio, con énfasis en su rol en el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC y en sus implicancias en el contexto actual.

El involucramiento de Chile en el sistema multilateral del comercio

En la política exterior de Chile, el respeto al Derecho Internacional es un principio fundamental, esencialmente las normas de Vigilancia y respeto de los tratados, para promover relaciones internacionales pacíficas, seguridad jurídica y cooperación entre Estados y la solución pacífica de las controversias, ya que Chile considera la diplomacia y el derecho como los únicos medios legítimos para la solución de controversias internacionales (Chile, MINREL, 2025-a).

Desde el retorno a la democracia en Chile en 1990, la política comercial ha sido mucho más activa, con una estrategia de economía abierta orientada a promover el crecimiento y el desarrollo económico del país (Albertoni et al., 2022). En este sentido, Chile se incorporó activamente al orden internacional liderado por Estados Unidos, en un esfuerzo por asegurar el reconocimiento externo en medio de su transición democrática, lo que constituyó la manera legítima de reintegrarse y obtener estatus internacional (Bywaters, 2026).

Así, es Miembro de la OMC desde su fundación en 1995, además de ser parte del GATT desde 1949 (OMC, 2025). Esta continuidad refleja la estrategia de comercio exterior y el compromiso del país (Chile) con el sistema multilateral de comercio (MINREL, 2025-a). Durante el último medio siglo, Chile ha logrado una amplia participación en redes de tratados de inversión y mantiene Acuerdos Económico-Comerciales (AEC) con 65 economías del mundo, equivalentes al 88% del PIB mundial (Chile, Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile [SUBREI], 2025-b). En su más reciente Examen de Políticas Comerciales de la OMC en el año 2023, la Secretaría de la Organización destacó que la economía chilena se ha visto favorecida por su apertura y su inserción en los mercados mundiales, así como por el desarrollo de acuerdos comerciales exhaustivos que incorporan materias emergentes como los mercados digitales, el comercio electrónico, el medio ambiente y el género, entre otros (Chile, MINREL, 2023). Estas características se reflejan también en la actuación de Chile en los distintos grupos de la Organización, como lo señala una de las fuentes entrevistadas,

Chile tiene una historia en esta organización de “tender puentes”, de ser un país que tiene una muy buena reputación y una red de relaciones muy extendida con países de la región, con países similares (*like-minded*). Es una red de trabajo amplia, ya que a lo largo de los años hemos ocupado posiciones importantes, hemos tenido la presidencia en distintos órganos e iniciativas multilaterales. (Informante B, comunicación personal, 1 de julio de 2025).

En la misma línea, otro participante señala que “Chile es bien valorado a nivel internacional porque es pragmático al buscar puentes y soluciones”. No suele ser ortodoxo en una posición, sino que participa considerando qué es lo

mejor para el sistema y cuál es la realidad” (Informante C, comunicación personal, 2 de julio de 2025). En este sentido, una característica destacada de Chile es su rol conciliador en las negociaciones internacionales. Al respecto, el mismo informante señala que este enfoque, basado en cierto grado de ambigüedad, permite destrabar negociaciones complejas y avanzar hacia soluciones viables (Informante C, comunicación personal, 2 de julio de 2025). Sobre esto, se utiliza la ambigüedad constructiva, una herramienta frecuentemente empleada por las partes negociadoras, que consiste en la disposición a mantener límites vagos respecto de ciertas definiciones o materias en los acuerdos internacionales (Singer, 2020).

Así, el Sistema de Solución de Diferencias constituye un eje central de la participación de Chile en la OMC, dado que garantiza la previsibilidad y otorga certeza jurídica a la actuación comercial de los Miembros. Ahora bien, respecto a la falta del Órgano de Apelación,

El Sistema de Solución de Diferencias como uno de los pilares de la OMC cumple un rol fundamental y Chile es un país que confía, descansa y promueve el sistema multilateral de comercio basado en normas. Sin duda, ello afecta en términos no directamente procesales, pero sí sistémicos, especialmente al tratarse de una economía relativamente pequeña y muy abierta al intercambio internacional. (Informante A, comunicación personal, 30 de octubre de 2025).

En suma, el involucramiento de Chile en el sistema multilateral de comercio se refleja en su compromiso con la gobernanza global que ejerce la OMC en el Orden Liberal Internacional (Zelicovich, 2023). Teniendo en cuenta que el multilateralismo está cambiando, el país vela por el pleno funcionamiento y la legitimidad de la Organización para

garantizar la estabilidad de sus relaciones económicas internacionales. Además, la estrategia de Chile le ha permitido situarse como un actor confiable a nivel internacional.

En este sentido, la actuación de Chile puede entenderse como la de una economía pequeña y abierta que busca resguardar su inserción internacional mediante el fortalecimiento de instituciones multilaterales y la construcción de consensos, más que mediante estrategias confrontacionales.

Chile como Reclamante, Demandado y Tercero

La participación de Chile en el Sistema de Solución de Diferencias se mantiene constante pese a no haber litigado en los últimos siete años. Al 2025, ha intervenido en 72 casos: 10 como Reclamante, 13 como Demandado y 49 como Tercero. Con ello, se posiciona como el tercer país de Sudamérica con mayor involucramiento en diferencias comerciales, tras Brasil y Argentina, y el vigésimo segundo Miembro a nivel de la OMC (OMC, 2025-a).

Como Reclamante, Chile recurrió al Sistema de Solución de Diferencias en diez ocasiones entre 1995 y 2005, mayoritariamente en los sectores agrícola y de acuicultura, centrales en la economía chilena. Las demandas se dirigieron a potencias comerciales como Estados Unidos y la Unión Europea, así como a economías latinoamericanas como Perú, Ecuador, Argentina, México y Uruguay. El 80% de las diferencias provenían por aplicación de medidas de salvaguardias, subsidios o derechos compensatorios. La mayoría de los casos finalizaron con el retiro de la medida impugnada o con soluciones mutuamente convenidas, salvo la disputa sobre la Ley de compensación o mantenimiento de las subvenciones (DS217), en la que nueve Miembros demandaron a EE. UU. en el año

2000, lo que derivó en la autorización de la suspensión de concesiones hasta la derogación parcial de la ley americana en 2006 (OMC, 2025-c).

En calidad de demandado, Chile enfrentó trece disputas entre 1997 y 2009, nuevamente concentradas en los sectores agrícola y acuícola. Cerca de la mitad de los casos provienen de Argentina. La más relevante es la disputa sobre el Sistema de bandas de precios y medidas de salvaguardia aplicados a determinados productos agrícolas del año 2000 (DS207), la única disputa chilena que alcanzó el Órgano de Apelación, que falló a favor de Argentina y concluyó en 2007, con la constatación de incumplimiento de Chile (OMC, 2025-c). En lo que respecta a los casos restantes, la resolución se alcanzó en la fase de consultas o mediante la modificación o la derogación de la medida chilena, lo que refleja una disposición a salvaguardar la estabilidad de las relaciones comerciales.

Por último, el rol más extensivo de Chile ha sido como Tercero, ejercido entre 1995 y 2018. El país ha observado el desarrollo de casos que pueden ser de su interés, por ejemplo, debido al sector implicado o a los efectos que el laudo podría tener en su economía. Así, Chile presta especial atención a los sectores que implican lo agrícola, la acuicultura, productos forestales y bebidas alcohólicas, principalmente, y a Miembros como Estados Unidos, la Unión Europea, China y Brasil (OMC, 2025-c). Su relevancia trasciende lo técnico, dado que “Es importante ser Tercero, de alguna manera los demás miran quiénes son los Terceros y dicen *este país se interesa en ese tema*” (Mario Matus Baeza, comunicación personal, 28 de octubre de 2025).

En conjunto, la participación de Chile en el Sistema de Solución de Diferencias refleja una estrategia de inserción

internacional basada en el multilateralismo, la búsqueda de soluciones cooperativas y la defensa de un orden comercial basado en reglas. Aunque su uso reciente del sistema ha sido limitado, su postura frente a la actual crisis del Órgano de Apelación confirma la importancia que el país asigna a la previsibilidad y la estabilidad del sistema, particularmente en un contexto internacional marcado por crecientes tensiones geopolíticas. Tal como señala un entrevistado,

Chile se da cuenta de que el no funcionamiento del sistema impacta todo el sistema del comercio internacional, y una OMC débil significa una desprotección o una disminución de la protección de los países en desarrollo. En consecuencia, la perspectiva global, particularmente para los países pequeños, es un problema serio que se gatilla con la inoperancia del sistema de solución de controversias. (Mario Matus Baeza, comunicación personal, 23 de junio de 2025).

IV. LA RESPUESTA DE CHILE ANTE EL ESTADO ACTUAL DEL ÓRGANO DE APELACIÓN

La presente sección analiza la respuesta de Chile ante la paralización del Órgano de Apelación de la OMC, examinando las estrategias desplegadas tanto en el ámbito multilateral como en los mecanismos alternativos y en el plano regional.

Discusiones y debates en el seno de la OMC

En noviembre de 2017, el accionar de Estados Unidos ante el Órgano de Apelación comenzó a generar preocupación entre los Miembros respecto de una posible crisis institucional, derivada del bloqueo al nombramiento de sus integrantes. En este contexto, 52 Miembros de la OMC, entre ellos Chile, presentaron la comunicación titulada “Nombramiento de miembros del Órgano de Apelación” (WT/

DSB/W/609), con el objetivo de evitar la paralización del órgano e impulsar la provisión oportuna de sus vacantes. El documento propone cuatro asuntos principales como puntos de decisión del Órgano de Solución de Diferencias: (1) iniciar un proceso de selección para cada una de las vacantes del Órgano de Apelación; (2) establecer un Comité de Selección compuesto por diversas presidencias de la OMC; (3) fijar un plazo para la presentación de las candidaturas propuestas por los Miembros; y (4) solicitar al Comité de Selección que formule recomendaciones para las nominaciones de jueces (OMC, 2023-a).

A medida que la situación se fue agravando, la comunicación sumó apoyo y, actualmente, cuenta con 130 copatrocinantes y ha sido reiterada en más de noventa reuniones del Órgano de Solución de Diferencias entre 2017 y 2025. No obstante, ha sido sistemáticamente bloqueada por la negativa de Estados Unidos. En cada instancia, el facilitador de la propuesta recuerda el Artículo 17.2 del ESD, que establece que las vacantes del Órgano de Apelación se cubrirán conforme se produzcan, para su funcionamiento pleno (OMC, 2023-a).

En paralelo, la creciente preocupación por el funcionamiento del Órgano de Apelación también se ha abordado en el marco de las Conferencias Ministeriales. En particular, en la Duodécima Conferencia Ministerial (CM12) celebrada en Ginebra en 2022, los Miembros expresaron su compromiso de entablar discusiones con miras a contar con un Sistema de Solución de Diferencias plenamente operativo y accesible (OMC, 2022). Tras más de un año de discusiones sobre el Sistema de Solución de Diferencias desde la Declaración Ministerial de 2022, los Miembros emitieron el informe titulado "Debate sobre la reforma de la solución de diferen-

cias: una reflexión sobre el proceso". Sobre esto, uno de los entrevistados señala que,

Las discusiones sobre reforma de solución de diferencias primero se dan en una modalidad informal. Esto significa que no fueron directamente a un Comité formal para negociarse, sino que hubo una fase previa de reflexión jurídica, sin minutas, sin cámaras y mediante sesiones en distintos formatos. Se trató una discusión abierta, para ver cuáles eran los intereses de los Miembros en torno a la solución de diferencias y posibles vías para atender esas inquietudes. Ese proceso duró más de un año. Fue muy completo, muy técnico, y muy bien conducido por el facilitador, el Sr. Marco Molina, Representante Alterno de Guatemala (Informante A, comunicación personal, 30 de octubre de 2025).

Cuando los avances se presentaron por primera vez en octubre de 2023, la delegación de Chile declaró que el país tenía interés en contar con un mecanismo de solución de diferencias plenamente operativo y que compartía la percepción de los Miembros de que era una prioridad a corto plazo (OMC, 2023-b). Las reuniones informales continuaron durante el 2023, culminando en la presentación de un proyecto de texto refundido a comienzos del 2024, previo a la treceava Conferencia Ministerial en Abu Dabi. Si bien el informe no fue aprobado por el Órgano de Solución de Diferencias, en Abu Dabi se reiteró el compromiso mediante la adopción de la "Decisión Ministerial relativa a la Reforma de la Solución de Diferencias", orientada a establecer un sistema operativo en el 2024, tal como se declaró previamente (OMC, 2024).

A lo largo del proceso, los debates sobre la reforma del Sistema de Solución de Diferencias se han entrecruzado con aquellos sobre la reforma integral de la OMC, lo cual también fue reconocido en la duodécima Conferencia Ministerial

(OMC, 2022). Chile ha apoyado activamente el proceso de reforma en tres principales áreas: el pilar de negociaciones de la OMC, la función Deliberativa y de Monitoreo de las prácticas comerciales y la actuación del Sistema de Solución de Controversias y el procedimiento del Órgano de Apelación (Chile, SUBREI, 2025-a). Sobre este proceso, una de las fuentes consultadas reconoce que,

Es muy difícil que la reforma se realice con una metodología de *reform by doing*: en la medida que se vayan identificando temas puntuales, se va reformando y mejorando. Se hicieron esfuerzos en ese sentido, pero ahora se ha optado por identificar grandes pilares estructurales y negociar, bajo ese marco, aspectos como la toma de decisiones o los objetivos de desarrollo en la OMC (Informante C, comunicación personal, 2 de julio de 2025).

En efecto, la reforma de la Organización continúa siendo un desafío latente que se espera abordar prioritariamente en la próxima catorceava Conferencia Ministerial, a celebrarse en Yaundé en 2026. En esta línea, la actual Directora General de la OMC, Ngozi Okonjo-Iweala, ha enfatizado que dicha instancia representa una oportunidad crucial para que la Organización pueda prosperar ante las crisis comerciales contemporáneas (OMC, 2025-d). Según uno de los informantes,

Efectivamente es oportuna la reforma, pero también hay una cierta noción de que, para poder generar cambios significativos, se necesita algo relativamente profundo, y esto tiene que ver mucho con voluntades políticas. En eso se está trabajando: en construir esas voluntades y en consensuar líneas en las cuales se puede trabajar después de la Conferencia Ministerial (Informante B, comunicación personal, 1 de julio de 2025).

En este contexto, la participación de Chile en los debates de reforma ha sido plena: “Hoy día Chile está muy involu-

crado, es un proceso en el cual ha estado participando activamente. De hecho, ha estado teniendo su propia reflexión interna al respecto y organizando algunos eventos para construir puentes en este proceso” (Informante B, comunicación personal, 1 de julio de 2025).

Así, los esfuerzos se han desplegado tanto en Ginebra como en Santiago. Por un lado, cabe señalar la participación chilena en el Grupo Ottawa, iniciativa compuesta en 2018 por catorce Miembros de la OMC comprometidos con el sistema multilateral del comercio, entre ellos Canadá, Nueva Zelanda, Singapur, la Unión Europea y México. Este espacio ha sido destinado a reflexionar sobre los desafíos del sistema y coordinar posiciones en las Conferencias Ministeriales (SUBREI, 2021). Sin embargo, “La última actividad relevante del Grupo Ottawa fue en 2024”. Desde entonces, su nivel de actividad ha sido limitado. Si bien es un grupo con afinidades comunes (*like-minded*), en la práctica, se han privilegiado otras configuraciones y espacios de coordinación” (Informante A, comunicación personal, 30 de octubre de 2025). En consecuencia,

Chile debe actuar para proteger sus intereses, pero también tiene una experiencia y una trayectoria que le dan cierta credibilidad y cierto peso político a las posiciones que mantenga. Por lo tanto, Chile puede ser un instrumento importante en encaminar el sistema hacia una reforma” (Alejandro Jara Puga, comunicación personal, 24 de junio de 2025).

Finalmente, es importante reconocer que los cambios proyectados podrían transformar a la OMC como se conoce hoy, especialmente el Sistema de Solución de Diferencias, así,

Ya no vamos a tener un Órgano de Apelación como fue creado en la Ronda Uruguay. Debemos tener la claridad de

que no funcionó como debía ser y tratar de buscar soluciones. Algunos dicen que lo único que hay que hacer es el destrabe del nombramiento de los jueces, pero va más allá, es cómo reformas o actualizas para hacerlo más efectivo. (Informante C, comunicación personal, 2 de julio de 2025).

En suma, los esfuerzos concentrados de Chile en el marco de la OMC reflejan no solo su compromiso histórico con el sistema multilateral de comercio, sino también su intención estratégica de resguardar sus intereses comerciales en un entorno cambiante.

El Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement

En marzo de 2020 se establece el *Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement* (MPIA), un mecanismo alternativo de solución de diferencias para llevar a cabo procesos de apelación de disputas de la OMC en ausencia del Órgano de Apelación. Tras el bloqueo del renombramiento de los integrantes del Órgano, algunos Miembros de la OMC comenzaron a trabajar en conjunto para idear soluciones que permitieran mantener el funcionamiento del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC con dos instancias. Así, bajo la facilitación del entonces Embajador de Nueva Zelanda ante la OMC, David Walker, dieciséis Miembros de la OMC alcanzaron el acuerdo que establece el MPIA (Chile, SUBREI, 2020).

Este se rige por el Artículo 25 del ESD, sobre Arbitraje como Medio Alternativo de Solución de Diferencias para dar Predictibilidad y Certeza Jurídica, en un contexto histórico que aún generaba mayor incertidumbre comercial, acentuada por la pandemia de Covid-19 (Chile, SUBREI, 2020). El mecanismo cuenta con diez árbitros independientes, electos

por consenso de los participantes de MPIA cada cinco años, lo que lo diferencia del Órgano de Apelación, donde solo eran siete. En cuanto a los miembros, actualmente son 29, considerando a los países de la Unión Europea como uno; sin embargo, el MPIA permanece abierto a la adhesión del resto de los 166 Miembros de la Organización. Cabe aclarar que el MPIA se mantiene vigente en tanto no se retome la elección de jueces del Órgano de Apelación (WTO Plurilaterals, 2025).

El procedimiento del MPIA se desarrolla de la siguiente manera: al surgir una disputa en la OMC entre dos o más Miembros partes, pueden firmar un acuerdo de arbitraje en apelación, a utilizar si alguna de las partes lo requiere y no está conforme con el informe del Grupo Especial. Entonces, si una parte involucrada quiere apelar el dictamen, al no existir el Órgano de Apelación operativo, esta puede solicitar al panel la suspensión del procedimiento antes de que su informe se distribuya a todos los Miembros en la próxima sesión del Órgano de Solución de Diferencias. Con ello se inicia el proceso de apelación ante el MPIA mediante el llamado Anuncio de Apelación. A partir de este, se designan los árbitros para el caso, los cuales se rigen por las mismas normas del Órgano de Apelación: se designan tres para cada caso de forma aleatoria y no pueden ser nacionales de un país en disputa. Pasado el plazo de noventa días de trabajo, se emite el laudo, que será distribuido junto con el informe elaborado por el panel, en la siguiente reunión del Orden del Día del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC (WTO Plurilaterals, 2025).

Desde el comienzo de sus operaciones en julio de 2020, el MPIA se ha consagrado a trece disputas mediante un Acuerdo de Arbitraje bajo el Artículo 25 del ESD. En agosto de 2025, se han emitido tres laudos por parte del MPIA y hay dos casos en disputa, todavía en sus etapas iniciales ante el Órgano de

Solución de Diferencias. Mientras que los ocho casos restantes fueron finalizados sin necesidad de apelación al MPIA, ya fueran resueltos o retirados (WTO Plurilaterals, 2025).

Si bien Chile no ha participado como parte involucrada ni como tercero, es miembro fundador del MPIA, lo cual reafirma su apoyo a la integridad de un sistema multilateral de comercio basado en normas (Chile, SUBREI, 2020). Para comprender mejor el alcance del MPIA, resulta relevante considerar la visión de uno de sus integrantes: Alejandro Jara Puga, quien forma parte de los diez árbitros del mecanismo desde 2020, gracias a su vasta experiencia en comercio y derecho internacional. Por medio de su testimonio, indica que,

El MPIA ha sido efectivo, en primer lugar, porque copia el Órgano de Apelación y, en segundo lugar, porque lo mejora. Prueba de eso es que ya tiene bastantes adherentes, hay países de un calibre como China, Japón, Canadá y Brasil. O sea, son países de mucho peso comercial. (Alejandro Jara Puga, comunicación personal, 24 de junio de 2025).

Cabe presentar algunas características del MPIA, que se recogen entre posibles mejoras del Órgano de Apelación: (1) Pronunciamientos sobre las cuestiones esenciales de la disputa, situación que se incumplía entre los jueces del Órgano de Apelación y generaba una extralimitación judicial; (2) Innovaciones procesales con indicaciones estrictas sobre plazos de cumplimiento; (3) los laudos solo se remiten a una revisión de la ley del Acuerdo implicado, por tanto, los árbitros no pueden sumar ni restar derechos y obligaciones a las partes (Grieger, 2024). En esta línea, Jara reconoce otra mejoría en el MPIA,

Los árbitros tienen una atribución, que no tenían en el Órgano de Apelación, de conversar con las partes para orien-

tarlos hacia aquellas cosas que son esenciales, dejando de lado los argumentos o reclamos que no merecen la atención para resolver la controversia. Además, otro factor que también incide es que somos diez árbitros en lugar de siete del Órgano de Apelación. Por lo tanto, hay más variedad de dónde escoger para cada caso. (Alejandro Jara Puga, comunicación personal, 24 de junio de 2025).

En cambio, el MPIA también ha recibido críticas. La literatura reconoce que hay un riesgo de que el Órgano de Apelación sea suplantado por la permanencia de este mecanismo, además, las decisiones arbitrales nunca serían formalmente adoptadas por el Órgano de Solución de Diferencias, al ser un acuerdo alternativo, debilitando aún más el sistema de la OMC (Sánchez Miralles, 2020). Asimismo, su carácter voluntario no genera ninguna obligación entre los Miembros de la OMC (Infante y Tagle, 2021). Como consecuencia, los Miembros, más que unirse al MPIA, se toman ventaja de la falta del Órgano de Apelación, haciendo *apelaciones al vacío*, por lo que las disputas quedan sin resolución a la espera de un Órgano inoperante actualmente; esta es la realidad de la mayor parte de las disputas actuales del Sistema de Solución de Diferencias (Hopewell, 2025). Similar a esto, un entrevistado advierte que,

Todavía hay mucha esperanza y no está en el tacho de la basura, pero no ha funcionado como se esperaba. Por el número y el tipo de países, uno esperaría que esto fuese más usado y sin embargo no lo ha sido. (Mario Matus Baeza, comunicación personal, 23 de junio de 2025).

Si bien el número de disputas en la OMC ha disminuido desde el estado de paralización del Órgano de Apelación, llevar a cabo un caso de solución de diferencias todavía tiene un valor simbólico entre los Miembros, pese a no contar

con un medio legal de cumplimiento (Grieger, 2024). Esto puede entenderse como una lógica de estatus internacional y como la importancia de mantener una reputación como socio comercial confiable.

En síntesis, el MPIA constituye un medio transitorio para mantener la previsibilidad de los Miembros en un escenario de crisis multilateral. Si bien representa un caso innovador, su trabajo no busca ni puede resolver el bloqueo del Órgano de Apelación, pues no ejerce responsabilidad sobre el Miembro que lo mantiene, al no participar ni tener interés en el MPIA (Infante y Tagle, 2021). No obstante, una perspectiva más esperanzadora plantea que el mecanismo tiene un valor estratégico en el futuro de la OMC,

Ha cambiado bastante la lógica [desde el Órgano de Apelación] y nosotros pensamos que el hecho de que se ocupe el MPIA va a ayudar en la reforma de Solución de Diferencias, porque, en definitiva, uno puede demostrar ahora con ejemplos reales, cómo esto ha mejorado y eso puede atraerse a la OMC para poder resolver el tema. (Alejandro Jara Puga, comunicación personal, 24 de junio de 2025).

Los Acuerdos Económico-Comerciales y sus mecanismos de solución de diferencias comerciales

El auge del libre comercio a fines del siglo XX impulsó la expansión de los Acuerdos de Libre Comercio o Acuerdos Económico-Comerciales (AEC). Se ha sostenido que su proliferación se debe a la dificultad para enlazar consensos en las rondas de negociación de la OMC, especialmente en la Ronda de Doha (2001). Para la OMC, se conocen como Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y constituyen acuerdos recíprocos multilaterales en los que los partícipes pueden tener

afinidades culturales, geográficas, idiomáticas, históricas, religiosas, sociales o sistémicas entre sí (Matsushita, 2010).

Los ACR¹ generan una relación compleja con el multilateralismo: por un lado, lo complementan al considerar materias de difícil alcance en la Organización, como inversiones o medio ambiente; por otro, amenazan la nomenclatura de la OMC al establecer preferencias comerciales fuera del principio de la No Discriminación (Matsushita, 2010). Su rápido aumento llevó al establecimiento provisional del Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Regionales Comerciales (OMC, 2025-e). En el año 2025, hay 376 ACR vigentes en la OMC y todos los Miembros mantienen al menos uno (OMC, 2025-e). Precisamente, esto ha generado un *spaghetti bowl* de acuerdos comerciales que eluden a la Organización y le han restado importancia en las negociaciones internacionales. Respecto a esto, los Miembros han convenido en que constituyen un complemento del sistema multilateral del comercio, no un sustituto.

En Chile, los AEC cobran vital importancia tras el retorno a la democracia a comienzos de 1990. En ese entonces, el país decidió continuar la senda de liberalización económica iniciada diecisiete años antes durante la dictadura militar, para maximizar las oportunidades de Chile en los mercados extranjeros (Albertoni et al., 2022). Así, los AEC se convirtieron en la principal herramienta de política exterior económica de Chile, otorgando no solo oportunidades comerciales, sino también un componente de estatus internacional (Bywaters, 2026). Habiendo dicho esto, según la OMC, Chile tiene 31 ACR notificados (Figura 1), todos con un capítulo sobre

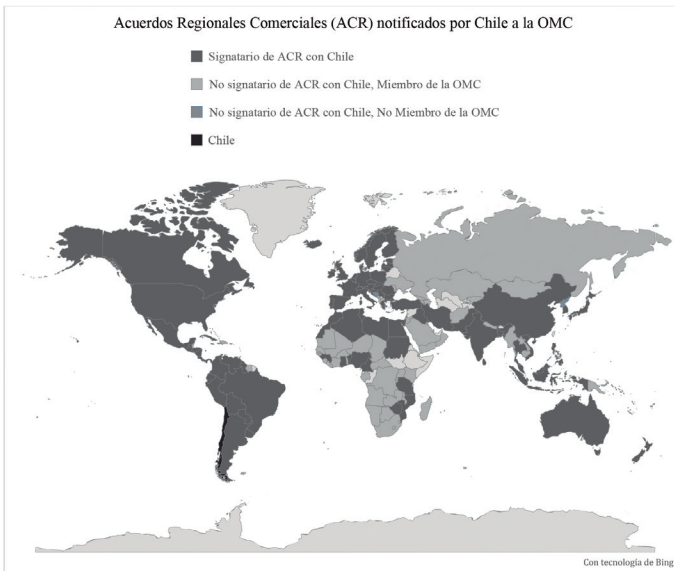
1 Para la comprensión de la información presentada, los Acuerdos de Libre Comercio, los Acuerdos Económico-Comerciales y los Acuerdos Regionales Comerciales se entienden como sinónimos.

solución de diferencias, que contempla mecanismos de consulta, mediación, paneles arbitrales y el Sistema de Solución de Diferencias, generalmente como el foro principal (Chile, SUBREI, 2025-a).

Figura 1
Mapa con los Acuerdos Regionales Comerciales (ACR) notificados por Chile a la OMC

Figura 1

Mapa con los Acuerdos Regionales Comerciales (ACR) notificados por Chile a la OMC



Fuente: Elaboración propia a partir de información recopilada de la Organización Mundial del Comercio, 2025.

Fuente: Elaboración propia a partir de información recopilada de la Organización Mundial del Comercio, 2025.

Un ejemplo temprano es el Tratado de Libre Comercio Chile-Canadá (1997), cuyo Capítulo N detalla las *Disposiciones Institucionales y los Procedimientos Para la Solución de Controversias*. En este, para resolver disputas sobre la interpretación y las medidas del Acuerdo, así como sobre las normas de la OMC, se prioriza el Sistema de Solución de Diferencias como foro excluyente, lo que refleja la importancia de la Organización en el sistema basado en normas (Chile, SUBREI, 1997). En este se detallan los mecanismos para resolver disputas derivadas de la interpretación del propio tratado, de las medidas de las partes y de las normas de la OMC, mediante el Órgano de Solución de Diferencias. Con excepción de los temas ambientales y de conservación, que solo están sujetos al acuerdo indicado (Chile, SUBREI, 1997). Además, cuenta con una Comisión de Libre Comercio para la revisión de las prácticas comerciales, como también Comisiones para celebrar consultas, buenos oficios, conciliación y mediación, y arbitrajes, de los cuales desembocan informes de recomendaciones para las Partes (Chile, SUBREI, 1997).

Los parámetros generales del capítulo se replican en gran medida en AEC de Chile, incluidos los plurilaterales, como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), que contempla, de manera exclusiva, la elección, por parte de sus doce Miembros, de un foro de resolución de controversias para las materias mencionadas anteriormente (Chile, SUBREI, 2018). Aun así, un estudio identifica que algunos Miembros podrían ser propensos a resolver las controversias en el seno de este Acuerdo, debido a su agilidad, a diferencia de la OMC, y a la cobertura de disposiciones como los asuntos OMC+ y OMC extra (Gallardo-Salazar y Tijmes-Ihl, 2020, 2021). Entonces, se plantea una disyuntiva: ¿podrían los mecanismos de solución de diferencias de cada Tratado sustituir al Sistema de Solución de Diferencias?

Un caso singular es el Acuerdo de Asociación de Economía Digital (DEPA), centrado exclusivamente en el comercio digital, un tema con regulación mínima o nula en la OMC, lo que lo aleja de su jurisdicción. El DEPA considera el uso de la OMC como foro para la solución de controversias solo en la reducida cantidad de temas que estén bajo su alcance y permite la participación del/la Director/a General de la OMC para designar mediadores o árbitros de ser necesario (Chile, SUBREI, 2018). Al tanto, un entrevistado destaca la nomenclatura del DEPA:

Es un acuerdo muy especial, en el sentido de que en vez de capítulos tiene módulos, en consecuencia, cada módulo es independiente de los otros. Ahora, hay módulos que son obligatorios, por supuesto, pero es más flexible, permite acomodar los intereses y las necesidades de los países. Es un poco volver al Derecho Internacional clásico del Siglo XIX hacia atrás (Mario Matus Baeza, comunicación personal, 23 de junio de 2025).

En síntesis, aunque los AEC surgieron inicialmente como una alternativa a las limitaciones del sistema multilateral de comercio, han evolucionado hasta convertirse en instrumentos que lo fortalecen y lo complementan ante nuevos desafíos. No obstante, las tensiones arancelarias recientes han cambiado el rol de los AEC, pasando de ser complementos a espacios de reconfiguración comercial. En este escenario dinámico, es fundamental articular estrategias sólidas ante las diferencias comerciales, considerando que el Sistema de Solución de Diferencias no opera plenamente y que los AEC se redefinen día a día.

La actuación de América Latina y el Caribe

Habiendo analizado la trayectoria y las estrategias de Chile en el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC,

corresponde situar su actuación en el marco regional. América Latina y el Caribe está compuesta principalmente por economías pequeñas y medianas, altamente dependientes del comercio internacional (Herreros, 2020). En ese contexto, la previsibilidad jurídica se ha convertido en un elemento esencial para proteger los intereses de la región. Así, la posición chilena no constituye una excepción, sino que se enmarca en una tendencia latinoamericana que valora el Sistema de Solución de Diferencias como herramienta fundamental.

En términos históricos, los países de la región han participado en 250 casos entre 1995 y 2025, involucrando a 19 países latinoamericanos, mientras que hay 13 países, principalmente del Caribe, que nunca han recurrido al mecanismo (OMC, 2025-c). La baja participación de estos últimos se explica, en gran parte, por las dificultades técnicas y financieras que implica llevar a cabo un litigio en la OMC, lo que genera una disyuntiva debido a los potenciales beneficios de participar en la controversia, o si resulta más conveniente adaptarse a las nuevas condiciones comerciales (OMC, 2025). Dentro de la región, Brasil es el principal usuario, ocupando el séptimo lugar en participación mundial, seguido de México y Argentina. Además, gran parte de las disputas se dan entre países de Latinoamérica (OMC, 2025-c).

Primero, en cuanto al posicionamiento frente a la paralización del Órgano de Apelación, la región ha tenido una participación activa en los debates; así, la comunicación “Nombramiento de miembros del Órgano de Apelación” previamente mencionada, cuenta con el respaldo de 23 países latinoamericanos y los tres facilitadores que ha tenido la iniciativa también pertenecen a la región: México, Guatemala y Colombia. Como lo explica uno de los entrevistados:

Latinoamérica tiene perfiles similares, son países exportadores de productos básicos, países de tamaño relativamente medianos a pequeños, y a todos ellos les resulta beneficioso actuar conjuntamente en los grandes debates del sistema multilateral de comercio, particularmente de la OMC y el Sistema de Solución de Diferencias (Informante A, comunicación personal, 30 de octubre de 2025).

Segundo, respecto al MPIA, once países latinoamericanos participan actualmente en él, siendo Paraguay el más reciente en adherirse. En adición, entre sus árbitros han participado expertos destacados de Brasil, México, Colombia y Chile (WTO Plurilaterals, 2025), lo que refleja las habilidades distinguidas de Latinoamérica en el sistema basado en normas. No obstante, resulta llamativo que el gran ausente del MPIA sea Argentina, pese a su amplia participación en las disputas comerciales de la OMC. Por el contrario, la mayoría de los Miembros que aún no se han adherido pertenecen al Caribe, lo que parece vincularse menos a una falta de interés que a consideraciones de capacidad y recursos. Como señala uno de los entrevistados, si bien existe disposición a conocer y dialogar sobre el mecanismo, en varios casos persisten limitaciones relacionadas con el tamaño de las delegaciones ante la OMC, así como inquietudes técnicas y políticas vinculadas al acceso equitativo y efectivo al sistema de solución de diferencias (Informante A, comunicación personal, 30 de octubre de 2025).

Tercero, la articulación de una posición conjunta regional continúa siendo un desafío. En este escenario, Chile ha tomado la iniciativa en ello durante el último tiempo, puesto que la SUBREI lideró dos reuniones de Viceministros de Comercio de América Latina en 2025, para dialogar de cara a la próxima Conferencia Ministerial y los retos del sistema multilateral

de comercio, buscando generar espacios de cooperación entre países que comparten lineamientos. En la primera reunión, la Subsecretaria de Chile Claudia Sanhueza, afirmó que para el país es fundamental mantener una política comercial de diversificación, autonomía comercial y relaciones colaborativas con países *like-minded* (Chile, SUBREI, 2025-b). Así, una de las fuentes indica que la finalidad de los encuentros es poder contar con espacios de intercambio de visiones, más que forzar una posición común latinoamericana, de modo que haya un diálogo constante entre los países de la región; en este contexto, Chile ha asumido un rol de articulador, lo que constituye un avance relevante en términos de coordinación regional (Informante C, Comunicación personal, 2 de julio de 2025).

Otra fuente complementa, afirmando que,

Han tenido bastante éxito. Han sido reuniones en las cuales había un intercambio de información rico respecto de las prioridades que las distintas delegaciones de la región ven respecto de la OMC. De ellas han surgido algunas propuestas e iniciativas, que a veces han amalgamado a parte de los países de la región (Informante B, comunicación personal, 1 de julio de 2025).

En este contexto, la respuesta de Chile combina una participación activa en los espacios multilaterales, la adopción de mecanismos alternativos, como el MPIA, y el uso estratégico de acuerdos comerciales, lo que refleja una estrategia de adaptación pragmática orientada a resguardar la estabilidad y la previsibilidad de su inserción internacional. Este enfoque no solo da cuenta de la resiliencia del país frente a la crisis institucional de la OMC, sino que también ilustra el rol que pueden desempeñar las economías pequeñas y medianas en la preservación de un sistema comercial basado en reglas.

V. CONCLUSIONES

A lo largo del análisis realizado, se han observado diversos factores que inciden en la respuesta de Chile ante el estado actual de paralización en el que se encuentra el Órgano de Apelación de la OMC. En consonancia con la tesis inicialmente planteada, se sostiene que Chile no se ha visto perjudicado directamente por esta situación; sin embargo, su reactivación constituye una prioridad estratégica en el trabajo del país en la Organización. Contar con dos instancias en el Sistema de Solución de Diferencias garantiza previsibilidad y certeza jurídica, principios fundamentales para la inserción multilateral de Chile, al ser una economía pequeña altamente integrada en redes comerciales.

La participación de Chile en el sistema multilateral de comercio se ha distinguido por su capacidad de *tender puentes*, lo que confiere dos ventajas a futuro: por un lado, la consolidación de una amplia red de socios comerciales por medio de Acuerdos Económico-Comerciales; y, por otro lado, la habilidad de poder contribuir en periodos geopolíticos tensos, mediante la facilitación de debates y negociaciones.

Estos atributos pueden servir como amortiguadores frente a un escenario dinámico e incierto; sin perjuicio de ello, actualmente no existe garantía de que los medios bilaterales o regionales de solución de controversias sean una alternativa eficiente. Considerando el peso que las potencias comerciales ejercen en el sistema multilateral del comercio, en el último tiempo las reglas se reconfiguran diariamente; estos cambios plantean interrogantes sobre el futuro de la OMC, justamente en su treinta aniversario, respecto del alcance de su legitimidad y de una eventual reforma.

Por ello, la inserción internacional de Chile y su rol articulador adquieren especial relevancia. Con miras a un futuro incierto, el desafío para el país consiste en preservar su posicionamiento mediante el fortalecimiento de alianzas estratégicas, la modernización de Acuerdos, el trabajo en nuevas temáticas y la ampliación de vínculos con economías emergentes; estrategia que Chile ya lleva a cabo. Experiencias innovadoras como el DEPA y su arquitectura modular pueden servir como alternativa flexible entre economías divergentes en un escenario dinámico.

Por último, aunque la reactivación del Órgano de Apelación continúa siendo la meta principal para garantizar la legitimidad y la eficacia del sistema multilateral de comercio, las circunstancias actuales exigen, como último recurso, recurrir a otras instancias para proteger sus intereses comerciales.

En una perspectiva más amplia, el caso chileno ilustra los desafíos que enfrentan las economías pequeñas y medianas en un contexto de debilitamiento de las instituciones multilaterales. Más que optar por el repliegue, Chile ha seguido una estrategia de involucramiento activo y diversificación de mecanismos para la Solución de controversias, lo que sugiere que este tipo de actores puede desempeñar un rol estabilizador en la preservación de la gobernanza comercial basada en reglas, incluso en escenarios de crisis institucional.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albertoni, N., López, D., Montt, M., Muñoz, F., Rebolledo, A. (2022). “The not-so-boring political economy of trade policy in Chile”. En Cornick, Jorge, Frieden, Jeffrey, Mesquita Moreira, Mauricio, Stein, Ernesto H (eds.) [versión electrónica] *Political economy of trade policy in Latin America* (pp.

- 107–138). Inter-American Development Bank. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi:10.18235/0003986>
- Annisa, I.B. (2022). “The Recent Crisis of the WTO Appellate Body: Is the WTO’s Reform a Solution?” [versión electrónica] *Yustisia Jurnal Hukum*, vol. 11, n° 3, pp. 167-185. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.20961/yustisia.v11i3.68070>
- Baena, J., Montoya, A., Torres, D. (2017). “La crisis económica mundial ¿La proliferación del proteccionismo como una causa efecto?” [versión electrónica] *En-Contexto: Revista de Investigación En Administración, Contabilidad, Economía y Sociedad*, vol. 5, n° 6, pp. 185-207. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.53995/23463279.410>
- Bywaters, C (2026). *Chile’s Struggles for International Status and Domestic Legitimacy: Standing at the Liberal Order’s Edge*. Londres: Routledge.
- Chile. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (1997). *Acuerdo comercial vigente: Canadá*. Santiago: SUBREI.
- Chile. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2018). *Acuerdo comercial vigente: Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico*. Santiago: SUBREI.
- Chile. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2020). Chile, junto a 15 miembros de la OMC, alcanzan acuerdo que permitirá mantener la segunda instancia en la resolución de disputas comerciales. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://www.subrei.gob.cl/sala-de-prensa/noticias/detalle-noticias/2020/03/27/chile-junto-a-15-miembros-de-la-omc-alcanzan-acuerdo-que-permitira-mantener-la-segunda-instancia-en-la-resolucion-de-disputas-comerciales>
- Chile. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2021). *¿Qué es el Grupo de Ottawa?* Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://www.subrei.gob.cl/>

sala-de-prensa/noticias/detalle-noticias/2021/11/23/qu%C3%A9-es-el-grupo-de-ottawa

- Chile. Ministerio de Relaciones Exteriores (2023). *Chile presenta su sexto examen de políticas comerciales y deposita el informe ante la OMC*. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://www.chile.gob.cl/omc/noticias/chile-presenta-su-sexto-examen-de-politicas-comerciales-y-deposita-el>
- Chile. Ministerio de Relaciones Exteriores. (2025-a). *Principios y prioridades*. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://www.minrel.gob.cl/politica-exterior/principios-y-prioridades>
- Chile. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2025-a). Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://www.subrei.gob.cl>
- Chile. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2025-b). Subsecretaria Sanhueza lidera reunión virtual de Viceministros de Comercio de América Latina miembro de la OMC. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://www.subrei.gob.cl/sala-de-prensa/noticias/detalle-noticias/2025/04/25/subsecretaria-sanhueza-lidera-reuni%C3%B3n-virtual-de-viceministros-de-comercio-de-am%C3%A9rica-latina-miembro-de-la-omc>
- Estados Unidos. Oficina del Representante Comercial. (2020). *Report on the Appellate Body of the World Trade Organization*. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de https://ustr.gov/sites/default/files/Report_on_the_Appellate_Body_of_the_World_Trade_Organization.pdf
- Gallardo-Salazar, N., Tijmes-Ihl, J. (2020). “Dispute Settlement at the World Trade Organization, the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, and the Pacific Alliance” [versión electrónica] *Journal of International Dispute Settlement*, 11(4), 638-658. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.1093/jnlids/idaa021>

- Gallardo-Salazar, N., Tijmes-Ihl, J. (2021). La Alianza del Pacífico y el CPTPP: ¿alternativas para la solución de diferencias ante la OMC? [versión electrónica] *Derecho PUCP*, (86), 39–72. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.18800/derechopucp.202101.002>
- Grieger, G. (2024). *International trade dispute settlement: World Trade Organisation Appellate Body crisis and the multi-party interim appeal arbitration arrangement* (Briefing). European Parliamentary Research Service. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2024\)762342](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2024)762342)
- Hart, N.M, Murrill, Brandon J. (2021). *The World Trade Organization's (WTO's) Appellate Body: Key Disputes and Controversies*. Congressional Research Service. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://www.congress.gov/crs-product/R46852>
- Herreros, S. (2020). La participación de América Latina y el Caribe en el mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC), 2015-2020. *Comercio Internacional*, N° 158 (LC/TS.2020/73), Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Hopewell, K. (2025). “Unravelling of the trade legal order: enforcement, defection and the crisis of the WTO dispute settlement system” [versión electrónica] *International Affairs*, 101(3), 1103-1117. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.1093/ia/iaaf055>
- Infante, H., y Tagle, F. (2019). “The blockage of the WTO Appellate Body: Some notes on State responsibility and dispute settlement in international trade” [versión electrónica] *Revista Tribuna Internacional*, 10 (19):55, 55-69. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.5354/0719-482X.2021.58073>

- Matsushita, M. (2010). “*Proliferation of Free Trade Agreements and Development Perspectives*”, Law and Development Institute Inaugural Conference, Sydney Australia.
- Nzelibe, J. (2005). “The Credibility Imperative: The Political Dynamics of Retaliation in the World Trade Organization’s Dispute Resolution Mechanism” [versión electrónica] *Theoretical Inquiries in Law*, 6 (1). Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.2202/1565-3404.1105>
- Organización Mundial del Comercio (1994-a). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* (GATT 1994). Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt94_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (1994-b). *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias*. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dsu_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (2022). *Documento Final de la CM 12*. Adoptado el 17 de junio de 2022. Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (2023-a). *Nombramiento de miembros del Órgano de Apelación* (WT/DSB/W/609/Rev. 26). Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (2023-b). *Acta de la Reunión celebrada en el Centro William Rappard el 26 de octubre de 2023* (WT/DSB/M/484). Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (2024). *Reforma de la solución de diferencias. Decisión Ministerial adoptada el 2 de marzo de 2024* (WT/MIN (24) / 37). Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (2025-a). La OMC. Organización Mundial del Comercio. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (2025-b). *Propuesta de apoyo al sistema multilateral de comercio en la situación*

- actual - Comunicación de China - Addendum* (WT/GC/272/Add.1; WT/COMTD/105/Add.1) Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/GC/272A1.pdf&Open=True>
- Organización Mundial del Comercio (2025-c). *OMC | Solución de diferencias - Lista cronológica de las diferencias*. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (2025-d). *La DG Okonjo-Iweala afirma que hay un amplio acuerdo sobre la reforma de la OMC como “prioridad indiscutible” para la CM14*. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de https://www.wto.org/spanish/news_s/news25_s/tnc_07may25_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (2025-e). *Acuerdos Comerciales Regionales*. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm
- Palmeter, D., Mavroidis, Petros C, Meagher, Niall. (2022). *Dispute Settlement in the World Trade Organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sánchez Miralles, S. (2020). “La paralización del órgano permanente de apelación de la Organización Mundial del Comercio”. [versión electrónica] *Revista de Derecho Público*, 163/164, 363-372. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://revistadederechopublico.com>
- Shaffer, G. Elsig, M., y Puig, S. (2016). “The extensive (but fragile) authority of the WTO Appellate Body” [versión electrónica] *Law and Contemporary Problems*, 79(1), 237–273. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://scholarship.law.duke.edu/lcp/vol79/iss1/9>
- Singer, J. (2020). “*The Case of Constructive Ambiguity in Israel-Arab Peace Negotiations*”. En Brill | Nijhoff eBooks. Leiden: Brill, pp. 305-347.
- Van Damme, I. (2010). “Treaty Interpretation by the WTO Appellate Body” [versión electrónica] *European Journal*

of International Law, 21(3), 605-648. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.1093/ejil/chq049>

WTO Plurilaterals (2025). *Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement* (MPIA). Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de https://wtoplurilaterals.info/plural_initiative/the-mpia/

Zelicovich, J. (2023). “Más allá de la crisis: el multilateralismo en la Organización Mundial de Comercio en la segunda década del siglo XXI” [versión electrónica] *Latin American Journal Of Trade Policy*, 6(15), 7-44. Recuperado el 30 de noviembre de 2025 de <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2023.67960>



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.



LATIN AMERICAN
JOURNAL of 
TRADE POLICY

www.blackwell-sydney.com/laaj