

Bartosz Michalski
Uniwersytet Wrocławski

Geograficzna dywersyfikacja (między)regionalnych umów handlowych. Przypadek Chile

STRESZCZENIE

Rozdział stanowi kompleksową analizę chilijskich (między)regionalnych umów handlowych charakterystycznych dla trzeciej fali regionalizmu w gospodarce światowej w pierwszej dekadzie XXI wieku. Stosując podejście charakterystyczne dla międzynarodowej ekonomii politycznej, autor przeanalizował ewolucję chilijskiej polityki handlowej oraz rozwój wymiany międzynarodowej, wskazał na główne motywy chilijskich (między)regionalnych umów handlowych jako instrumentu strategii integracji z międzynarodowym systemem handlowym oraz sprawdził, czy porozumienia z największymi partnerami handlowymi – Chinami, Stanami Zjednoczonymi i Japonią – przyczyniły się do korzystnych zmian w strukturze wymiany.

Słowa kluczowe: międzyregionalne umowy handlowe, strategiczna polityka handlowa, integracja gospodarcza, liberalizacja handlu, Chile

ENGLISH SUMMARY

Geographical diversification of cross-regional trade agreements. The case of Chile

The chapter provides a comprehensive analysis of the Chilean network of cross-regional trade agreements characteristic for the third wave of regionalism in the world economy in the 21st century. Applying the approach of the international political economy the author examined the evolution of the Chilean trade policy and the development of its international trade. He also identified a set of main reasons for Chilean cross-RTAs as a means of integration with and within the international trading system and assessed whether the agreements with the most important trading partners – China, the United States and Japan – brought about any positive changes in the structure of the trade itself.

Key words: cross-regional trade agreements, strategic trade policy, economic integration, trade liberalisation, Chile

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Wprowadzenie

Cechą charakterystyczną współczesnego systemu handlowego jest współistnienie rozwiązań instytucjonalno-prawnych, których gwarantem formalnie pozostaje Światowa Organizacja Handlu (WTO) oraz tych, które są powoływane przez państwa w ramach tzw. preferencyjnych/regionalnych umów handlowych (ang. *preferential/regional trade agreements*, PTA/RTA). Obserwowana od końca lat 90. XX wieku ich intensyfikacja (określana także mianem proliferacji oraz trzeciej fali regionalizmu¹) oznacza, że konstrukcja wielostronnego ładu handlowego doświadcza nowego rodzaju napięć wynikających z fenomenu zachodzącego na siebie członkostwa² i generowanej przezeń niespójności zasad kluczowych dla swobody handlu³. Sprzeczności wynikają z koegzystencji formalnych filarów funkcjonowania GATT/WTO – klauzul najwyższego uprzywilejowania (KNU), niedyskryminacji i transparentności (a przez to przewidywalności) – oraz coraz bardziej złożonego systemu (między)regionalnych preferencji handlowych, sankcjonowanych zastosowaniem zapisów art. XXIV GATT, art. V GATS lub klauzuli ułatwień/przyzwalającej (ang. *Enabling Clause*). Wiąże się to z możliwością wystąpienia nieefektywnego z punktu widzenia dobrobytu gospodarki światowej przesunięcia kierunków strumieni handlu i inwestycji.

Sytuacja taka rodzi szereg pytań zarówno o sens, jak i dalszą determinację w utrzymywaniu tempa kompleksowej liberalizacji stosunków handlowych oraz zagadnień z tą sferą powiązanych (tzw. agenda WTO-plus). Mimo iż WTO podejmuje szereg działań na rzecz zachowania przejrzystości coraz bardziej heterogenicznych (w sensie zarówno geograficznego zasięgu, jak i form prawnych) procesów regionalizacji, coraz bardziej liczna grupa krajów, niezależnie od ich poziomu rozwoju, intensywnie rozwija nowe formy współpracy z wybranymi partnerami.

Potwierdzeniem istniejących sprzeczności jest także negocjacyjny impas w ramach Milenijnej Rundy Rozwoju (Rundy z Doha) zapoczątkowanej w listopadzie 2001 roku. Miała

¹ Zob. szerzej K. Śledziwska, *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.

² Nakładanie się jurysdykcji w rozwiązywaniu sporów jest definiowane jako sytuacja, w której sam przedmiot sporu i powiązane z nim aspekty mogą być wniesione do dwóch różnych instancji lub dwóch różnych systemów rozstrzygania sporów. Zob. K. Kwak, G. Marceau, *Overlaps and Conflicts of Jurisdiction between the World Trade Organizations and Regional Trade Agreements*, w: *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*. L. Bartels, F. Ortino (red.), Oxford University Press, New York 2006, s. 467.

³ Najczęstszym problemem jest kwestia reguł pochodzenia, których wielość generuje nowe i zbędne zarazem koszty transakcyjne.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

ona wychodzić naprzeciw oczekiwaniom krajów najsłabiej rozwiniętych i rozwijających się poprzez ich efektywnie włączanie w system wolnego handlu i uzyskanie wymiernych korzyści ze ściślejszej integracji w ramach gospodarki światowej. Lista zagadnień i w konsekwencji ujawniane napięcia doprowadziły jednak do weryfikacji ambitnych planów po niepowodzeniu Konferencji Ministerialnej WTO w Cancún (14-19 września 2003 roku)⁴, co osłabiło wolę polityczną dla kontynuowania prac, przenosząc tym samym aktywność ku nowym formom współpracy w ramach PTA/RTA.

Dokonując określonej stylizacji i interpretacji faktów, uznaje się, że wydarzenia te pchnęły zarówno istniejące ugrupowania, kraje wysoko rozwinięte, jak i koalicję państw rozwijających się tzw. Globalnego Południa ku konsekwentnemu, samodzielnemu, aczkolwiek nie zawsze skoordynowanemu poszukiwaniu alternatywnych dróg zapewnienia sobie relatywnych (w sensie porównania z innymi krajami będącymi na podobnym poziomie rozwoju) korzyści z liberalizacji handlu. Tym sposobem w pierwszej dekadzie XXI wieku nastąpił swoisty wysyp – nawiązując do teorii domina⁵ – PTA/RTA, najczęściej dwustronnych, dotyczących liberalizacji stosunków handlowych⁶. Jednocześnie, z uwagi na formalne zobowiązania, te, których stroną są kraje członkowskie WTO, została notyfikowana i oceniona w kontekście ich zgodności z głównymi zasadami międzynarodowego reżimu handlowego.

Na tak zarysowanym tle szczególnie mocno wyróżnia się przypadek Chile – kraju, który od wielu lat równoważy swoje zaangażowanie w latynoamerykańską integrację gospodarczą⁷ oraz konsekwentnie realizuje podejście ukierunkowane na osiągnięcie geograficznej dywersyfikacji (między)regionalnych umów handlowych, obejmujących zarówno geograficznie bliskich partnerów z tzw. Zachodniej Hemisfery, jak i tych, których

⁴ http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/min03_e.htm (dostęp: 17.12.2012).

⁵ Zob. R. Baldwin, *A Domino Theory of Regionalism*, Working Paper No. 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, September 1993.

⁶ *De facto* zawierają one coraz częściej zapisy wykraczające poza liberalizację handlu (znoszenie barier taryfowych i pozataryfowych), zorientowane na harmonizowanie dziedzin powiązanych z handlem (najczęściej są to konkurencja, prawo własności intelektualnej, BIZ, przepływy kapitału, ochrona środowiska, czy standardy pracy). Zob. szerzej WTO, *World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, Geneva 2011, s. 128–133.

⁷ Chile jest członkiem organizacji parasolowej – Latynoamerykańskiego Stowarzyszenia Integracyjnego (ang. *Latin American Integration Association*, LAIA) – promującej ściślejszą integrację gospodarek państw Ameryki Łacińskiej oraz Unii Narodów Południowoamerykańskich (ang. *Union of South American Nations*, UNASUR) – zorientowanej na utworzenie latynoamerykańskiej strefy wolnego handlu integrującej obecne ugrupowania – Wspólnotę Andyjską oraz Mercosur (Chile ma w nich status kraju stowarzyszonego). Ponadto należy wspomnieć o forach politycznego dialogu – Organizacji Państw Amerykańskich (ang. *Organization of American States*, OAS) czy Wspólnocie Państw Latynoamerykańskich i Karaibskich (ang. *Community of Latin American and Caribbean States*, CELAC).

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

znaczenie w gospodarce światowej rośnie/jest największe (kraje wysoko rozwinięte, wschodzące potęgi handlowe, ugrupowania regionalne)⁸.

Cele, założenia metodologiczne oraz charakterystyka źródeł

Głównym celem artykułu jest zidentyfikowanie głównych motywów polityczno-ekonomicznych uzasadniających politykę ukierunkowaną na osiągnięcie przez Chile pozycji regionalnego centrum (ang. *regional hub*) handlowego w pierwszej dekadzie XXI wieku⁹, co przekłada się na większe możliwości wpływu na kierunki integracji w regionie. Na potrzeby prowadzonych rozważań autor przyjął podejście charakterystyczne dla międzynarodowej ekonomii politycznej, w ramach której proliferacja PTA/RTA interpretowana jest jako strategiczna rywalizacja (konkurencyjna liberalizacja¹⁰), oparta na relatywizacji rachunku korzyści wynikającej ze świadomości posiadanych przewag komparatywnych i chęci ich jeszcze silniejszego kształtowania poprzez zawieranie kolejnych porozumień handlowych. Mogą one wywoływać efekt przesunięcia handlu (a także inwestycji) kosztem innych, w założeniu bardziej efektywnych producentów/krajów. (tzw. polityka zubażania sąsiada, ang. *beggar thy neighbour policy*).

Z kolei w ujęciu politologicznym takie instytucjonalne koalicje odczytywane są jako instrumenty ukierunkowane na blokowanie, osłabianie i/lub opóźnianie polityki hegemonów poprzez podnoszenie kosztów jej prowadzenia¹¹. Z tego powodu porozumieniom handlowym przypisywana jest funkcja suwerennego środka naprawczego (ang. *sovereign remedy*) jako jednego z istotnych instrumentów polityki zagranicznej¹². Stanowią one także mechanizm obronny (równoważący, tzw. *soft-balancing*) przed rozwiązaniami proponowanymi przez organizacje międzynarodowe w oparciu o zasadę *one size fits all*, wobec czego regiony (rozumiane jako konstrukcje społeczno-polityczne, niekoniecznie związane z konkretnym

⁸ Wyraża się to w silnym reorientowaniu współpracy na kraje azjatyckie, o czym może świadczyć zaangażowanie w projekty Sojuszu Pacyficznego (ang. *Pacific Alliance*, od 6 czerwca 2012 roku, razem z Kolumbią, Meksykiem i Peru) oraz Transpacyficznego Strategicznego Partnerstwa Ekonomicznego (ang. *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement*, TPSEP, określane także jako P4) będącego porozumieniem o wolnym handlu między Chile, Brunei, Nową Zelandią i Singapurem.

⁹ Zgodnie z teoretycznym modelem piasra-szprycha (ang. *hub and spoke*).

¹⁰ Zob. szerzej S. Andriamananjara, *Competitive Liberalization: Preferential Trade Agreements and the Multilateral Trading System*, US International Trade Commission Office of Economics Working Paper, May 2003, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=405080 (dostęp: 17.12.2012).

¹¹ J. Rüländ, *Balancers, Multilateral Utilities or Regional Identity Builders? International Relations and the Study of Interregionalism*, „Journal of European Public Policy”, Vol. 17/2010, Issue 8, s. 1274.

¹² Zob. szerzej A. Estevadeordal, K. Suominen, *The Sovereign Remedy? Trade Agreements in a Globalizing World*, Oxford University Press, New York 2009.

miejscem geograficznym/kontynentem) stanowią koalicje oferujące bufor wobec niechcianych ograniczeń i platformę do wykorzystywania nowych możliwości¹³.

Analiza ukierunkowana na rozpoznanie uwarunkowań charakterystycznych dla polityki Chile została oparta głównie na źródłach pierwotnych: zapisach umów handlowych tego kraju notyfikowanych w WTO wraz z całą dostępną w ramach tej procedury dokumentacją,¹⁴ a także raportach i protokołach w ramach procedury Przeglądu Polityki Handlowej (ang. *Trade Review Policy Mechanism, TPRM*)¹⁵, który w przypadku Chile miał miejsce w dn. 7–9 października 2009 roku¹⁶.

Nie mniej istotną częścią jest również ocena efektów prowadzonej polityki, wobec czego w badaniu sprawdzono, czy i w jakim stopniu porozumienia handlowe przyczyniły się do rozwoju chilijskiej wymiany z najważniejszymi krajami partnerskimi. W tym celu wykorzystano dane Międzynarodowego Centrum Handlu (ang. *International Trade Centre, ITC*)¹⁷ obejmujące okres 2001–2011.

Charakterystyka chilijskiej polityki handlowej

Gospodarka chilijska jest systemem o relatywnie wysokiej otwartości (zob. rys. 1), silnie zorientowanym na współpracę gospodarczą z zagranicą. Wynika z tego, iż liberalizacja wymiany międzynarodowej pozostaje od lat zasadniczym priorytetem chilijskiej polityki handlowej¹⁸. W literaturze przedmiotu wyróżnia się jej trzy fazy¹⁹:

¹³ P. J. Katzenstein, *A World of Regions. Asia and Europe in the American Imperium*, Cornell University Press, New York 2005, s. 22.

¹⁴ Jest ona dostępna w Systemie Informacyjnym dot. Regionalnych Umów Handlowych (ang. *Regional Trade Agreements Information System, RTA-IS*) prowadzonym przez WTO, <http://rtais.wto.org> (dostęp: 17.12.2012).

¹⁵ http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm (dostęp: 17.12.2012).

¹⁶ http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp320_e.htm (dostęp: 17.12.2012).

¹⁷ <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 17.12.2012).

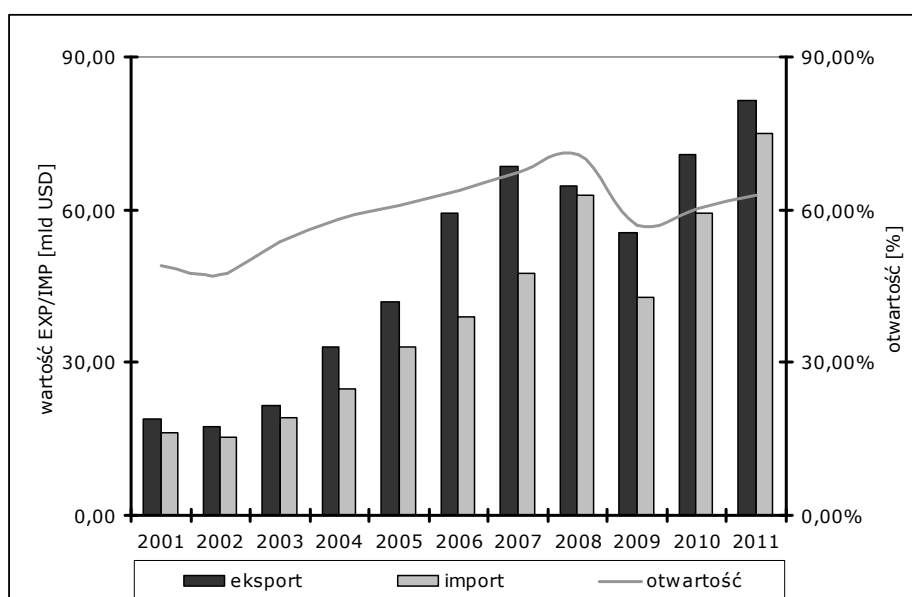
¹⁸ Ten silny zwrot w polityce chilijskiej ku liberalizacji (a także deregulacji i prywatyzacji inspirowanych myślą ekonomiczną tzw. *Chicago Boys* – absolwentów Uniwersytetu Katolickiego w Santiago de Chile, którzy podjęli dalsze studia na Uniwersytecie w Chicago) związany jest z przewrotem wojskowym oraz osobą gen. A. Pinocheta. W roku 1979 Chile posiadało jednolitą 10%-ową stawkę celną na wszystkie importowane towary (z wyj. samochodów), nie nakładało żadnych ograniczeń ilościowych, ceł antidumpingowych lub wyrównawczych ani nie stosowało subsydiów eksportowych. Zob. S. Herreros, *Chile*, w: *Governments, Non-State Actors and Trade Policy-Making. Negotiating Preferentially or Multilaterally?* A. Capling, P. Low (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2010, s. 30 i nast.

¹⁹ Zob. szerzej B. Stallings, *Chile: A Pioneer in Trade Policy*, w: *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, M. Solis, B. Stallings, S. N. Katada (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2009, s. 119–132.

- lata 1973–1989 – szybkie otwarcie po obaleniu S. Allende, wyraźny pragmatyzm ekonomiczny wyrażający się w liberalizacji ceł wobec dominującego wcześniej paradygmatu industrializacji poprzez substytucję importu²⁰,
- lata 90. XX wieku – utrzymanie kursu i pogłębianie liberalizacji, podejmowanie wysiłków ku osiągnięciu modelu eksportowego i uczynieniu z handlu czynnika wzrostu gospodarczego, równoległe dążenie do reintegracji z regionem oraz systemem międzynarodowym (zarówno w ramach GATT/WTO, jak i poprzez negocjacje bilateralne), dążenie do dywersyfikacji struktury handlu poprzez otwarcie rynku,
- od roku 2000 – pragmatyczna orientacja na zawarcie umów z największymi partnerami handlowymi jako próba naśladowania polityki meksykańskiej w tym zakresie, dążenie do uzyskania członkostwa w NAFTA, promocja eksportu w Azji (Japonia, Korea Płd., Singapur, Chiny, Indie), dążenie do osiągnięcia pozycji regionalnego centrum oraz uzyskania międzynarodowego prestiżu i wiarygodności.

Rysunek 1.

Chilijski eksport i import towarowy oraz wskaźnik otwartości w latach 2001–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 17.12.2012) oraz World Economic Outlook Database, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx> (dostęp: 18.12.2012).

²⁰ Kompleksowe omówienie polityki Chile w tym okresie zob. P. Meller, *The Chilean Trade Liberalization and Export Expansion Process 1974–90*, w: *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, G. K. Helleiner (red.), Routledge, London 1994, s. 96–131.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

W raporcie złożonym w ramach Przeglądu Polityki Handlowej w październiku 2009²¹ wskazano, iż Chile dąży do pogłębiania otwartości przy wykorzystaniu trzech równoległych sposobów: zaangażowaniu w działania na poziomie międzynarodowym, poprzez negocjacje wielostronne, a także bilateralne. Wskazano także, iż Chile jako mała gospodarka nie ma możliwości kształtowania swoich *terms of trade*. Ponadto prowadzona na poziomie WTO liberalizacja handlu nie poprawia warunków dostępu do innych rynków, dlatego inicjatywy dwustronne, jako efektywna alternatywa, są szczególnie przydatne w osiągnięciu pożądanych rezultatów szybciej niż byłoby to możliwe na szczeblu multilateralnym.

W kontekście tak zdefiniowanych kierunków polityki handlowej zauważyć należy, że konsekwentne dążenie do poprawy dostępu do innych rynków²² i oparcia handlu na preferencyjnych zasadach wynika zasadniczo z niskiego poziomu zaawansowania technologicznego chilijskiego eksportu (zob. tab. 1 i rys. 2)²³. Wiąże się to m.in. z trudnościami w osiągnięciu określonych standardów jakościowych oferty eksportowej²⁴, a w takiej sytuacji głównym instrumentem konkurowania pozostaje cena.

²¹ WTO, Trade Policy Review Body, *Trade Policy Review. Report by Chile*, WT/TPR/G/220, 2 September 2009, s. 7.

²² Najważniejszymi rynkami, na które w roku 2011 trafiały chilijskie towary, były: Chiny (22,8%), USA (11,2%), Japonia (11,1%), Brazylia (5,5%), Korea Płd. (5,5%), Holandia (4,7%), Włochy (3,3%), Tajwan (2,5%), Peru (2,5%), Indie (2,4%), Meksyk (2,2%), Hiszpania (2%), Boliwia (1,9%), Kanada (1,8%), Francja (1,7%), Belgia (1,7%), Argentyna (1,5%) oraz Niemcy (1,4%). Wyliczono kraje, dla których eksport Chile przekroczył 1 mld USD. Obliczenia własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 17.12.2012). Jedynym krajem wśród wyżej wymienionych, z którym Chile nie podpisało RTA, jest Tajwan (zob. tab. 2). Kolejnym krajem nieposiadającym RTA z Chile jest Federacja Rosyjska zajmująca dopiero 29. miejsce na liście najważniejszych rynków dla chilijskich eksporterów (udział w eksporcie Chile to 0,4%).

²³ Analizując zmiany, jakie zaszły w latach 2001–2011 dla grup towarowych na 4-cyfrowym poziomie dezagregacji, których udział w chilijskim eksporcie w roku 2011 wynosił więcej niż 0,5%, najsilniej wzrosła wartość eksportu w przypadku odpadów miedzi i złomu (HS 7404) – 5267%, stopów żelaza (HS 7202) – 2375%, rud oraz koncentratów żelaza (HS 2601) – 1096%, miedzi nierafinowanej (HS 7402) – 992%, samochodów (HS 8703) – 715%, rud i koncentratów molibdenu (HS 2613) – 693% oraz drutu miedzianego (HS 7408) – 618%. Największe znaczenie dla chilijskiego eksportu *mid-tech* mają opony pneumatyczne (HS 4011; udział 0,46%), natomiast wśród towarów określanych mianem *high-tech* są to chemikalia nieorganiczne – fluor, chlor, jod i brom (HS 2801; udział 0,81%).

²⁴ Zob. T. Azzopardi, *Diversyfying Chile's Exports*, „Business Chile Magazine”, 02.01.2012, <http://www.businesschile.cl/en/content/diversifying-chile%E2%80%99s-exports> (dostęp: 04.01.2013).

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Tabela 1.

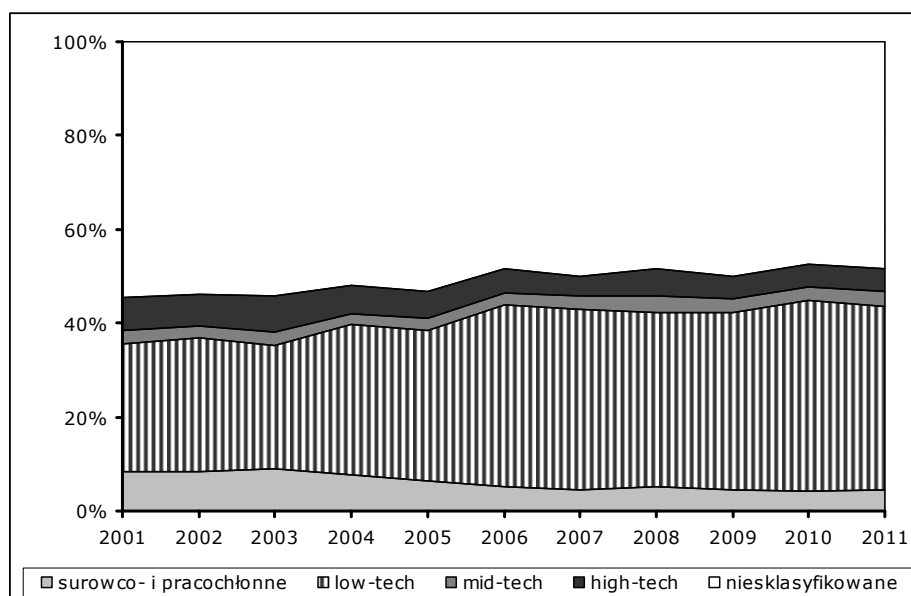
Towary o największym udziale w chilijskim eksporcie w roku 2011

L.P.	KOD HS	NAZWA	WARTOŚĆ [mln USD]	UDZIAŁ PROC.
1	740311	Miedź rafinowana	25 390,4	31,2
2	260300	Rudy i koncentraty miedzi	14 304,5	17,6
3	740200	Miedź nierafinowana	3 199,8	3,9
4	080610	Winogrona świeże	1 506,2	1,9
5	220421	Wino ze świeżych winogron	1 421,7	1,7
6	710812	Złoto	1 421,6	1,7
7	470321	Masa celulozowa z drewna drzew iglastych	1 394,4	1,7
8	261310	Rudy i koncentraty molibdenu	1 243,5	1,5
9	470329	Masa celulozowa z drewna drzew liściastych	1 205,8	1,5
10	260111	Rudy i koncentraty żelaza	1 200,1	1,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 17.12.2012).

Rysunek 2.

Czynnikochłonność chilijskiego eksportu w latach 2001–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 17.12.2012) oraz <http://unctadstat.unctad.org/UncatadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html> (dostęp: 26.10.2012).

Raport Sekretariatu WTO na temat chilijskiej polityki handlowej²⁵ potwierdza szczególnie silne zaangażowanie Chile w zawieranie umów o wolnym handlu²⁶. W roku 2009 obejmowały one 57 partnerów w ramach 21 porozumień, co według danych udostępnionych w ramach procedury ich notyfikacji pozwoliło oszacować, iż około 92% chilijskich obrotów handlowych realizowanych jest w oparciu o preferencyjne zasady²⁷. Oprócz tego prowadzone były mniej lub bardziej zaawansowane negocjacje z Malezją, Tajlandią, Wietnamem, krajami Bliskiego Wschodu, Izraelem, Rosją czy krajami Rady Współpracy Zatoki Perskiej. Warto także dodać, iż handel chilijski był i nadal jest objęty Systemem Powszechnych Preferencji Celnych (ang. *Generalized System of Preferences, GSP*).

Przegląd chilijskich umów handlowych i ich głównych motywów

Jak już zostało wspomniane wcześniej, siatka chilijskich RTA obejmuje wszystkich najważniejszych z punktu widzenia eksportu partnerów. Wykaz funkcjonujących umów handlowych wraz z danymi odnośnie ich typu, podstawy notyfikacji, dat podpisania i wejścia w życie wraz z przewidywanym rokiem pełnego wdrożenia zawiera tab. 2²⁸. Oprócz wskazanych w niej porozumień Chile zawarło również umowy o komplementarności gospodarczej (ang. *Economic Complementarity Agreement, ECA*) w ramach LAIA z krajami członkowskimi Mercosur oraz Wspólnoty Andyjskiej, a także umowę sektorową z Kubą. Wspomnieć należy także, że Chile jest stroną Umowy o Globalnym Systemie Preferencji Handlowych między Krajami Rozwijającymi się (ang. *Global System of Trade Preferences among Developing Countries, GSTP*)²⁹.

Ważną cechą (między)regionalnych umów handlowych zawieranych w ramach tzw. trzeciej fali regionalizmu, także w przypadku Chile, jest fakt, iż nie odnoszą się one do wąsko

²⁵ WTO, Trade Policy Review Body, *Trade Policy Review. Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/220, 2 September 2009.

²⁶ Uznaje się to za konsekwencję silnej pozycji władzy wykonawczej, która była i pozostaje inicjatorem tych działań przy wsparciu ze strony środowiska biznesowego, np. w ramach instytucji ProChile (Dirección de Promoción de Exportaciones) działającej w strukturze chilijskiego Ministerstwa Spraw Zagranicznych. Zob. <http://rc.prochile.gob.cl> (dostęp: 22.12.2012). Duże znaczenie mają także tzw. aspekty ideacyjne, m.in. przekonanie, że otwarta gospodarka rynkowa jest głównym czynnikiem poprawy dobrobytu. Zob. L. Wehner, *Power, Governance, and Ideas in Chile's Free Trade Agreement Policy*, GIGA Working Papers No. 102, May 2009, s. 18–23.

²⁷ WTO, Trade Policy Review Body, *Trade Policy Review. Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/220, *op. cit.*, s. 22 oraz s. 150–155.

²⁸ Lista umów handlowych Chile dostępna jest także pod adresem http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/CHLAgreements_e.asp (dostęp: 27.12.2012).

²⁹ Umowa ta została zawarta 13.04.1988 (weszła w życie 19.04.1989). Zob. szerzej http://www.unctadxi.org/Secured/GSTP/LegalInstruments/gstp_en.pdf (dostęp: 19.12.2012).

rozumianej liberalizacji wymiany (w sensie taryfowych oraz pozataryfowych instrumentów polityki handlowej). Zawierają one również rozwiązania regulujące dziedziny pokrewne, m.in. prawo i politykę konkurencji, prawo własności intelektualnej, inwestycje zagraniczne, dostęp do rynku zamówień publicznych, ochronę środowiska, standardy pracy czy handel usługami.

Dokonując przeglądu strategicznych motywów, które racjonalizowały zawarcie umów handlowych, warto skupić uwagę zwłaszcza na tych krajach/ugrupowaniach, które są głównymi rynkami dla chilijskich eksporterów. W związku z powyższym analizę motywów ograniczono do Chin, Stanów Zjednoczonych, Japonii, Korei Płd., Unii Europejskiej, Peru, Indii, Meksyku, Kanady, Kolumbii, Australii oraz krajów EFTA (zob. tab. 3).

Tabela 2.
Lista umów handlowych Chile notyfikowanych na forum WTO

partner	typ umowy	podstawa notyfikacji	podpisana	wejście w życie	pełne wdrożenie
Australia	FTA & EIA	art. XXIV GATT oraz art. V GATS	30.07.2008	06.03.2009	2015
Kanada			05.12.1996	05.07.1997	2014
Chiny			18.11.2005 (towary) 13.04.2008 (usługi)	01.10.2006 (towary) 01.08.2010 (usługi)	2015
Kolumbia			27.11.2006	08.05.2009	2012
Kostaryka			18.10.1999	15.02.2002	2014
Salwador			18.10.1999	01.06.2002	2017
Gwatemala			18.10.1999	23.03.2010	2029
Honduras			19.10.1999	19.07.2008	2017
Japonia			27.03.2007	03.09.2007	2022
Meksyk			17.04.1998	01.08.1999	2006
EFTA			26.06.2003	01.12.2004	2010
Unia Europejska			18.11.2002	01.02.2003 (towary) 01.03.2005 (usługi)	2013
Korea Płd.			01.02.2003	01.04.2004	2020
Panama			27.06.2006	07.03.2008	2022
Peru			22.08.2006	01.03.2009	2016
Stany Zjednoczone			06.06.2003	01.01.2004	2016
Trans-Pacyficzne Strategiczne Partnerstwo Gospodarcze (P4: Brunei, Singapur, Nowa, Zelandia)	18.07.2005	28.05.2006	2017		
Turcja	FTA	art. XXIV GATT	14.07.2009	01.03.2011	2017
Indie	PSA	klauzula ułatwień	08.03.2006	17.08.2007	-

FTA – strefa wolnego handlu (dotyczy handlu towarowego), EIA – umowa o integracji gospodarczej (dotyczy handlu usługami), PSA – umowa sektorowa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO RTA-IS, <http://rtais.wto.org> (dostęp: 17.12.2012).

Główne polityczno-ekonomiczne motywy chilijskich RTA

Partner	Motywy
Chiny	Promocja eksportu w Azji, rozwój stosunków z regionem Azji i Pacyfiku, ustanowienie korzystnych relacji po przystąpieniu Chin do WTO, dywersyfikacja eksportu, ograniczenie asymetrycznej zależności, napływ i ochrona BIZ
Stany Zjednoczone	Alternatywa dla członkostwa w NAFTA, zabezpieczenie dostępu do dużego rynku, ograniczenie asymetrycznej zależności, konsekwencja dobrych relacji ekonomicznych, zastąpienie preferencji przyznanych w ramach GSP kompleksową umową handlową, dywersyfikacja eksportu, współpraca w nowych dziedzinach (własność intelektualna, telekomunikacja, sektor finansowy, usługi), napływ i ochrona BIZ, stabilność systemu kursowego, wzmocnienie prestiżu międzynarodowego
Japonia	Promocja eksportu w Azji, napływ i ochrona BIZ, dywersyfikacja eksportu, ograniczenie asymetrycznej zależności, stabilność systemu kursowego
Korea Płd.	Promocja eksportu w Azji, silny rozwój stosunków gospodarczych, Chile jako brama do latynoamerykańskich rynków, strategiczny sojusz wykraczający poza kwestie handlowe, dywersyfikacja eksportu, ograniczenie asymetrycznej zależności, napływ i ochrona BIZ, stabilność systemu kursowego
Unia Europejska	Zabezpieczenie dostępu do dużego rynku, modelowe porozumienie tzw. trzeciej generacji, strategiczne partnerstwo z jednym z najważniejszych partnerów Chile, dywersyfikacja eksportu, ograniczenie asymetrycznej zależności, napływ i ochrona BIZ
Peru	Budowa sojuszu w ramach tzw. Łuku Pacyficznego (ang. <i>Pacific Rim</i>) jako alternatywy wobec ALBA i Mercosur, silny wzrost obrotów handlowych, napływ i ochrona BIZ, wzmocnienie integracji regionalnej, wspólne interesy na forum WTO, problem sporów granicznych z Peru i Boliwią (zachowanie <i>status quo</i>)
Indie	Promocja eksportu w Azji, rozwój stosunków handlowych, krok w kierunku zawarcia kompleksowej umowy o wolnym handlu
Meksyk	Alternatywa dla członkostwa w NAFTA, silny wzrost obrotów handlowych, budowa alternatywy wobec Mercosur, stabilność systemu kursowego
Kanada	Alternatywa dla członkostwa w NAFTA, dywersyfikacja eksportu, napływ i ochrona BIZ, kompleksowy przegląd systemu prawnego (pierwsza umowa z krajem wysoko rozwiniętym), stabilność systemu kursowego
Kolumbia	Budowa sojuszu w ramach tzw. Łuku Pacyficznego (ang. <i>Pacific Rim</i>) jako alternatywy wobec ALBA i Mercosur, wzmocnienie współpracy gospodarczej, pogłębianie integracji gospodarczej z krajami sąsiednimi, najbardziej zaawansowane porozumienia handlowe między krajami Ameryki Łacińskiej
Australia	Rozwój stosunków z regionem Azji i Pacyfiku w uzupełnieniu do inicjatywy P4, silny wzrost eksportu pomimo kryzysu finansowego, napływ technologii związanych z przetwórstwem miedzi, napływ i ochrona BIZ
EFTA	Pogłębienie relacji handlowych z Europą, dywersyfikacja eksportu, napływ i ochrona BIZ

Zródło: opracowanie własne na podstawie: B. Stallings, *Chile: A Pioneer in Trade Policy*, w: *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, M. Solis, B. Stallings, S. N. Katada (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2009, s. 118–138; L. Wehner, *Power, Governance, and Ideas in Chile's Free Trade Agreement Policy*, GIGA Working Papers No. 102, May 2009; WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between Chile and China. Goods*, WT/REG230/M/1, 24.10.2008; WTO, *Examination of the Free Trade Agreement between the United States and Chile*, WT/REG160/M/1, 14.03.2005; WTO, *Consideration of the Strategic Economic Partnership between Japan and Chile. Goods and Services*, WT/REG234/M/1, 19.12.2008; WTO, *Examination of the Free Trade Agreement between the Republic of Korea and Chile*, WT/REG169/M/1, 24.11.2005; WTO, *Examination of the Interim Agreement between the EC and Chile*, WT/REG164/M/1, 06.10.2005; WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between Peru and Chile. Goods and Services*, WT/REG304/M/1, 20.12.2012; WTO, *Preferential Trade Agreement between Chile and India (Goods)*, WT/COMTD/RTA/4/2, 04.05.2010; WTO, *Examination of the Free Trade Agreement between Chile and Mexico*, WT/REG125/M/1, 18.06.2003; WTO, *Examination of the Free Trade Agreement between Canada and Chile*, WT/REG38/M/1, 11.06.1998; WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between Colombia and Chile. Goods and Services*, WT/REG272/M/1, 21.12.2010; WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between Australia and Chile. Goods and Services*, WT/REG263/M/1, 18.06.2010; WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between EFTA States and Chile. Goods and Services*, WT/REG179/M/1, 01.10.2007.

MASZYNOPSIS

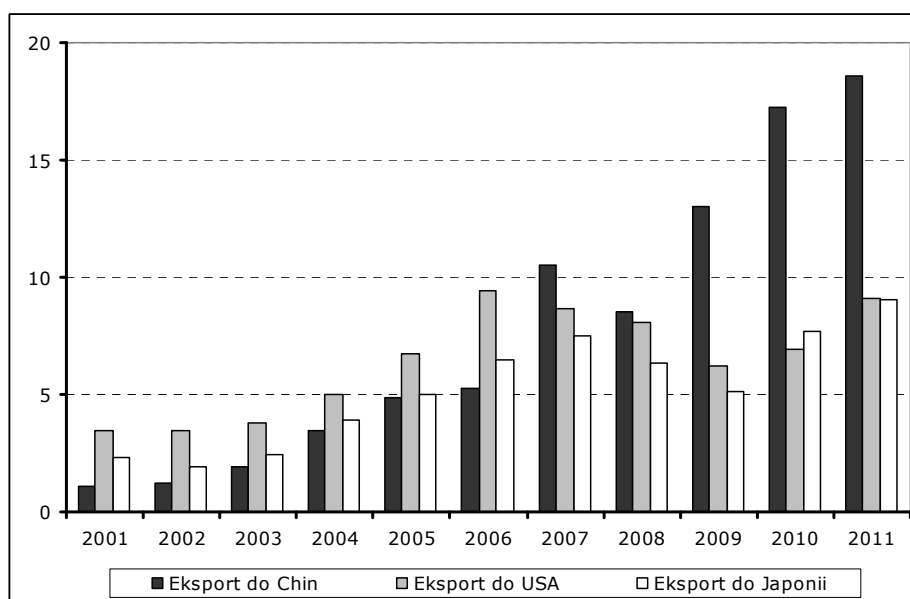
Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Wpływ umów handlowych Chile na ewolucję wymiany z najważniejszymi partnerami

Wymiana handlowa Chile z największymi partnerami (Chinami, Stanami Zjednoczonymi oraz Japonią; zob. rys. 3 i 4) odznacza się utrzymywaniem dodatniego salda bilansu handlowego w badanym okresie (na poziomie kilku miliardów USD), z wyjątkiem lat 2008–2011, kiedy to Chile zaczęło notować rosnący deficyt w stosunkach z USA. Jest to dość nietypowa cecha jak na kraj, którego eksport bazuje głównie na dobrach surowco- i pracochłonnych oraz słabo zaawansowanych technologicznie (*low-tech*).

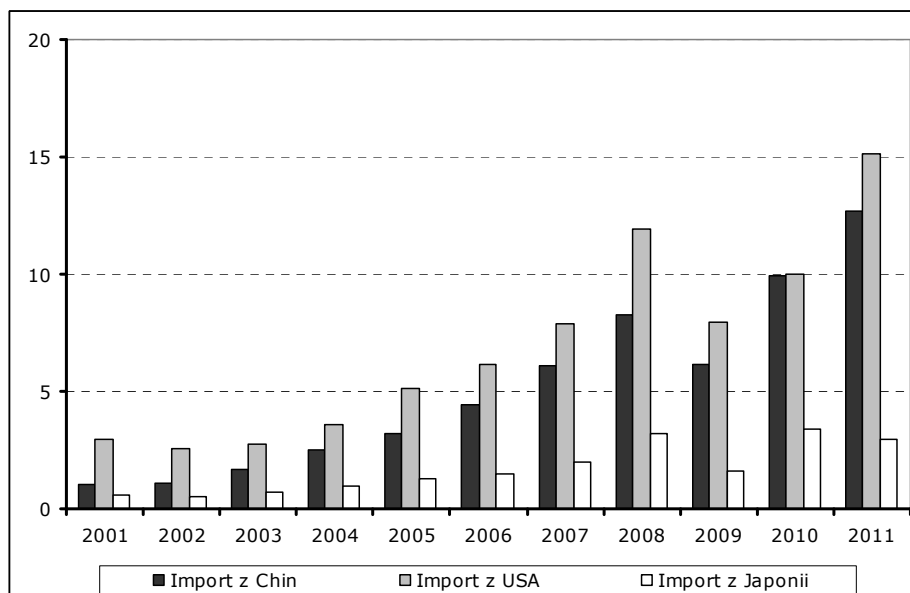
Rysunek 3.

Chilijski eksport do Chin, Stanów Zjednoczonych i Japonii w latach 2001–2011 [mld USD]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 17.12.2012)

**Chilijski import z Chin, Stanów Zjednoczonych i Japonii
w latach 2001–2011 [mld USD]**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 17.12.2012)

W stosunkach handlowych z Chinami w roku 2007, następującym po wejściu w życie umowy handlowej w zakresie obrotów towarowych (01.10.2006), zauważalny jest szczególnie silny impuls wzrostowy po stronie eksportu (99,9% r/r; w roku 2006 było to tylko 7,3% r/r), natomiast tempo wzrostu chińskiego importu zaczęło być wyraźnie wyższe dopiero w latach 2010 i 2011. Należy ponadto zauważyć, że w 2007 roku Chiny wyprzedziły USA, stając się głównym rynkiem zbytu chilijskich towarów.

W relacjach ze Stanami Zjednoczonymi również widać wyraźny impuls dla wzrostu eksportu/importu Chile w roku wejścia w życie umowy handlowej (01.01.2004). Było to odpowiednio o 32,1% oraz 29,1% r/r, podczas gdy stopy wzrostu w roku 2003 wyniosły jedynie 9,1% oraz 8,5% r/r. Jednocześnie jednak skala wzrostu eksportu do USA w roku 2004 była niższa od tempa wzrostu chilijskiego eksportu ogółem (52,5% r/r).

Interpretacja danych odnośnie stosunków handlowych między Chile a Japonią nie jest już tak jednoznaczna. Wejście umowy w życie nastąpiło 03.09.2007, podczas gdy w roku kolejnym gospodarkę światową poważnie doświadczyły konsekwencje kryzysu. Stopa wzrostu eksportu Chile do Japonii była w latach 2008–2009 ujemna, by zanotować silne odwrócenie tego trendu w roku 2010, gdy wyniosła niemal 51% r/r. Po stronie importu w

roku 2008 Chile zanotowało silny wzrost obrotów z Japonią (niemal 62% r/r³⁰), lecz wskaźnik ten podlegał silnym wahaniom w kolejnych latach (spadek o 50,4% w roku 2009 i ponowny silny wzrost w roku 2010 o 113%³¹).

Analizując powyższe trendy należy z całą pewnością wziąć pod uwagę silnie surowco- i pracochłonną strukturę chilijskiego eksportu, głównie za sprawą miedzi (w różnych postaciach), co w związku z wahaniami notowań tego surowca na giełdach światowych w pierwszej dekadzie XXI wieku może w istotny sposób zakłócać prawidłowe określenie efektów kreacji handlu. Na potwierdzenie tego można dodać, iż grupy towarowe związane z miedzią³² stanowiły w latach 2001–2011 średnio 77,2% wartości eksportu Chile do Chin, 27,5% wartości eksportu do USA oraz 53,6% wartości eksportu do Japonii.

W przypadku importu z Chin oferta jest silnie zdywersyfikowana i bazuje na wyrobach średniej i wysokiej techniki³³. Nieco inaczej wygląda struktura importu z USA zdominowanego głównie wyrobami ropopochodnymi, maszynami oraz sprzętem transportowym³⁴. Dość podobnie wyglądała także struktura importu z Japonii³⁵.

Powyższe obserwacje pozwalają stwierdzić, że struktura towarowej wymiany handlowej między Chile a Chinami, Stanami Zjednoczonymi i Japonią ma charakter wybitnie międzygałęziowy, co oznacza, że RTA nie przyczyniły się do dywersyfikacji i większego zaawansowania technologicznego chilijskiego eksportu. Co więcej, indeks wymiany wewnątrzgałęziowej (obliczony według formuły Grubera-Lloyda na 6-cyfrowym poziomie dezagregacji danych) kształtował się w okresie objętym badaniem średnio na poziomie 0,18% z Chinami, 5,09% z USA (z tendencją malejącą przy osiągnięciu wartości maksymalnej 8,11% w roku 2005) oraz 0,11% z Japonią (także z wyraźną tendencją malejącą).

³⁰ Głównie za sprawą grupy HS 2710 ((Oleje ropy naftowej i oleje otrzymany z minerałów bitumicznych) o 279% r/r. Szczególnie silny zanotowano w grupie HS 8702 (Pojazdy silnikowe do przewozu pow. 10 osób) – 1 434% r/r. Japonia mocno naciskała na liberalizację handlu w branży samochodowej. Import w grupie HS 8703 (Samochody osobowe) wzrósł o 33%.

³¹ Tym razem głównie za sprawą grupy HS 2710 (jw.) o 249,5% r/r oraz HS 8703 (jw.) o 130% r/r.

³² HS 2603 (Rudy i koncentraty miedzi), HS 7402 (Miedź nierafinowana), HS 7403 (Miedź rafinowana i stopy miedzi) oraz HS 7404 (Odpady miedzi i złom).

³³ Według danych z roku 2011 były to: HS 8517 (Aparaty telefoniczne, aparatura do transmisji lub odbioru głosu, obrazu lub innych danych) – 9,7% oraz HS 8471 (Maszyny do automatycznego przetwarzania danych i urządzenia do nich) – 6,3%. W latach 2001–2011 w grupie towarów przekraczających 1%-owy udział najsilniej wzrósł jednak import z Chin w grupie HS 8703 (jw.) – 14 717%.

³⁴ Według danych z roku 2011 były to: HS 2710 (jw.) – 32%; następne HS 8704 (Pojazdy silnikowe do transportu towarów) – 5% oraz HS 8429 (Spycharki, równiarki, koparki itp.) – 3,9%. W latach 2001–2011 w grupie towarów przekraczających 1%-owy udział najsilniej wzrósł import gazu zimnego (HS 2711) – 3 138%.

³⁵ Według danych z roku 2011 były to: HS 8703 (jw.) – 34,3%, HS 2710 (jw.) – 19%, HS 8704 (jw.) – 9%, HS 8429 (jw.) – 6,7% oraz HS 4011 (Opony pneumatyczne) – 5,6%. W latach 2001–2011 w grupie towarów przekraczających 1%-owy udział najsilniej wzrósł – co zaskakujące – import w ramach grupy

Podsumowanie

Strategia geograficznej dywersyfikacji RTA w przypadku Chile może zostać uznana za racjonalny wybór polityczny. Jej przyjęcie wynika z kilku czynników fundamentalnych dla chilijskiej polityki zagranicznej, handlowej oraz rozwoju gospodarczego.

Po pierwsze, eksport jest silnie zdominowany przez dobra surowco- i pracochłonne oraz typu *low-tech*, co wiąże się z ryzykiem szybkiej utraty posiadanych przewag komparatywnych w sytuacji niespodziewanych wahań cen na rynku światowym. W przypadku Chile ważne jest również podjęcie działań, które zapobiegałyby wystąpieniu miedziowej klątwy surowcowej³⁶ (zwłaszcza w sytuacji silnego popytu chińskiego) i niekorzystnemu wzmocnieniu krajowej waluty, osłabiającemu konkurencyjność innych sektorów eksportowych (głównie branży rolno-spożywczej: wino, owoce, ryby).

Po drugie, sytuacja taka wymaga zwrócenia uwagi na potencjalną konkurencję ze strony innych krajów rozwijających się, które mogą dążyć do zaostrzenia konkurencji cenowej w zakresie dóbr o niskim zaawansowaniu technologicznym, sprzedawanych na rynkach strategicznych partnerów handlowych. Racjonalnym krokiem jest zatem przyjęcie tzw. konkurencyjnej liberalizacji – nieutrzymywaniu preferencji handlowych w ramach GSP, lecz ustalaniu kompleksowych reguł w oparciu o RTA.

Po trzecie, przypadek chilijski wyraźnie pokazuje, że umowy handlowe mają w swoich założeniach pełnić rolę instrumentu wzmacniającego dywersyfikację struktury chilijskiego eksportu, a więc także strukturalną konkurencyjność zaangażowanych w te działania przedsiębiorstw, przy jednoczesnym otwarciu na napływ kapitału zagranicznego. Nie można jednak powiedzieć, by cel ten był skutecznie realizowany.

Po czwarte, umowy handlowe z krajami rozwiniętymi stanowią impuls i element racjonalizujący zasadność modernizacji krajowego porządku prawnego, wzmacniania otwartości (wspomniana rola aspektów ideacyjnych racjonalizujących polityczno-społeczne wybory) i rozwijania regulacji istotnych dla sektorów opartych na bardziej zaawansowanych technologiach.

³⁶ Zob. T. Azzopardi, *op. cit.*

Bibliografia

- Andriamananjara S., *Competitive Liberalization: Preferential Trade Agreements and the Multilateral Trading System*, US International Trade Commission Office of Economics Working Paper, May 2003, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=405080.
- Azzopardi T., *Diversifying Chile's Exports*, „Business Chile Magazine”, 02.01.2012, <http://www.businesschile.cl/en/content/diversifying-chile%E2%80%99s-exports>.
- Baldwin R., *A Domino Theory of Regionalism*, Working Paper No. 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, September 1993.
- Estevadeordal A., Suominen K., *The Sovereign Remedy? Trade Agreements in a Globalizing World*, Oxford University Press, New York 2009.
- Herreros S., *Chile, w: Governments, Non-State Actors and Trade Policy-Making. Negotiating Preferentially or Multilaterally?* A. Capling, P. Low (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2010.
<http://rc.prochile.gob.cl>.
<http://rtais.wto.org>.
<http://unctadstat.unctad.org>.
<http://www.imf.org>.
<http://www.intracen.org>.
<http://www.sice.oas.org>.
<http://www.unctad.org>.
<http://www.wto.org>.
- Katzenstein P. J., *A World of Regions. Asia and Europe in the American Imperium*, Cornell University Press, New York 2005.
- Kwak K., Marceau G., *Overlaps and Conflicts of Jurisdiction between the World Trade Organizations and Regional Trade Agreements*, w: *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*. L. Bartels, F. Ortino (red.), Oxford University Press, New York 2006.
- Meller P., *The Chilean Trade Liberalization and Export Expansion Process 1974–90*, w: *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, G. K. Helleiner (red.), Routledge, London 1994.
- Rüland J., *Balancers, Multilateral Utilities or Regional Identity Builders? International Relations and the Study of Interregionalism*, „Journal of European Public Policy”, Vol. 17/2010, Issue 8.
- Stallings B., *Chile: A Pioneer in Trade Policy*, w: *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, M. Solis, B. Stallings, S. N. Katada (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2009.
- Śledziwska K., *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.
- Wehner L., *Power, Governance, and Ideas in Chile's Free Trade Agreement Policy*, GIGA Working Papers No. 102, May 2009.
- WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between Australia and Chile. Goods and Services*, WT/REG263/M/1, 18.06.2010.
- WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between Chile and China. Goods*, WT/REG230/M/1, 24.10.2008.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

- WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between Colombia and Chile. Goods and Services*, WT/REG272/M/1, 21.12.2010.
- WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between EFTA States and Chile. Goods and Services*, WT/REG179/M/1, 01.10.2007.
- WTO, *Examination of the Free Trade Agreement between Canada and Chile*, WT/REG38/M/1, 11.06.1998.
- WTO, *Examination of the Free Trade Agreement between Chile and Mexico*, WT/REG125/M/1, 18.06.2003.
- WTO, *Consideration of the Free Trade Agreement between Peru and Chile. Goods and Services*, WT/REG304/M/1, 20.12.2012.
- WTO, *Consideration of the Strategic Economic Partnership between Japan and Chile. Goods and Services*, WT/REG234/M/1, 19.12.2008.
- WTO, *Examination of the Interim Agreement between the EC and Chile*, WT/REG164/M/1, 06.10.2005.
- WTO, *Examination of the Free Trade Agreement between the Republic of Korea and Chile*, WT/REG169/M/1, 24.11.2005.
- WTO, *Examination of the Free Trade Agreement between the United States and Chile*, WT/REG160/M/1, 14.03.2005.
- WTO, *Preferential Trade Agreement between Chile and India (Goods)*, WT/COMTD/RTA/4/2, 04.05.2010.
- WTO, *World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, Geneva 2011.
- WTO, Trade Policy Review Body, *Trade Policy Review. Report by Chile*, WT/TPR/G/220, 2 September 2009.
- WTO, Trade Policy Review Body, *Trade Policy Review. Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/220, 2 September 2009.