

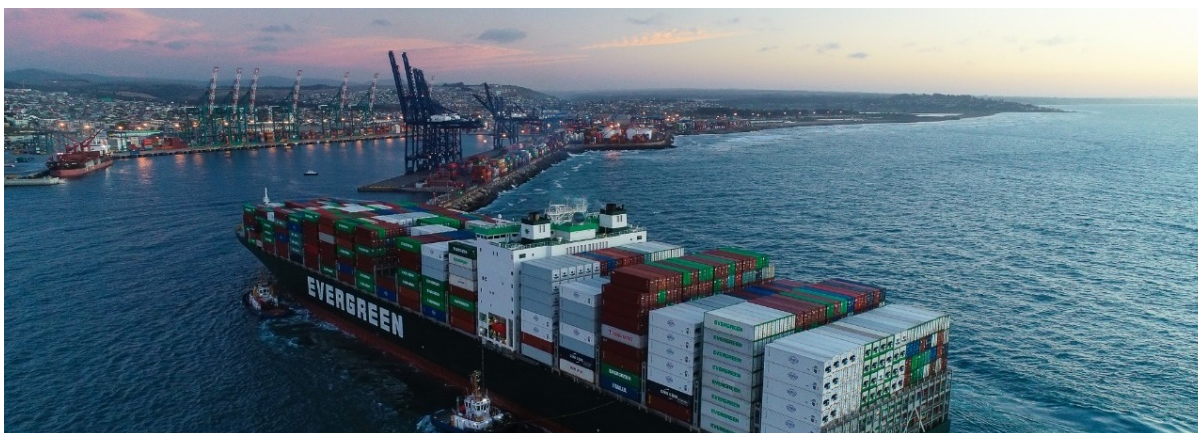
[View this email in your browser](#)

Junio de 2025



NEWSLETTER

Fundación Chilena del Pacífico



Con la participación destacada de la subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales y de un experto internacional en comercio global realizamos nuestro segundo directorio del 2025



Nuestro más sincero agradecimiento a la subsecretaria **Claudia Sanhueza** y a su equipo de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI) de la Cancillería por su participación en nuestra última reunión de directorio. La Subsecretaria informó sobre el progreso de los procesos de negociación de Chile con socios comerciales clave como EE.UU. y compartió aspectos importantes para obtener una visión integral de los avances de nuestro país en esta materia con otros países en el Asia Pacífico, entre ellos India. El encuentro fue una valiosa oportunidad para compartir conocimientos sobre estos temas con representantes del sector público y privado, parte central de la misión de la Fundación.

Los directores también se interiorizaron del exhaustivo análisis sobre las complejidades del comercio global a cargo de **Sam Lowe**, experto de Flint Global, quien se unió desde el Reino Unido. Las opiniones de Sam influyeron en el debate posterior de la junta, que se centró en las turbulencias que afectan al comercio y los desafíos y oportunidades para Chile, especialmente ahora que las autoridades se sientan en la mesa de negociaciones con sus homólogos estadounidenses.



Fotografías de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI).

Destacamos algunas de sus consideraciones:

- ✓ Al final del gobierno de Trump, los aranceles serán, en promedio, entre 10 y 20 puntos porcentuales más altos que cuando tomó posesión del cargo.
- ✓ En el contexto de un país como Chile, si se asumen algunas suposiciones como que se mantiene el arancel base del 10% y se impone un arancel del 25% a las exportaciones de cobre y madera (bajo investigación de la Sección 232), el arancel promedio ponderado sobre las exportaciones a EE.UU. rondaría el 16,4%. Esto representaría un cierre

proteccionista de su economía, incluso si la Casa Blanca no cumple con sus anuncios más extremos.

✓ Es probable que se presenten tres tipos de escenarios como resultado de las turbulencias que sacuden el comercio. Uno es que algunos países logren un acuerdo y reciban algún alivio arancelario. Un segundo escenario sería una extensión, para que las negociaciones continúen. Y el tercero podría ser la reimposición de aranceles más altos, diferentes para cada país.

✓ El acuerdo comercial recientemente acordado entre EE.UU. y el Reino Unido aún no ha entrado en vigor y ambas partes requieren negociar componentes importantes para resolver aspectos cruciales. Todo esto a pesar de los anuncios de los líderes, lo que significa que no debe considerarse un ejemplo para futuros acuerdos aún.

✓ Un componente importante de todas las negociaciones en curso con EE.UU. es y seguirá siendo la cuestión de las normas de origen y propiedad, ya que EE.UU. no quiere dejar espacios que faciliten la elusión de aranceles.

✓ Si bien gran parte de la atención se centra en los aranceles, que en el contexto estadounidense son inflacionarios, podrían ser deflacionarios en el resto del mundo. Esto se debe a que es probable que veamos una cantidad razonable de desvíos de producción china hacia otros mercados.



La reunión del directorio también fue el espacio para oficializar la incorporación del Grupo GFMK como socio de la Fundación Chilena del Pacífico. La empresa será representada por su presidente, **Francisco Molina**. Damos la más cordial bienvenida al Grupo GFMK y agradecemos la confianza depositada en la Fundación para llevar a cabo actividades que apoyen la proyección de Chile en el Asia Pacífico.

Agradecemos, asimismo, a Gildemeister, empresa socia de la Fundación, por facilitarnos sus instalaciones para realizar la junta directiva de nuestra organización.

Seminario "Chile y el Comercio en el Asia Pacífico: ¿Cómo Avanzar en Tiempos de Incertidumbre Global?"



Haz click en la imagen para dirigirte al *webinar*.

En este *webinar* analizamos las prioridades estratégicas de Chile en el Asia Pacífico para ahondar la diversificación, así como las condiciones y tendencias para los intercambios comerciales en esta región, en el contexto del incierto panorama mundial para el intercambio de bienes y servicios.

Marcela Otero, directora general de Asuntos Económicos Multilaterales de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales Chile (SUBREI) de Cancillería, abordó la situación actual de las relaciones comerciales de Chile con otras economías del Asia Pacífico, la extensa red de acuerdos comerciales, vigentes y en proceso de negociación, y la relevancia estratégica de la región para nuestro país, incluyendo bloques económicos como ASEAN y foros como APEC.

Julia Tijaja, experta en ASEAN, comercio y cadenas globales de valor e investigadora principal asociada del ISEAS - Yusof Ishak Institute (ISEAS) de Singapur, comentó las relaciones comerciales en la región Asia-Pacífico, especialmente en ASEAN, y los posibles impactos de los cambios actuales en el comercio global. Se enfocó en el análisis

de bloques comerciales como el RCEP, CPTPP y ASEAN, con lo que proporcionó una perspectiva completa de las alianzas actuales en la región.

Felipe Lopeandía, gerente senior en Inversiones y Comercio Global de Deloitte Chile, abordó el incierto panorama internacional y el impacto que esto está generando para las empresas. Analizó la necesidad y los mecanismos de acción que las empresas pueden adoptar para navegar con eficiencia el turbulento escenario global.

 Haz click [aquí](#) para ver el *webinar*.

 Haz click [aquí](#) para ver las presentaciones.

Seminario "Chile y China 2.0: ¿Dónde Están las Oportunidades para Crecer las Exportaciones?"



Haz click en la imagen para dirigirte al *webinar*.

En este nuevo *webinar* de nuestra Serie Exportadores nos adentramos en el mercado chino, incluidos aquellos sectores menos tradicionales que ofrecen oportunidades de expansión para la fuerza exportadora y potenciales inversionistas, en el contexto de las tensiones que afectan al comercio global.

Natalia Cortés, consultora en comercio exterior, ex jefa del departamento Asia y Oceanía y ex directora comercial en Beijing de ProChile, profundizó en el panorama

macroeconómico en China, abordando la caracterización de sus consumidores y el potencial de nuevos sectores sociales y geográficos chinos para la fuerza exportadora nacional.

Iván Marambio, presidente de Frutas de Chile e integrante del directorio de la Fundación Chilena del Pacífico, comentó el potencial de los mercados de exportación a China, particularmente en el sector de la fruta fresca y para el sector agrícola.

 Haz click [aquí](#) para ver el seminario.

 Haz click [aquí](#) para ver las presentaciones.

Facilitamos encuentro entre la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) y la Japan Business Federation/KEIDANREN

Presidenta de la CPC hace balance de su misión empresarial a Japón

Susana Jiménez:

“Chile es visto como un país diferenciado y ese es un activo que tenemos que cuidar”

Una cumbre binacional en Expo Osaka, una visita imperial, la recalada de la “Esmeralda” y encuentros con el mayor gremio nipón y corporaciones de alcance global fueron parte de una nutrida agenda que buscó reforzar el vínculo con la región de Asia-Pacífico.

MANUEL FERNÁNDEZ B.
Desde Tokio

Con una innumerable cantidad de tarjetas de presentación y la convicción de haber generado contactos clave para reforzar la relación entre Chile y el Asia-Pacífico, los líderes de la Confederación para la Producción y el Comercio (CPC) abordan sus respectivos vuelos de regreso a Santiago.

El principal gremio empresarial de Chile se desplegó con fuerza en Japón durante cinco días, de la mano de una delegación de 60 figuras del mundo privado, y paradas en las ciudades de Tokio y Osaka, dos de los principales centros económicos de la potencia asiática. “Me quedo con un balance súper positivo. Ha sido una tremenda oportunidad para vincularnos con Japón y reforzar los lazos. Además, el haber coincidido con la llegada del buque escuela ‘Esmeralda’ y que nos haya acompañado el expresidente Eduardo Frei fueron dos elementos que revisitaré mucho esta misión”, indica Susana Jiménez, presidenta de la CPC.

El hito más vistoso de la visita fue la Cumbre Empresarial Chile-Japón, que se desarrolló en plena Expo Osaka. La cita contó con un fuerte contingente de representantes de firmas niponas y con una serie de paneles que abordaron las oportunidades que se derivan de la relación entre ambos países. “Fue un encuentro de muy alto nivel, en que pudimos presentar bien lo que es Chile frente al cliente japonés. Dimos a conocer nuestros productos estrella y también conocer la perspectiva del mercado japonés, que te exige calidad y estándares superiores que Chile está en condiciones de ofrecer, especialmente en el caso de la minería. Estar en contacto con estos mercados nos pone una vara de exigencia muy alta”, asegura Jiménez.

Algo especialmente notable de la cumbre fue constatar que la relación comercial no solo se enfoca en cobre, litio, salmónes y vino. Tanto los expertos nipones que expusieron como los representantes de organizaciones como Anglo American, SQM, Sigdo Koppers, Antofagasta Minerals, Teck, Inacap, Consejo Minero, CODELCO, Cámara de la



Susana Jiménez y Daniel Mas, presidenta y vicepresidente de la CPC, respectivamente.

Construcción, Sonami, Consejo del Salmón y Vinos de Chile, coincidieron en que hay muchos otros productos que despiertan interés: molibdeno, amoníaco verde, cobalto, renio y erizos fueron algunos de los más nombrados.

“Esta sofisticación de la relación comercial obedece a que las compañías que exportan salmón, litio o cobre a Chile han desplegado una presencia y capacidades comerciales muy relevantes en Japón. La tarea que nos llevamos es cómo aprovechar más esa labor”, reflexiona Daniel Mas, vicepresidente de la CPC.



El principal gremio empresarial de Chile se desplegó con fuerza en Japón durante cinco días, de la mano de una delegación de 60 figuras del mundo privado.

proyectos de desalación, hidrógeno verde, sector hídrico, fibra óptica y despliegue de tecnologías de información, entre otros.

“Los intereses son múltiples y muchos de ellos están por desarrollarse. El poder tener vínculo con los principales gremios de un país tan relevante es un tremendo activo para apoyar a las empresas chilenas y también somos una contraparte que puede abrir muchas puertas a la inversión japonesa en Chile”, plantea Jiménez.

Para Mas, un desafío que quedó de manifiesto en la gira tiene que ver con el desarrollo de proveedores. “Si las empresas quieren crecer en estos mercados, van a tener que seguir especializando a sus proveedores”, explica. Y Jiménez complementa que para ello fue clave que a la misión se haya

plegado un grupo de mujeres proveedoras de la minería, que pudieron generar lazos con firmas niponas.

Finalmente, ambos valoran el potencial de la red de profesionales que está haciendo negocios entre ambos países. “Ese es un capital enorme, que nos permite ir adelantando necesidades y requerimientos. Un desafío claro que surge es el del intercambio de conocimiento y formación de recursos humanos, para lo cual es muy relevante que Inacap haya podido participar con su presidente”, dice Mas.

EN LA MIRA
Además de las exportaciones tradicionales, surgió interés por molibdeno, amoníaco verde, cobalto, renio y erizos.

En ese sentido, la gira también sirvió para conocer la mirada del mundo privado nipón hacia Chile y las oportunidades que está explorando. Y tras reuniones con altos ejecutivos de enormes corporaciones como Mitsubishi, NTT y Sojitz, y de la federación empresarial nipona Keidanren, quedó de manifiesto que existe la intención de invertir en nuestro país en campos como minería, energía, desarrollo de infraestructura.

Nos alegra haber colaborado con la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) para identificar, coordinar y hacer posible su vinculación, en Japón, con el gremio empresarial de alcance nacional más importante e influyente de ese país, la Japan Business Federation/KEIDANREN, en el marco de las actividades de la CPC con motivo de la Expo 2025 Osaka.

Con el objetivo de apoyar la proyección de Chile en el Asia Pacífico, mediante el establecimiento de puentes público-privados, la Fundación Chilena del Pacífico se esfuerza en establecer vínculos que favorezcan el impulso de nuestra economía mediante un vigoroso clima de negocios en la Cuenca del Pacífico con base en el comercio, las inversiones y vínculos de calidad entre los actores relevantes. Seguimos comprometidos a avanzar por este camino.



Fotografías de la reunión entre la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) y la Japan Business Federation/KEIDAREN.

Colaboramos en publicación internacional que ahonda en el potencial de las relaciones bilaterales y comerciales entre India y Chile



Compartimos un artículo de Dezan Shira & Associates titulado "India-Chile Bilateral and Trade Relations in 2025", el cual ha sido realizado en el contexto del cierre de la primera ronda de negociación entre Chile e India para formalizar un Acuerdo de Asociación Económica Integral (CEPA, por sus siglas en inglés).

Destacamos la colaboración de **Loreto Leyton**, directora ejecutiva de la Fundación, quien comenta que *"desde la perspectiva chilena, el inicio de las negociaciones del CEPA con India tiene un enorme valor en varios sentidos. En primer lugar, representa una gran oportunidad para diversificar los mercados de exportación mediante la profundización de los contactos comerciales con la cuarta economía más grande del mundo, que se prevé que seguirá creciendo a un ritmo elevado en los próximos años. Para muchos, tanto en el ámbito privado como en el público chileno, India representa lo mismo que China hace dos décadas en términos de oportunidades de comercio e inversión (el TLC vigente con este último país se firmó en 2005). En segundo lugar, las negociaciones del CEPA ofrecen la tan necesaria garantía de que Chile seguirá esforzándose por impulsar una agenda proactiva de política comercial internacional."*

Leyton, de igual forma, destaca las oportunidades de inversión india en nuestro país: *"Desde una perspectiva puramente de inversión, varios países de América Latina están modernizando lo que consideran infraestructura estratégica para impulsar su desarrollo futuro. Esto abarca una amplia gama de sectores, que incluyen desde tecnologías de la información, puertos marítimos y aeropuertos, hasta obras públicas y conectividad digital, por mencionar algunos. En este contexto, existen abundantes oportunidades para las empresas indias en la región latinoamericana, donde otros grandes actores asiáticos, como China, ya han venido consolidando su presencia desde hace varios años. Un aspecto que las empresas indias podrían aprovechar a su favor es la buena reputación general que tiene India en cuanto a capacidades tecnológicas y la competencia de su fuerza laboral en servicios digitales propios del siglo XXI"*.

 Lee el artículo en [español](#).

 Lee el artículo en [inglés](#).



FUNDACIÓN
CHILENA DEL
PACÍFICO

Los invitamos a ver más sobre nuestras actividades en el siguiente enlace:

La Fundación Chilena del Pacífico ejerce como la Secretaría Nacional del Consejo Asesor Empresarial de APEC (ABAC, por sus siglas en inglés) y del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (Pacific Economic Cooperation Council o PECC).



Copyright © 2025 Fundación Chilena del Pacífico, All rights reserved.

Want to change how you receive these emails?

You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#).