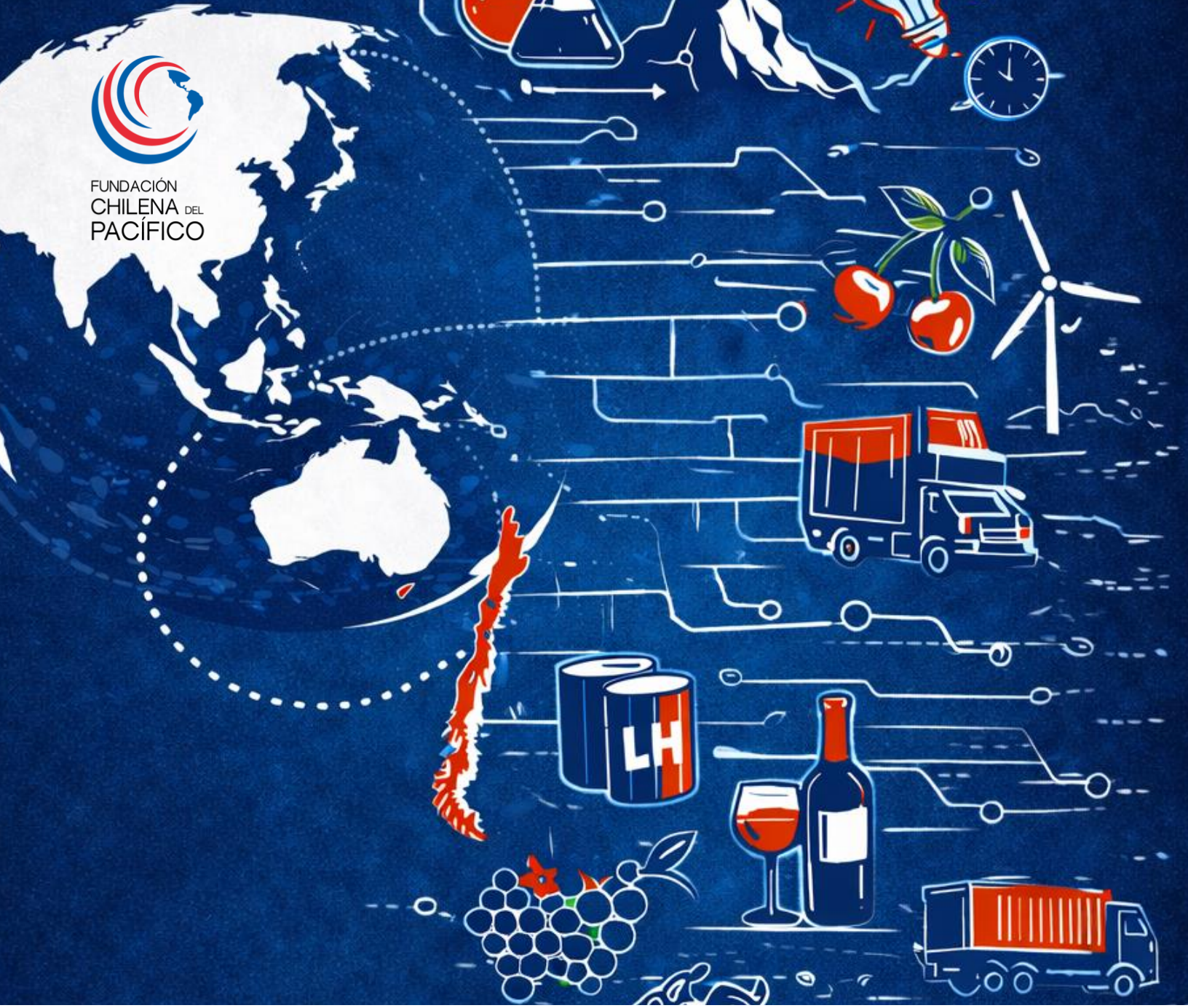


ELEMENTOS ESTRATÉGICOS PARA LA POLÍTICA COMERCIAL DE CHILE EN LA CUENCA ASIÁTICA DEL PACÍFICO

Investigación realizada por el
Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile
para y en colaboración con la Fundación Chilena del Pacífico

ELEMENTOS ESTRATÉGICOS PARA LA POLÍTICA COMERCIAL DE CHILE EN LA CUENCA ASIÁTICA DEL PACÍFICO

Equipo consultor
Dorotea López Giral
Andrés Bórquez Basáez
Fernando Sossdorf González
Fabiola Wüst Zibetti
Ignacio Sánchez González
Leonardo Benavides Salazar

Santiago, Chile
29 de diciembre de 2025

TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN **5**
INTRODUCCIÓN **6**
MARCO CONCEPTUAL **8**
Asia-Pacífico 9
Indo-Pacífico 10
Latino-Pacífico 11
METODOLOGÍA **12**
RESULTADOS **14**
1. Mapeo de interacción con la cuenca asiática 14
1.1 Acuerdos comerciales 14
1.2 Asociaciones estratégicas 17
1.3 Foros y espacios de interacción de Chile en la Cuenca Asiática del Pacífico 17
2. Comercio de mercancías de Chile hacia Asia-Pacífico 18
2.1 Evolución de las exportaciones de mercancías 18
2.2 Aranceles 33
2.3 Medidas no arancelarias 43
2.4 Costos logísticos, principales competidores, cadenas globales de valor, y nichos de ventaja comparativa 47
3. Comercio de servicios 54
3.1 Panorama general del comercio Chile–Asia en servicios 58
3.1.1 Caso China: evolución reciente de las exportaciones de servicios y oportunidades estratégicas 61
3.2 Servicios estratégicos donde Chile tiene potencial 63
3.3 Brechas que impiden la expansión de servicios 68
4. Comercio digital 72
4.1 Concepto y evolución a nivel mundial 72
4.2 Rol de DEPA y Alianza del Pacífico 75
4.3 Nichos de ventaja competitiva para Chile 77
5. Análisis de especialistas internacionales 78
5.1 Diagnóstico de la situación actual de Chile en el Asia Pacífico 79
5.2 Riesgos y oportunidades de la competencia entre potencias 80
5.3 Sectores estratégicos para fortalecer la inserción internacional de Chile 82
5.4 Análisis de prioridades geográficas para la diversificación de socios en la región de Asia-Pacífico 84
5.5 Elementos prioritarios para actualizar la agenda de Chile en Asia Pacífico 86
RECOMENDACIONES **87**
1) Promoción del sector exportador en un Asia Pacífico más fragmentado 87
2) Nuevas infraestructuras para la implementación de la política comercial 91

3) Gestión de riesgos geopolíticos 93
CONCLUSIÓN 96

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Esquema de acuerdos en los que Chile participa o está negociando en Asia Pacífico ... 14
Figura 2. Exportaciones, importaciones e intercambio de la relación Chile con Asia Pacífico, 2005-2024 20
Figura 3. Participación % del Asia-Pacífico en el total exportado, 2005–2024 21
Figura 4. Arancel sobre las exportaciones de Chile en Asia-Pacífico, promedio simple por sector 35
Figura 5. Arancel sobre las exportaciones de Chile en Asia-Pacífico, promedio ponderado por sector 36
Figura 6. Nube de Palabras sobre Percepciones de Riesgo 81
Figura 7. Análisis de sentimiento por "Sector Estratégico" 83
Figura 8. Diagrama de Sankey "Prioridades geográficas para la diversificación en el Asia Pacífico" 84

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Lista de acuerdos comerciales con los países de la Cuenca Asiática del Pacífico. 15
Tabla 2. Lista de asociaciones 17
Tabla 3: Participación de los principales destinos de exportación de Chile en el Asia-Pacífico, 2005–2024 (porcentaje del total exportado) 23
Tabla 4. Principales productos exportados por Chile a Asia-Pacífico, 2024 (en millones de US$ y porcentaje sobre el total exportado a cada país) 24
Tabla 5. Principales productos exportados por Chile a China, Japón, Corea del Sur e India, 2024 (en millones de US$ y porcentaje sobre el total exportado a cada país) 27
Tabla 6. Principales productos exportados por Chile a países de ASEAN, 2024 (en millones de US$ y porcentaje sobre el total exportado a cada país) 28
Tabla 7. Número de productos exportados por Chile a Asia-Pacífico, 2005-2024 30
Tabla 8. Contribución de los márgenes intensivos y extensivos de comercio, 2005-2024 32
Tabla 9. Arancel sobre las exportaciones de Chile en Asia-Pacífico, por país 38
Tabla 10. Arancel efectivamente aplicado a las exportaciones de Chile, por país y sector en 2023 40
Tabla 11. Arancel sobre las exportaciones de Chile en Asia-Pacífico, por país 46
Tabla 12. Evolución de la ventaja comparativa revelada (RCA) de Chile en Asia-Pacífico, 2010–2024 52
Tabla 13. Chile: servicios transfronterizos autorizados por Aduanas como exportación 2014 - 2024 (FOB US$) 56
Tabla 14. Exportaciones de Servicios por Rubro, 2023–2024 57
Tabla 15. Chile: servicios de investigación y desarrollo transfronterizos autorizados por Aduanas como exportación 2014 - 2024 (FOB US$) 58

RESUMEN

La Cuenca del Pacífico ha sido un pilar central de la inserción internacional de Chile desde el retorno a la democracia en 1990, sustentada en su participación activa en la APEC y en una extensa red de tratados comerciales. Este informe analiza las oportunidades y desafíos a los que se enfrenta el país en esta región en un contexto marcado por acelerados cambios tecnológicos y crecientes tensiones geopolíticas. Se ha implementado una metodología mixta que combina un análisis documental y estadístico de las 18 economías de la región, entrevistas semiestructuradas a negociadores, autoridades, gremios y expertos, y ejercicios prospectivos orientados a identificar tendencias estructurales, como la digitalización, la fragmentación geopolítica, la transición energética y la reconfiguración de las cadenas de valor. A partir de esta base empírica y analítica, se han evaluado las dinámicas del comercio bilateral, las restricciones regulatorias, los nuevos patrones de competencia y las capacidades institucionales que condicionan la inserción de Chile.

A partir de este diagnóstico, se propone una Marco Estratégico de Política Comercial Latino-Pacífico organizada en tres grandes ejes: (1) Fortalecimiento del sector exportador mediante una diversificación activa hacia la India, la ASEAN y el interior de China, así como mediante la inserción en la economía digital a través de la profundización en marcos como el DEPA, el CPTPP y el AP. (2) Desarrollo de nuevas infraestructuras que consoliden a Chile como plataforma logística y de conectividad entre América del Sur y los mercados emergentes del sudeste asiático e India, que incluirán puertos modernizados, corredores bioceánicos y corredores verdes. (3) Mitigación de los riesgos geopolíticos mediante el fortalecimiento de una red de asociaciones estratégicas, acuerdos minilaterales con otras potencias medias en materia de minerales críticos y seguridad marítima. Así como, el fortalecimiento del papel de la Alianza del Pacífico como mecanismo de coordinación regional para desplegar los intereses con los diferentes actores de la cuenca. Con este enfoque, Chile podría iniciar el camino hacia una inserción más diversificada y con mayor valor agregado.

Puntos clave del documento

1. Analiza la evolución y los límites del modelo de inserción comercial de Chile en la cuenca de Asia-Pacífico, y destaca su éxito en términos de acceso a los mercados, así como sus debilidades estructurales en cuanto a diversificación y valor añadido.
2. Examina el papel central que ha adquirido la cuenca de Asia-Pacífico como principal destino del comercio exterior chileno, así como los riesgos asociados a la alta concentración exportadora y a la dependencia de un número reducido de socios comerciales.
3. Situa la política comercial chilena en el contexto de las recientes transformaciones del comercio internacional, como la fragmentación geopolítica, la reconfiguración de las cadenas globales de valor y la creciente relevancia de los servicios y la economía digital.
4. Evalúa el alcance y las limitaciones de la red de acuerdos comerciales de Chile y concluye que, si bien es amplia y sofisticada, su impacto en la transformación productiva ha sido limitado.
5. Se identifica una brecha persistente entre la firma de acuerdos comerciales y su uso efectivo como instrumentos para promover capacidades productivas, servicios exportables y encadenamientos de mayor valor.
6. Destaca el papel estratégico de la infraestructura, los puertos y la logística en la competitividad comercial de Chile y afirma que estos elementos deben formar parte de la política comercial.
7. Se subraya el potencial de los servicios, logísticos, digitales, profesionales y basados en el conocimiento, como principal vía de diversificación futura de la inserción internacional de Chile en la región de Asia-Pacífico.
8. Se aborda la dimensión regional y geopolítica de la relación con la región de Asia-Pacífico, incluyendo la necesidad de diversificar mercados, reducir vulnerabilidades y fortalecer la proyección hacia economías como la de India y el sudeste asiático.
9. Propone una lectura estratégica de la política comercial que articula el comercio, la infraestructura, los servicios y la coordinación regional, superando una visión enfocada en las barreras arancelarias.
10. El estudio concluye con una hoja de ruta de política pública organizada por horizontes temporales: fortalecer las capacidades institucionales a corto plazo, desarrollar la infraestructura y los servicios a medio plazo y reposicionar estratégicamente a Chile en el espacio Asia-Pacífico a largo plazo.

INTRODUCCIÓN

La política exterior chilena hacia la región de Asia-Pacífico constituye uno de los ejes centrales de su inserción internacional desde el retorno a la democracia y se ha reconocido como una de las dimensiones más consistentes y transversales de su política comercial. En 2024, más del 56% de las exportaciones de Chile se dirigieron a países de Asia y el Pacífico (SUBREI, 2025). Entre los principales destinos de las exportaciones chilenas en ese año, China encabeza con alrededor del 36,8%, seguida por Japón (8,8%) y Corea del Sur (4,1%) como los socios asiáticos más relevantes (Banco Central de Chile, 2025). El carácter abierto y global de su economía, su temprana participación en foros multilaterales como el APEC y su activa política de tratados de libre comercio han configurado a Chile como un puente entre las dos partes de la Cuenca del Pacífico: latinoamericana y asiática. Sin embargo, estos elementos no han sido suficientes para sostener un progreso sostenido. En el plano interno, la persistencia de una matriz exportadora altamente concentrada en recursos naturales limita la diversificación productiva (SUBREI, 2024); mientras que, en el ámbito externo, los cambios estructurales del comercio mundial y las transformaciones geopolíticas asociadas a la transición del orden internacional obligan a replantear esta estrategia, identificando tanto nuevas oportunidades como riesgos en un escenario crecientemente incierto (Bórquez y López, 2025).

Como señaló Putnam, lo doméstico y lo internacional constituyen dos caras de una misma moneda (Putnam 1988). En este contexto, las políticas comerciales se enfrentan hoy en día a una triple transición que está redefiniendo las dinámicas del comercio mundial y planteando nuevos desafíos estratégicos. La primera transición se refleja en la creciente fragmentación de los mercados y de las cadenas de suministro, principalmente a consecuencia de la rivalidad entre potencias, lo que obliga a diversificar los destinos y a orientar las cadenas productivas según criterios de resiliencia y seguridad. La segunda transición corresponde a la transformación de la generación y distribución de energía, marcada por la incorporación de fuentes renovables y el impulso de la electromovilidad, que exigen avanzar hacia un modelo productivo más sostenible. La tercera transición viene dada por la aceleración de los procesos digitales, que abren oportunidades inéditas para el comercio electrónico y la economía de datos. Todos estos fenómenos tienen un impacto directo en las economías de la Cuenca del Pacífico y, en particular, en Chile, donde la alta dependencia del comercio exterior convierte a la política comercial en un instrumento estratégico clave. En este sentido, para países como Chile, comprender y anticipar estas transiciones es fundamental para diseñar una política comercial proactiva que permita transformar los retos en ventajas competitivas a largo plazo.

En esta configuración, el objetivo de este documento es analizar las oportunidades y desafíos de la política comercial chilena en la Cuenca del Pacífico, considerando las dinámicas y transiciones que impactan al comercio en esta zona. A su vez, este ejercicio permite, en una segunda instancia, establecer recomendaciones para configurar una estrategia de mediano y largo plazo de una política comercial hacia esta región.

Desde un punto de vista conceptual, la investigación se enmarca en distinguir tres narrativas geoeconómicas clave. En primer lugar, el Asia-Pacífico, concebido como el espacio histórico de convergencia económica y comercial que articuló la inserción chilena a través de APEC, TLC bilaterales y acuerdos plurilaterales como el CPTPP. En segundo lugar, el Indo-Pacífico, entendido como una construcción que rebasa lo geográfico, integrando a potencias emergentes como India y a esquemas regionales como ASEAN, y que hoy constituye el epicentro de la competencia sistémica de las grandes potencias. En tercer lugar, el Latino-Pacífico, planteado como una proyección estratégica de los países latinoamericanos ribereños del Pacífico para fortalecer su capacidad de inserción y negociación conjunta en esta región clave. Estos elementos conceptuales permiten contextualizar las principales dinámicas de la cuenca del Pacífico y diseñar una estrategia de inserción actualizada. En este sentido, es fundamental destacar que la región de la Cuenca del Pacífico se ha convertido en el nuevo centro gravitacional de la economía mundial. Concentra más del 60 % del PIB mundial y dos tercios del crecimiento global, además de ser el núcleo de las principales cadenas de suministro estratégicas (minerales críticos, semiconductores, alimentos y servicios digitales) (Georgieva 2025). En esta misma línea, el nuevo marco del Indo-Pacífico no sólo incluye a India y al Sudeste Asiático como actores cada vez más importantes, sino que también refleja la competencia normativa en temas como la seguridad marítima, la economía digital y la resiliencia de las cadenas de suministro. Esto plantea la necesidad de que los países latinoamericanos de la Cuenca del Pacífico puedan articular una estrategia que les permita proyectarse hacia esta zona con mayor capacidad negociadora y resaltando un papel concreto en el crecimiento y desarrollo económico de ambas partes de la cuenca.

El documento se estructura en cinco secciones principales. En primer lugar, se lleva a cabo una breve discusión sobre los marcos conceptuales clave para comprender las dinámicas de la Cuenca del Pacífico. En segundo lugar, se muestra un mapa de las interacciones actuales de Chile con dicha región. Se hace hincapié en la participación de Chile en acuerdos plurilaterales y multilaterales como el CPTPP y el DEPA, además de analizar la solicitud de ingreso al RCEP. También se revisan las interacciones de Chile con las principales economías a nivel bilateral, basándose en el establecimiento de acuerdos comerciales y asociaciones estratégicas. En esta sección se analiza la participación de Chile en los principales foros regionales (APEC, ASEAN+). En tercer lugar, se analizan los flujos de inversión y comercio de bienes y servicios entre Chile y la Cuenca del Pacífico. Se presta especial atención a los sectores estratégicos y a las oportunidades de integración en las cadenas de valor de las principales economías asiáticas (China, India, Indonesia, Vietnam y Tailandia). En cuarto lugar, se exploran los espacios de intercambio y cooperación en materia de comercio digital y economía de datos con la Cuenca del Pacífico. Se tienen en cuenta las principales iniciativas para organizar esta agenda, como el DEPA y la Alianza del Pacífico. Sobre esta base, el informe establece las principales recomendaciones estratégicas para configurar acciones concretas a mediano y largo plazo que permitan fortalecer las relaciones comerciales entre Chile y dicha Cuenca. Las recomendaciones hacen hincapié en los siguientes ejes temáticos: (i) diversificación activa de mercados hacia India, China y la ASEAN; (ii) consolidación de corredores

bioceánicos y verdes, así como de centros portuarios; (iii) inserción en la economía digital y la gobernanza de datos; (iv) fortalecimiento del capital humano en negociación y diplomacia económica; (v) proyección del enfoque Latino-Pacífico como marco de acción colectiva, y (vi) adopción de una estrategia de mitigación de riesgos geopolíticos basada en una estrategia de cobertura que combine apertura, autonomía y resiliencia.

MARCO CONCEPTUAL

Las transformaciones del orden internacional han situado a la Cuenca del Pacífico en el centro de las dinámicas económicas y geopolíticas contemporáneas. Más de tres décadas después del fin de la Guerra Fría, esta región se ha convertido en el nuevo centro gravitacional de la economía mundial, ya que representa más del 46 % del comercio mundial, el 61 % del PIB global y el 37 % de la población del planeta, consolidándose, así como un espacio crítico para la competencia y la cooperación internacionales (APEC, 2024). En este contexto, han surgido narrativas geopolíticas y geoeconómicas que buscan organizar, conceptualizar y proyectar los procesos de integración de la región, reflejando tanto las continuidades como los cambios que ésta atraviesa. Entre ellas destacan las regiones de Asia-Pacífico e Indo-Pacífico, dos marcos que responden a intereses estratégicos diferenciados. La narrativa de la región de Asia-Pacífico se ha desarrollado principalmente en torno a la integración entre las cuencas asiática y americana a través del océano Pacífico, articulada en instituciones como la APEC, donde China ha adquirido un papel protagonista en comercio, inversión y cooperación regional (Womack, 2023). En contraste, la narrativa del Indo-Pacífico amplía el eje hacia el océano Índico e incorpora a la India como actor central, configurando un marco geopolítico que enfatiza la seguridad marítima, la competencia entre potencias y la necesidad de equilibrar el creciente peso de China en el sistema internacional (Ain y Bukhari, 2024). A estas dos perspectivas se suma el concepto emergente de Latino-Pacífico, que busca reposicionar a los países latinoamericanos ribereños del Pacífico como actores estratégicos y no sólo periféricos. La perspectiva Latino-Pacífico considera a América Latina como un socio estratégico para la transición energética y la seguridad alimentaria, además de destacar su papel en la sostenibilidad de las cadenas globales de suministro y en la conectividad interoceánica, lo que otorga a la región una proyección geoestratégica singular.

En esta configuración, el siguiente marco describe estas narrativas con el fin de comprender los ejes de competencias, cooperación e integración que marcarán la gobernanza en el Pacífico en las próximas décadas. En este sentido, permite establecer un marco integrado para que Chile reflexione sobre el papel que puede desempeñar en una región clave y cada vez más dinámica.

Asia-Pacífico

La narrativa de Asia-Pacífico surgió inicialmente como una estrategia impulsada por Estados Unidos al final de la Guerra Fría para promover la liberalización económica y el libre comercio en la región. Iniciativas como la creación de la APEC en 1989 responden a la visión de la *Pax*

americana, que consistía en articular un espacio transpacífico que integraría las economías asiáticas, americanas y de Oceanía bajo unas reglas de mercado abiertas. El resultado fue la adhesión de 21 economías con el objetivo de consolidar la interconexión económica y política de la región. En este contexto, APEC funciona como el principal foro regional que articula la cooperación económica y la integración entre sus 21 miembros, entre las que se incluyen economías de Asia, América y Oceanía. El objetivo de APEC es consolidar un marco de gobernanza regional que permita a sus miembros interactuar sin estar subordinados a una única potencia (Asia-Pacific Economic Cooperation 2025). El Foro se articula en torno a tres ejes: 1) la liberalización del comercio y la inversión, que busca reducir las barreras aduaneras y de inversión; 2) la facilitación del comercio y la inversión, que pretende simplificar los procedimientos y las regulaciones, y 3) la cooperación económica y técnica, que fomenta el desarrollo de capacidades entre sus miembros.

Sin embargo, con el paso del tiempo, el acelerado crecimiento de China y su integración en las cadenas de valor globales transformaron este panorama. A partir de la década de 2000, Beijing no sólo se consolidó como principal socio comercial de la mayoría de los países de la cuenca, sino que también utilizó los foros y mecanismos de la región de Asia-Pacífico para proyectar su influencia económica y normativa. Según Evan (2024), la estrategia de China en el marco de sus interacciones en la Cuenca del Pacífico revela una combinación sofisticada de diplomacia económica, proyección logística y construcción de influencia normativa en el espacio transpacífico. Un hito importante fue la inauguración, en 2024, del megapuerto de Chancay al norte de Lima, Perú, liderado por la empresa estatal china COSCO Shipping, que consolida a China como un actor clave en el comercio marítimo intercontinental. Este puerto, el primero del hemisferio occidental bajo control total de una empresa china, se convierte en un nodo logístico clave que conecta Sudamérica con Asia, facilitando el embarque de productos como cobre, litio y alimentos, así como el desembarque de bienes tecnológicos y manufacturados. Por su parte, Estados Unidos promueve un enfoque basado en alianzas y coaliciones para mantener su influencia en el Pacífico y equilibrar la presencia china. En este sentido ha buscado reforzar su narrativa de apertura de mercados, estándares laborales y sostenibilidad como ejes de su liderazgo dentro de la Cuenca del Pacífico. Sin embargo, con la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca, Estados Unidos ha replanteado estos elementos e incorporado una visión más proteccionista con base en la aplicación de aranceles unilaterales (Ma y Gu, 2025).

Indo-Pacífico

El Indo- Pacífico es un concepto geopolítico que describe una región estratégica que abarca los océanos Índico y Pacífico y que conecta Asia oriental, el sudeste asiático, Oceanía y partes de Asia meridional. Este concepto se centra más en la competencia por la influencia entre las grandes potencias, la seguridad marítima, el comercio y las redes de cooperación regional que en las fronteras geográficas estrictas (Heine 2021).

En el esquema del Indo Pacífico, India emerge como un actor clave, proyectándose como proveedor neto de seguridad y promoviendo un orden inclusivo y multipolar. Según Shubhamitra Das (2025), la estrategia de India se articula con la política Act East y el concepto de «vecindario extendido», que vincula al país con los Estados insulares del Pacífico (PIC). En 2014, lanzó el Foro para la Cooperación India-Islas del Pacífico (FIPIC), a través del cual ha ofrecido líneas de crédito, cooperación en energías renovables, seguridad marítima, conectividad digital, educación, salud y apoyo frente al cambio climático, que se considera la principal amenaza existencial de estos países. Gracias a sus destacadas alianzas con Fiji y Papúa Nueva Guinea, India refuerza su imagen como voz del Sur Global, priorizando la seguridad no tradicional y el desarrollo sostenible como ejes de su presencia en la región.

En el marco del Indo-Pacífico, los principales acuerdos y asociaciones se han centrado en dos aspectos: por un lado, en la cooperación económica. El Marco Económico Indo -Pacífico para la Prosperidad (IPEF), impulsado por Estados Unidos e integrado por trece países de la región, entre ellos Australia, India, Japón, Corea del Sur, Singapur y Vietnam, y que tiene como objetivo establecer normas en materia de cadenas de suministro, energía limpia, infraestructuras, economía digital, fiscalidad y lucha contra la corrupción, con el fin de reducir la dependencia económica de China. Por otro lado, se han abordado cuestiones de seguridad, como el Diálogo de Seguridad Cuadrilateral (QUAD), un foro estratégico informal que reúne a Estados Unidos, Japón, Australia e India. Este foro se reactivó para promover un Indo -Pacífico «libre y abierto» y, aunque no se define como una alianza militar, lleva a cabo ejercicios navales conjuntos para contrarrestar la influencia de China. A ello se suma AUKUS, un pacto de seguridad trilateral entre Australia, el Reino Unido y Estados Unidos cuyo objetivo principal es fortalecer la capacidad defensiva australiana mediante el acceso a tecnología para submarinos de propulsión nuclear, lo que refuerza la disuasión regional.

En esta línea, el Indo -Pacífico se ha configurado como un espacio de competencia sistémica donde Estados Unidos ha adoptado una estrategia de minilateralismo híbrido para contener el ascenso de China sin recurrir a confrontación directa. Según Xiaodi Ye (2025), esta estrategia combina acuerdos flexibles entre pocos actores, como el QUAD y AUKUS, con herramientas propias de la guerra híbrida, incluyendo diplomacia normativa, cooperación tecnológica, presión económica y presencia militar (Ye, 2025). Esta lógica permite a Washington operar en múltiples dimensiones simultáneamente: seguridad marítima, reconfiguración de cadenas de suministro, ciberseguridad y promoción de normas internacionales. Xiaodi Ye sostiene que este enfoque no sólo redefine el papel de EE.UU. en la región, sino que también transforma el Indo-Pacífico en un espacio estructurado por coaliciones temáticas, donde las potencias intermedias y los Estados pequeños pueden desempeñar roles estratégicos sin quedar atrapados en una lógica bipolar.

En los marcos del Asia Pacífico y el Indo-Pacífico, tanto China como Estados Unidos están inmersos en una competencia por establecer formas de hegemonía a través de la construcción de coaliciones estratégicas. Según Loke y Emmers (2025), esta pugna no se limita al poder militar o

económico, sino que se manifiesta en la capacidad de cada actor para articular redes de influencia que legitimen su visión del orden regional. Estados Unidos promueve un Indo-Pacífico "libre y abierto", basado en alianzas como el QUAD y AUKUS, que refuerzan normas democráticas y seguridad marítima. Por su parte, China impulsa una narrativa centrada en la conectividad, el desarrollo compartido y la no intervención, a través de iniciativas como la Franja y la Ruta (BRI, como es más conocida por sus siglas en inglés). Ambos actores buscan consolidar su liderazgo mediante coaliciones flexibles, pero enfrentan respuestas diversas por parte de potencias intermedias y Estados pequeños, que no se alinean automáticamente, sino que gestionan sus vínculos con autonomía estratégica, como es el caso de Chile.

Latino-Pacífico

El esquema Latino-Pacífico es una narrativa geoespacial que redefine el papel de América Latina en el Pacífico, no como periferia de las grandes potencias, sino como una región con recursos, capacidad de acción y propuestas propias (Bórquez, 2023). Este enfoque reconoce que la cuenca latinoamericana del Pacífico posee ventajas competitivas clave: minerales críticos, como el litio, el cobre y las tierras raras; superávit alimentario; potencial en energías renovables; biodiversidad y una posición geográfica estratégica que conecta los océanos Pacífico, Atlántico y Antártico. Estos factores no solo confieren ventajas comparativas, sino que pueden transformarse en capacidades estratégicas si se articulan bajo una agenda común. En estas capacidades reside el principal potencial para la generación de agencia en el sistema internacional. A diferencia de las visiones asiático-céntricas o indio-céntricas, el esquema Latino-Pacífico articula un marco propio para la inserción internacional basado en principios como la autonomía estratégica, la cooperación multisectorial, la integración sostenible y la explotación de activos tangibles e intangibles (Borquez et al 2025).

El esquema Latino-Pacífico permite establecer una estrategia que permita dialogar con Asia y el Indo Pacífico, al ofrecer una inserción proactiva que prioriza los intereses regionales y promueve vínculos equilibrados entre América, Asia y Oceanía. La agencia de América Latina reside precisamente en la posibilidad de posicionarse como proveedor confiable de bienes estratégicos, diversificando también hacia otras potencias de la cuenca. Además, destaca la relevancia de la conectividad marítima: proyectos como el cable Humboldt y los corredores bioceánicos consolidan su rol como eje intercontinental, mientras crece el valor estratégico del Estrecho de Magallanes como ruta alternativa al Canal de Panamá.

No obstante, el esquema Latino-Pacífico tiene serias limitaciones. La fragmentación regional, la debilidad institucional y la ausencia de una estrategia de inserción común dificultan la construcción de una voz coordinada. Las experiencias de la UNASUR, la PROSUR e incluso la CELAC demuestran que las divergencias ideológicas y la ausencia de una visión pragmática compartida han impedido la consolidación de mecanismos eficaces de cooperación. Con un poco más de matiz, se encuentra la Alianza del Pacífico. Aunque en los últimos años se han observado más tensiones

en el grupo, sobre todo en la gestión de las diferencias entre Perú y México, ha logrado cierta estabilidad al contar con una infraestructura mínima para coordinar acciones de política comercial entre los socios. El desafío ahora es ampliar la membresía y extender las instancias de coordinación para proyectar una interlocución más consistente y efectiva con los actores de la cuenca del Pacífico. En este sentido, el Latino Pacífico implica impulsar instancias de gobernanza estratégica que permitan negociar de manera más simétrica con los actores asiáticos (Aquino, 2023). No debe entenderse sólo como un constructo discursivo, sino como una hoja de ruta operativa para convertir los activos regionales en ventajas geoestratégicas. Para ello, es necesario avanzar hacia una arquitectura estratégica basada en cinco pilares complementarios

1) Diplomacia energética verde,
2) Seguridad alimentaria del Pacífico,
3) Corredores marítimos transpacíficos,
4) Infraestructura para plataformas portuarias
5) Economía digital

Estos pilares deben desarrollarse con un enfoque flexible, pragmático y gradual, que priorice los sectores que incorporen capacidades escalables y que proyecte una visión latinoamericana cooperativa, pero autónoma.

METODOLOGÍA

Para alcanzar los objetivos planteados en este informe se despliega una metodología mixta, combinando enfoques cuantitativos y cualitativos, con el fin de captar tanto la dimensión empírica del comercio de Chile con el Asia Pacífico/Indo-Pacífico como las tendencias estructurales de largo plazo. Cabe precisar que este estudio tiene una cobertura de la revisión de las interacciones de Chile con 18 economías de la cuenca asiática del Pacífico, entre las cuales se encuentran China, Japón y Corea del Sur, en el Este de Asia; los países del bloque ASEAN; Australia y Nueva Zelanda, en Oceanía, e India, en el Sur de Asia. En concreto se recurren a las siguientes técnicas de recolección de datos:

- Análisis documental y estadístico: revisión de literatura especializada, reportes de organismos internacionales (OMC, APEC, BID, CEPAL), bases de datos oficiales de comercio (Banco Central de Chile, UN Comtrade, WTO Stats, APEC Policy Support Unit) y estudios académicos recientes sobre la región.

- 11 Entrevistas semiestructuradas con actores clave: negociadores comerciales, funcionarios públicos, representantes empresariales (exportadores de bienes y servicios, cámaras sectoriales), así como expertos académicos y de organismos multilaterales y foros de cooperación.

- Análisis prospectivo y de escenarios: identificación de tendencias estructurales (digitalización, fragmentación geopolítica, cadenas de valor resilientes, transición energética) que inciden en la estrategia de inserción internacional de Chile.

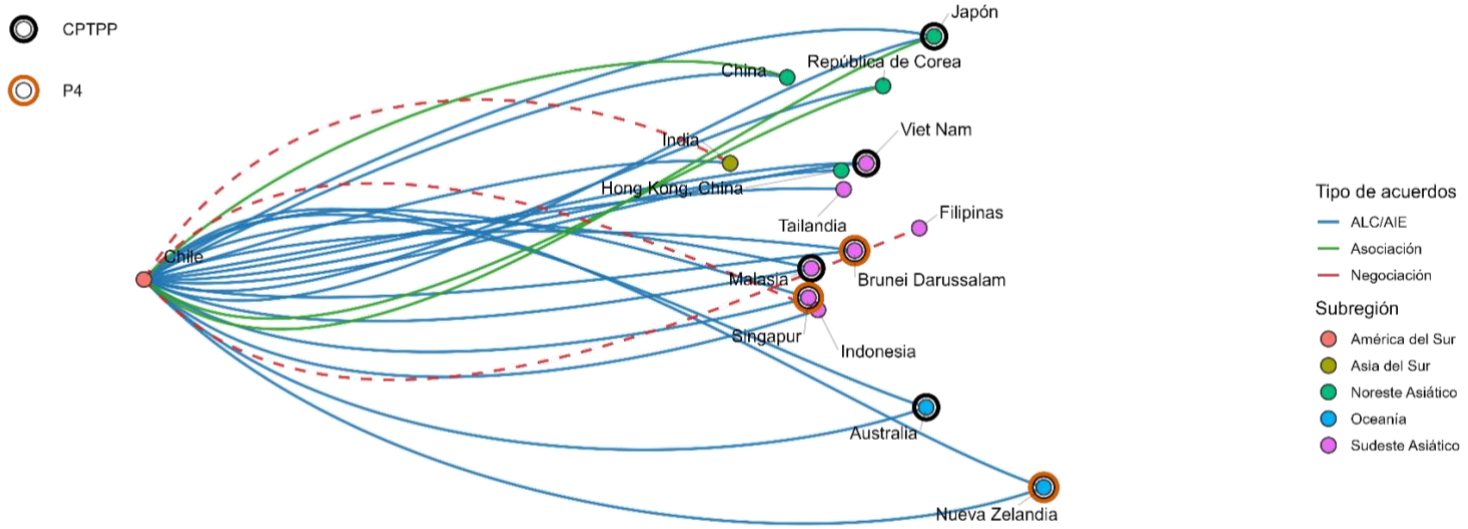
Tras la etapa de recolección de información, se realiza una discusión de los resultados y, sobre esta base, se extraen algunas recomendaciones estratégicas para configurar acciones concretas a mediano y largo plazo que fortalezcan las relaciones comerciales entre Chile y la cuenca asiática del Pacífico. Las recomendaciones hacen hincapié en los siguientes ejes temáticos: (i) diversificación activa de mercados hacia India, China y la ASEAN; (ii) consolidación de corredores bioceánicos y verdes, así como de centros portuarios; (iii) inserción en la economía digital y la gobernanza de datos; (iv) fortalecimiento del capital humano en negociación y diplomacia económica; (v) proyección del enfoque Latino-Pacífico como marco de acción colectiva, y (vi) adopción de una estrategia de mitigación de riesgos geopolíticos basada en una estrategia de cobertura que combine apertura, autonomía y resiliencia.

RESULTADOS

1. Mapeo de interacción con la cuenca asiática

En esta sección se presenta un esquema con los principales espacios, acuerdos y actores con que interactúa Chile en la cuenca asiática del Pacífico. Este ejercicio permite tener una mirada panorámica de los vínculos que ha ido cultivando Chile durante las últimas tres décadas.

Figura 1. Esquema de acuerdos en los que Chile participa o está negociando en Asia Pacífico



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de OMC (2025) y SUBREI (2025a).

1.1 Acuerdos comerciales

Como se puede observar en la tabla 1, de las 18 economías a analizar, hay una cobertura de 12 acuerdos relevantes con el Asia Pacífico. Particularmente, se entregan preferencias comerciales a 13 economías: Brunei, Nueva Zelandia, Singapur, Australia, China, India, Indonesia, Japón, Malasia, Tailandia, Vietnam, Corea del Sur y Hong Kong-China. Con el CPTPP, Malasia y Vietnam quedaron

cubiertos con servicios, aparte de lo de bienes que venían en sus acuerdos bilaterales. Actualmente Chile se encuentra negociando un acuerdo de libre comercio con Filipinas. No se cuenta con acuerdos con las siguientes cuatro economías: Camboya, Laos, Myanmar y Taipei.

Tabla 1. Lista de acuerdos comerciales con los países de la Cuenca Asiática del Pacífico.

N°	Nombre del ACR	Alcance del acuerdo	Tipo de acuerdo	Fecha de firma	Fecha de la notificación	Fecha de entrada en vigor	Estado	Socios
1	Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	Mercancías y servicios	ALC & AIE	18-jul.-2005	18-may.-2007	28-may.-2006	En vigor	Brunei Darussalam; Nueva Zelandia; Singapur
2	Australia - Chile	Mercancías y servicios	ALC & AIE	30-jul.-2008	03-mar.-2009	06-mar.-2009	En vigor	Australia
3	Chile - China	Mercancías y servicios	ALC & AIE	18-nov.-2005(G) / 13-abr.-2008(S)	20-jun.-2007(G) / 18-nov.-2010(S)	01-oct.-2006(G) / 01-ago.-2010(S)	En vigor	China
4	Chile - India	Mercancías	AAP	08-mar.-2006	13-ene.-2009	17-ago.-2007	En vigor	India
5	Chile - Indonesia	Mercancías	ALC	14-dic.-2017	01-abr.-2020	10-ago.-2019	En vigor	Indonesia
6	Chile - Japón	Mercancías y servicios	ALC & AIE	27-mar.-2007	24-ago.-2007	03-sep.-2007	En vigor	Japón
7	Chile - Malasia	Mercancías	ALC	13-nov.-2010	12-feb.-2013	25-feb.-2012	En vigor	Malasia
8	Chile - Tailandia	Mercancías y servicios	ALC & AIE	04-oct.-2013	12-sep.-2017	05-nov.-2015	En vigor	Tailandia
9	Chile - Viet Nam	Mercancías	ALC	11-nov.-2011	12-may.-2015	01-ene.-2014	En vigor	Viet Nam
10	Corea, República de - Chile	Mercancías y servicios	ALC & AIE	01-feb.-2003	08-abr.-2004	01-abr.-2004	En vigor	República de Corea
11	Hong Kong, China - Chile	Mercancías y servicios	ALC & AIE	07-sep.-2012	15-oct.-2014	09-oct.-2014	En vigor	Hong Kong, China
12	Tratado Integral y Progresista de	Mercancías y servicios	ALC & AIE	08-mar.-2018	20-dic.-2018	30-dic.-2018	En vigor	Australia; Brunei Darussalam; Japón;

Asociación Transpacífico (CPTPP)	Malasia; Nueva Zelandia; Singapur; Viet Nam

Fuente: Organización Mundial del Comercio. (2025). *Acuerdos Comerciales Regionales: Base de Datos*. https://sl1nk.com/22hbO

1.2 Asociaciones estratégicas

Si bien Chile ha logrado establecer acuerdos comerciales con la mayor parte de los países de la cuenca asiática del Pacífico, Chile ha ido impulsando una estrategia más ambiciosa basada en el establecimiento de asociaciones económicas integrales y asociaciones estratégicas que permitan estrechar vínculos desde una perspectiva integral. Este tipo de acuerdos se basa en una combinación de medidas específicas para fortalecer el intercambio comercial, pero también incorporan planes de acción para avanzar en aspectos más complejos con una perspectiva estratégica. Cabe señalar que estas asociaciones no son necesariamente un instrumento estandarizado; el ejercicio asociativo funciona como plataforma para articular aspectos integrales de cooperación que varían de un caso a otro. En el caso de las asociaciones económicas integrales, se basan en los acuerdos comerciales previos. En el caso de las asociaciones estratégicas, complementan los tratados, pero se centran principalmente en establecer planes de acción a medio plazo en temas estratégicos.

Tabla 2. Lista de asociaciones

N°	Nombre del ACR	Año
1	Acuerdo de Asociación Económica Integral entre Chile e India	Bajo negociación
2	Acuerdo de Asociación Económica Integral entre Chile y Filipinas	Bajo negociación
3	Acuerdo de Asociación Económica Integral entre Chile e Indonesia*	2017
4	Asociación Estratégica entre Chile y Corea	2022
5	Asociación Estratégica entre Chile y Japón	2007
6	Asociación Estratégica entre Chile y China	2016

Fuente: Adaptado de SUBREI. (2025a). El AAEI con Indonesia se encuentra en negociaciones desde 2020 para abordar materia de servicios.

1.3 Foros y espacios de interacción de Chile en la Cuenca Asiática del Pacífico

En una dinámica de doble o triple cobertura, Chile se ha dispuesto a establecer interacciones con Asia a través de múltiples canales y plataformas. A lo largo de las últimas décadas, este ejercicio se ha llevado a cabo de manera simultánea, con mayor énfasis, en algunos momentos, en fortalecer su participación en esquemas multilaterales y en otros con un enfoque más moderado a nivel minilateral. Como se ha visto en el apartado anterior, Chile ya cuenta con una amplia cobertura de acuerdos bilaterales, a lo que se suma su activa participación en el marco multilateral de la APEC.

Se trata de un foro intergubernamental regional cuyos miembros, países y territorios ribereños del océano Pacífico, cooperan para lograr un crecimiento económico sostenible y la prosperidad común en la región de Asia-Pacífico. Chile ingresó en el año 1994, siendo uno de los primeros países latinoamericanos ribereños del Pacífico en hacerlo. En cierto punto, sus interacciones en el marco de la APEC fueron fundamentales para estrechar vínculos y abrir espacios a nivel bilateral. Otro

espacio en el que Chile ha ido estableciendo vínculos es la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

En concreto Chile interactúa como socio del desarrollo con los países de ASEAN desde el año 2019. Este mecanismo funciona mediante la adopción de Áreas de Cooperación Práctica (PCA) enfocadas en cuatro categorías de cooperación, las cuales tienen un horizonte de desarrollo de cinco años: política-seguridad, económica, sociocultural y multipilares. Esta asociación ha sido un paso fundamental en el ejercicio de Chile de expandir y diversificar sus relaciones en la Cuenca del Pacífico. A nivel minilateral, Chile ha puesto la energía en establecer una agenda específica con otras potencias medianas, lo que le ha permitido asegurar una simetría relativa para construir agendas de cooperación concretas. En primer lugar, el 2001 estableció, en conjunto con otros países del Latinopacífico como Perú, Colombia y México, la Alianza del Pacífico como un ejercicio de integración regional con énfasis en proyectar los intereses comerciales entre los países de la cuenca.

En el año 2020, Chile articuló un nuevo esquema minilateral de cooperación en materia de economía digital. La nación andina ha logrado establecer el Acuerdo de Asociación para la Economía Digital (DEPA) junto con Singapur y Nueva Zelandia, al que en 2024 se unió Corea el Sur. Este ejercicio representa el segundo esfuerzo a nivel minilateral con pequeñas y medianas potencias de la cuenca del pacífico.

2. Comercio de mercancías de Chile hacia Asia-Pacífico[1]

2.1 Evolución de las exportaciones de mercancías

El ascenso del Asia-Pacífico como principal destino de las exportaciones chilenas es el resultado de un proceso de transformación estructural iniciado a comienzos del siglo XXI. En efecto, China pasó de captar apenas el 0,4% de las exportaciones chilenas en 1990 a un 36,1% en 2024, desplazando a socios tradicionales como Estados Unidos y Japón. En paralelo, la Unión Europea redujo su participación del 32 %, en 1990, a menos del 10%, en 2024, lo que refleja el desplazamiento geoeconómico del comercio chileno hacia la cuenca asiática del Pacífico.

Hasta principios de los años 2000, el comercio de Chile con Asia estaba dominado por Japón y Corea del Sur, y se concentraba principalmente en cobre, celulosa y salmón. Sin embargo, la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (2001) y la posterior firma del Tratado de Libre Comercio Chile-China (2005) marcaron un punto de inflexión: desde entonces, la

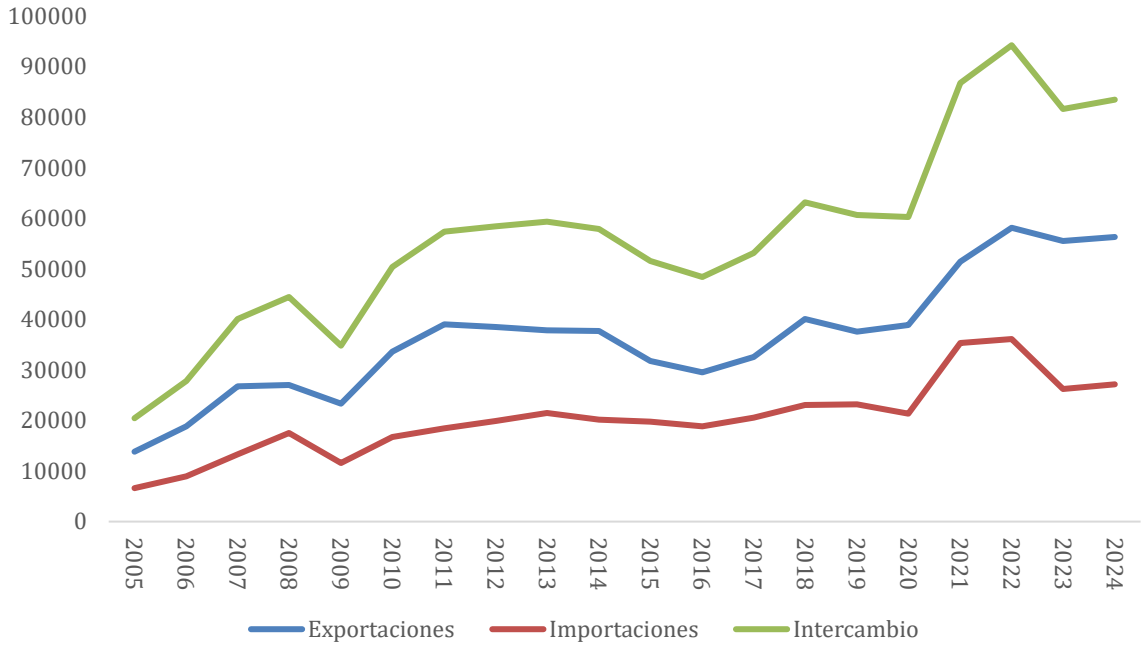
[1] En el presente informe, el término Asia-Pacífico se utiliza en sentido restringido para referirse al conjunto de economías asiáticas y oceánicas con las cuales Chile mantiene relaciones comerciales en la cuenca del Pacífico, excluyendo a los países americanos ribereños del mismo. Esta delimitación incluye a: Australia, Brunéi Darussalam, Camboya, China, Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong (China), India, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, Singapur, Taipéi Chino, Tailandia y Vietnam.

participación asiática en las exportaciones chilenas se duplicó y, a partir de 2010, China pasó a ocupar el primer lugar como socio comercial de Chile.

Desde una perspectiva estructural, este proceso dio origen a una reorientación transpacífica de la economía chilena, que transformó el patrón geográfico del comercio exterior y consolidó la importancia estratégica del Asia Pacífico. En tal sentido, la Figura 2 muestra cómo el intercambio comercial de Chile con el Asia-Pacífico ha experimentado una expansión sustantiva en las últimas dos décadas, pasando de US$ 20.448 millones, en 2005, a US$ 83.512 millones, en 2024, lo que equivale a un crecimiento superior al 300% en términos nominales. A su vez, las exportaciones aumentaron de US$ 13.831 millones a US$ 56.317 millones, mientras que las importaciones pasaron de US$ 6.618 millones a US$ 27.195 millones, manteniendo un saldo comercial consistentemente superavitario.

El ritmo de crecimiento fue particularmente intenso entre 2005 y 2011, cuando las exportaciones a la región casi se triplicaron, impulsadas por la entrada en vigor del TLC con China (2006) y por el auge del ciclo de precios del cobre. Tras la moderación observada entre 2013 y 2019, el intercambio volvió a expandirse con fuerza desde 2021, asociado a la recuperación post-pandemia, la creciente demanda de minerales críticos (litio, cobre) y alimentos, así como a la consolidación de nuevos acuerdos como el CPTPP.

Figura 2. Exportaciones, importaciones e intercambio de la relación Chile con Asia Pacífico, 2005-2024



Fuente: Elaboración propia, sobre la base del procesamiento de los datos de Trade Map, International Trade Centre (ITC).

El crecimiento del intercambio no fue homogéneo entre los distintos socios del Asia-Pacífico, pero sí generalizado. En 17 de las 18 economías del bloque analizadas, las exportaciones chilenas aumentaron entre 2005 y 2024, destacando los incrementos significativos hacia China, Japón, India, Vietnam, Tailandia y Corea del Sur, que, en conjunto, explican más del 80 % del valor exportado a la región. La única excepción fue Indonesia, donde los envíos cayeron cerca del 40 % debido a la pérdida de varias líneas exportadoras y a una menor demanda de productos metálicos. Incluso en mercados de menor peso, como Brunéi Darussalam y Myanmar, las exportaciones pasaron de niveles nulos en 2005 a montos positivos en 2024, lo que evidencia una expansión gradual de la presencia comercial chilena en el conjunto de Asia-Pacífico.

En efecto, entre 2005 y 2024, las exportaciones chilenas a China se multiplicaron por más de ocho veces (de US$ 4.462 millones a US$ 37.276 millones), a Japón casi se duplicaron (de US$ 4.549 millones a US$ 8.152 millones), a Corea del Sur por más de dos (de US$ 2.238 millones a US$ 4.971 millones), y a India por más de cinco (de US$ 493 millones a US$ 2.551 millones). En el Sudeste Asiático, las exportaciones chilenas a Filipinas se multiplicaron por más de veinticinco veces (de US$ 12,7 millones a US$ 316,7 millones), a Malasia por casi dos (de US$ 94,5 millones a US$ 189,1 millones), a Tailandia por más de cinco (de US$ 131,4 millones a US$ 687,5 millones) y a Vietnam por más de cuatro (de US$ 70,0 millones a US$ 291,6 millones). En cambio, los envíos

a Indonesia se redujeron de US$ 189,6 millones a US$ 114,9 millones en el mismo período. Para Australia, los envíos se multiplicaron por más de tres (de US$ 96,8 millones a US$ 336,5 millones), y para Nueva Zelanda aumentaron por más de tres (de US$ 26,5 millones a US$ 79,6 millones).

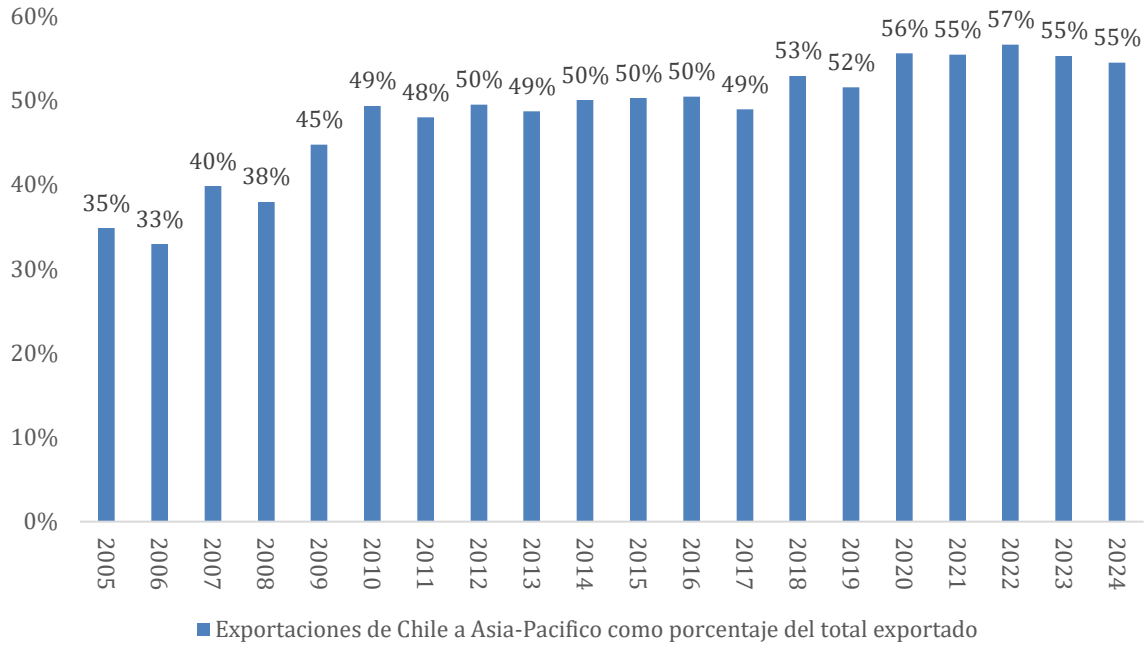
En tanto, el peso del Asia-Pacífico en las exportaciones totales de Chile muestra una tendencia estructural de crecimiento, como se observa en la Figura 3. En 2005 representaba el 34,9% del total exportado, mientras que en 2010 ya alcanzaba el 49,4% y en 2024 bordeó el 54,5%. Esto implica que, en dos décadas, la participación del bloque aumentó en 20 puntos porcentuales, consolidándose como el principal destino de los embarques chilenos y desplazando a Estados Unidos y la Unión Europea.

En síntesis, el ascenso del Asia-Pacífico como destino comercial de Chile no constituye sólo un fenómeno coyuntural, sino una reconfiguración estructural del patrón de inserción internacional del país. El bloque asiático no solo concentra más de la mitad del comercio exterior chileno, sino que orienta la dirección del cambio tecnológico, redefine la estructura productiva y delimita las oportunidades de diversificación futura.

En el plano tecnológico, la demanda asiática, en especial de China, Japón, Corea del Sur e India, impulsa la innovación en sectores vinculados a la minería verde, la electromovilidad, la trazabilidad alimentaria y la logística inteligente, estableciendo un marco de referencia para la modernización productiva chilena. En términos estructurales, la composición sectorial del aparato exportador se organiza cada vez más en función de esa demanda, con encadenamientos productivos que giran en torno a los requerimientos del mercado asiático más que a los de las economías occidentales. Finalmente, las oportunidades de diversificación también se concentran en este bloque, donde emergen nichos dinámicos para la agroindustria, los productos intermedios y los servicios asociados a cadenas de valor regionales.

La región de Asia-Pacífico se ha convertido, en consecuencia, en el ancla del modelo exportador chileno, articulando minería, alimentos, productos forestales y servicios logísticos, así como abriendo nuevas áreas de complementariedad productiva con economías emergentes como India, Vietnam, Malasia, Filipinas y Tailandia. Este giro transpacífico constituye, en definitiva, una de las transformaciones más profundas de la economía chilena en las últimas tres décadas y marca el punto de partida para analizar la composición, la diversificación y los márgenes del comercio de mercancías hacia el Asia-Pacífico.

Figura 3. Participación % del Asia-Pacífico en el total exportado, 2005–2024



Fuente: Elaboración propia, sobre la base del procesamiento de los datos de Trade Map, International Trade Centre (ITC).

En tal sentido, la Tabla 3 sintetiza la evolución de la composición geográfica de las exportaciones chilenas hacia el Asia-Pacífico entre 2005 y 2024. En términos generales, la expansión del comercio transpacífico chileno ha estado fuertemente concentrada en China, aunque se observan señales incipientes de diversificación hacia otras economías asiáticas. En 2005, China representaba apenas el 11,2% del total exportado, mientras que en 2024 su participación alcanzó el 36,1%, consolidándose como el principal socio comercial de Chile desde 2010. Japón mantuvo una participación relativamente estable, que fluctuó entre 10% y 8% a lo largo de las dos décadas, mientras que Corea del Sur se consolidó en torno al 5-6%, con una canasta concentrada en cobre, carbonato de litio, carne de porcino, minerales de molibdeno y pasta química. India, por su parte, muestra un comportamiento más irregular: alcanzó un máximo del 3,4% en 2012, cayó tras 2020 y repuntó al 2,5% en 2024, impulsada por el Acuerdo de Alcance Parcial y por la demanda sostenida de yodo, de minerales de molibdeno y de cobre.

Las economías del Sudeste Asiático (ASEAN) mantienen participaciones individuales bajas, pero en aumento, destacando Vietnam (0,3%), Tailandia (0,7%) y Malasia (0,2%) como mercados emergentes para las exportaciones chilenas de alimentos, pescados, minerales y productos forestales. Australia (0,3%) y Nueva Zelanda (0,1%), pese a la existencia de TLC bilaterales, y acuerdos regionales (P4) y plurilaterales (CPTPP) y a sus vínculos de cooperación en sectores específicos, continúan siendo mercados de nicho, representando conjuntamente menos del 1% del total exportado al bloque.

Tabla 3: Participación de los principales destinos de exportación de Chile en el Asia-Pacífico, 2005–2024 (porcentaje del total exportado)

Año	Asia-Pacífico (% del total exportado)	China	Japón	Corea del Sur	India	Resto Asia-Pacífico
2005	34,9 %	11,2 %	11,5 %	5,6 %	1,2 %	5,4 %
2010	49,4 %	24,5 %	10,4 %	5,8 %	2,3 %	6,4 %
2015	50,3 %	26,7 %	8,7 %	6,6 %	3,2 %	5,1 %
2020	55,6 %	36,1 %	8,6 %	5,8 %	1,2 %	3,9 %
2024	54,5 %	36,1 %	7,9 %	4,8 %	2,5 %	3,2 %

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del procesamiento de los datos de Trade Map, International Trade Centre (ITC).

La información confirma que, aunque China concentra más de dos tercios del comercio con la región de Asia-Pacífico, los mercados de Asia Oriental, la ASEAN, Australia, Nueva Zelanda e India ofrecen un espacio real de diversificación y expansión, especialmente en los sectores de alimentos, manufacturas intermedias y servicios asociados. El estudio, publicado por la Fundación Chilena del Pacífico en 2021, identifica oportunidades emergentes en estos mercados en industrias como los servicios de la minería y las manufacturas intermedias, así como en nuevos nichos de productos específicos dentro de sectores tradicionales como la agroindustria (Drake-Brockman, Fundación Chilena del Pacífico 2021). Todo ello evidencia que la ASEAN es un destino estratégico para diversificar y «escalar» la posición de Chile en las cadenas globales de valor. Esta concentración geográfica encuentra un correlato en la composición de la canasta exportadora, dominada por un reducido número de productos primarios y semiprocesados. Sin embargo, durante las últimas dos décadas se observan señales de diversificación gradual, con la incorporación de nuevos bienes de exportación y la ampliación del margen extensivo.

La Tabla 4 muestra los principales productos exportados por Chile hacia el Asia-Pacífico en 2024, según la clasificación a seis dígitos del Sistema Armonizado (SA-6). La composición confirma el predominio de los bienes mineros, encabezados por los minerales de cobre y sus concentrados (SA 260300), que representaron el 50% del total exportado al bloque, seguidos por el cobre refinado (SA 740311), con 12%, y el carbonato de litio (SA 283691), con 5%. En conjunto, estos tres productos concentraron más de dos tercios de los envíos a la región, lo que refleja la dependencia estructural del comercio chileno de los recursos naturales metálicos.

A continuación, destacan productos de los sectores agroalimentario, forestal y pesquero, que, aunque en menor proporción, han mostrado dinamismo en los últimos años. Sobresalen las cerezas frescas (SA 080929), con exportaciones superiores a US$ 2.900 millones, y los salmones congelados (SA 030312), que alcanzaron cerca de US$ 800 millones. También figuran productos forestales como la pasta química de madera (SA 470321 y SA 470329), con envíos por sobre los US$ 1.000 millones cada uno, y la harina de pescado (SA 230120), con cerca de US$ 360 millones.

La presencia de productos intermedios y manufacturados sigue siendo marginal, aunque se observan nichos de crecimiento en contenedores metálicos (SA 860900) y en óxidos e hidróxidos de litio (SA 282520), vinculados a las cadenas de valor de la electromovilidad. En conjunto, los veinticinco principales productos representaron aproximadamente el 93% del total exportado a Asia-Pacífico, lo que evidencia una alta concentración, pero también la consolidación de nuevos bienes como frutas, vinos y proteínas animales.

A su vez, si se examina la participación de los principales productos exportados a Asia-Pacífico en el total exportado por Chile al mundo, se observa que la región absorbe una fracción dominante de las ventas externas de la mayoría de los bienes estratégicos. En 2024, más del 90% del total exportado por Chile, en minerales de cobre, cerezas frescas, carbonatos de litio y pasta química de madera, tuvo como destino el Asia-Pacífico. En otros productos, como hierro, zinc, molibdeno o harina de pescado, la participación supera el 70%, mientras que solo en bienes agroindustriales más diversificados (vino, filetes de salmón del Pacífico, madera aserrada) y en cobre refinado la proporción cae por debajo del 40%. Esto confirma que el dinamismo de la canasta exportadora chilena depende estructuralmente de la demanda proveniente del bloque asiático, que actúa como mercado ancla del modelo exportador nacional.

Tabla 4. Principales productos exportados por Chile a Asia-Pacífico, 2024 ***(en millones de US$ y porcentaje sobre el total exportado a cada país)***

Descripción del producto	Valor exportado 2024 (US$ millones)	% del total a ese destino	% del total al mundo
Minerales de cobre y sus concentrados (260300)	28,367	50.4%	94%
Cobre refinado (740311)	6,972	12.4%	40%
Cerezas frescas (080929)	2,922	5.2%	95%
Carbonatos de litio (283691)	2,417	4.3%	92%
Cobre sin refinar (740200)	1,727	3.1%	82%
Minerales de hierro (260111)	1,169	2.1%	83%
Pasta química, de madera distinta de coníferas (470329)	1,168	2.1%	74%
Pasta química, de madera de coníferas (470321)	1,064	1.9%	92%
Minerales de molibdeno (261310)	931	1.7%	64%
Salmones congelados (030312)	798	1.4%	89%
Yodo (280120)	723	1.3%	50%
Carne de cerdo congelada (020329)	413	0.7%	73%

Pasta química, de madera, para disolver (470200)	412	0.7%	100%
Harina, polvo y "pellets", de pescado o de crustáceos (230120)	362	0.6%	74%
Vino de uvas frescas (220421)	319	0.6%	24%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del procesamiento de los datos de Trade Map, International Trade Centre (ITC).

El análisis por principales destinos en el Asia-Pacífico revela marcadas diferencias en la estructura de la canasta exportadora chilena. En China, los minerales de cobre y sus concentrados representaron más de la mitad de los envíos, seguidos por el cobre refinado y el carbonato de litio, lo que configura un patrón fuertemente extractivo-industrial. En Japón y Corea del Sur, el cobre también lidera, pero con una presencia significativa de productos marinos, en particular salmón y trucha, y de derivados forestales, lo que refleja una relación más diversificada y estable. India, en cambio, muestra una canasta con tendencia a desconcentrarse: en 2024 el cobre representó alrededor del 68% del total exportado, pero se observa un crecimiento sostenido de yodo, celulosa, frutas (manzanas, kiwis, nueces) y semillas hortícolas, vinculado al Acuerdo de Alcance Parcial y al dinamismo de su mercado interno. Sobre este aspecto, cabe mencionar que desde el 2025 se encuentran abiertas las negociaciones para establecer un CEPA con la India.

Los datos de la Tabla 5 confirman que el comercio chileno con estas economías asiáticas mantiene una estructura fuertemente concentrada en productos mineros, en particular, cobre y litio, aunque con perfiles distintos según el mercado. En China, los tres principales bienes, minerales de cobre, cátodos y carbonatos de litio, representaron más del 70% del total exportado, lo que refleja un patrón de integración basado en insumos para la industria manufacturera. En Japón, la pauta exportadora combina cobre, productos del mar y minerales de molibdeno, mientras que Corea del Sur muestra una estructura intermedia entre la minería y los alimentos, con una presencia creciente de productos asociados a la electromovilidad. En India, en tanto, el cobre, el molibdeno y el yodo concentran más del 85% de los envíos, pero comienzan a incorporarse productos agroforestales y semiprocesados con potencial de expansión.

En contraste con las economías de Asia Oriental y del Sur, los países del Sudeste Asiático presentan una canasta más diversificada, con una mayor participación de bienes agroalimentarios, forestales y químicos. En lo que sigue se analizan los principales flujos comerciales con Filipinas, Vietnam, Indonesia, Tailandia y Malasia, que concentran cerca del 90% de los envíos chilenos al bloque ASEAN. Si bien estos países representan una fracción menor del intercambio total, muestran un dinamismo creciente y una importancia estratégica para la expansión de la base exportadora chilena. En este sentido, el patrón exportador chileno hacia el Sudeste Asiático presenta una estructura más diversificada que en Asia Oriental, aunque todavía mantiene una alta concentración en recursos naturales, como muestra la Tabla 6. En Filipinas, los minerales de cobre representan más del 80% del total exportado, configurando una relación similar a la observada con China.

Malasia combina productos metálicos, cátodos, concentrados y chatarra de cobre con envíos forestales, salmones y derivados del petróleo, lo que refleja una base industrial más amplia. En Vietnam, en cambio, predomina una canasta agroforestal y pesquera, liderada por madera aserrada, salmón, trucha y yodo, lo que sugiere un vínculo comercial más orientado al consumo final. Tailandia se consolida como el principal socio de Chile en ASEAN, con una pauta dominada por cobre refinado y pasta química de madera, complementada con productos marinos y metálicos. Indonesia, por su parte, combina exportaciones tradicionales de cobre y madera con envíos de abonos, aceites de pescado y alimentos procesados, y muestra los primeros signos de diversificación industrial.

En conjunto, estos cinco países representan cerca del 6% de las exportaciones chilenas al Asia-Pacífico, pero su importancia estratégica radica en la expansión del margen extensivo, en la demanda creciente de alimentos y recursos naturales sostenibles, en su integración en redes de producción regionales vinculadas al CPTPP y al RCEP, así como en las cadenas globales de manufactura del Sudeste Asiático.

Tabla 5. Principales productos exportados por Chile a China, Japón, Corea del Sur e India, 2024 ***(en millones de US$ y porcentaje sobre el total exportado a cada país)***

País	Descripción del producto	Valor exportado 2024 (US$ millones)	% del total a ese país
China	Minerales de cobre (260300)	19.986	53.6%
	Cobre refinado (740311)	4.796	12.9%
	Carbonatos de litio (283691)	2.025	5.4%
	Cerezas frescas (080929)	2.823	7.6%
	Minerales de hierro (260111)	1.122	3.0%
Japón	Minerales de cobre (260300)	5.141	63.1%
	Salmones congelados (030312)	562	6.9%
	Minerales de molibdeno (261310)	487	6.0%
	Filetes de salmón (030481)	261	3.2%
	Carne de cerdo congelada (020329)	176	2.2%
Corea	Cobre refinado (740311)	1.152	23.2%
	Minerales de cobre (260300)	1.467	29.5%
	Carbonatos de litio (283691)	287	5.8%
	Óxido e hidróxido de litio (282520)	168	3.4%
	Carne de cerdo congelada (020329)	182	3.7%
India	Minerales de cobre (260300)	1.384	54.3%
	Cobre sin refinar (740200)	359	14.1%
	Minerales de molibdeno (261310)	223	8.7%
	Yodo (280120)	215	8.4%
	Nueces frescas o secas (080231)	96	3.8%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del procesamiento de los datos de Trade Map, International Trade Centre (ITC).

Tabla 6. Principales productos exportados por Chile a países de ASEAN, 2024 (en millones de US$ y porcentaje sobre el total exportado a cada país)

País	Producto principal (SA)	Valor 2024 (US$ millones)	% del total a ese país
Filipinas	Minerales de cobre y sus concentrados (260300)	257.2	81.2%
	Salmones del Atlántico congelados (030313)	20.3	6.4%
	Salmones del Pacífico congelados (030312)	10	3.1%
Malasia	Cobre refinado (740311)	65	34.4%
	Minerales de cobre y sus concentrados (260300)	21.8	11.5%
	Desperdicios y desechos de cobre (740400)	15.7	8.3%
	Aceites ligeros de petróleo (271012)	14.3	7.6%
	Madera aserrada de pino (440711)	11.8	6.2%
Vietnam	Madera aserrada de pino (440711)	55.2	18.9%
	Salmones del Pacífico congelados (030312)	50.2	17.2%
	Truchas congeladas (030314)	19.2	6.6%
	Cobre refinado (740311)	13.1	4.5%
	Yodo (280120)	12.8	4.4%
Tailandia	Cobre refinado (740311)	344.2	50.1%
	Pasta química de madera para disolver (470200)	93.4	13.6%
	Salmones del Atlántico congelados (030313)	40.9	6.0%
	Minerales de molibdeno (261390)	40.8	5.9%
	Pasta química de madera de coníferas (470311)	20.5	3.0%
Indonesia	Cobre refinado (740311)	29.7	25.8%
	Salmones del Pacífico congelados (030312)	11.1	9.7%
	Madera aserrada de pino (440711)	10.4	9.1%
	Abonos minerales con nitrógeno y potasio (310590)	7.4	6.4%
	Pasta química de madera (470329)	6.5	5.6%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del procesamiento de los datos de Trade Map, International Trade Centre (ITC).

En conjunto, los datos confirman que las tres economías de Asia Oriental concentran el grueso del comercio, mientras que India y las economías del Sudeste Asiático ofrecen espacio real para diversificar tanto mercados como productos. El patrón que emerge es el de una integración fuertemente impulsada por la demanda asiática de minerales y alimentos, pero con oportunidades crecientes en bienes intermedios, agroindustriales y de base biológica.

Un indicador clave para evaluar la profundidad y sostenibilidad de la inserción comercial de Chile en el Asia-Pacífico es la diversificación del margen extensivo, es decir, el número de productos efectivamente exportados a los distintos mercados del bloque, según la clasificación a seis dígitos del Sistema Armonizado. Este indicador permite medir el grado de ampliación de la base exportadora y la capacidad del país para incorporar nuevos bienes a su oferta comercial.

La Tabla 7 presenta la evolución del número de productos exportados por Chile al Asia-Pacífico entre 2005 y 2024, según la clasificación a seis dígitos del Sistema Armonizado. En el período, el número total de líneas exportadas a la región pasó de 488 a 605, lo que refleja una diversificación moderada, pero sostenida. Este incremento se explica principalmente por la incorporación de nuevos bienes en los mercados de China, India y el Sudeste Asiático, mientras que la oferta hacia Japón y Corea del Sur se ha mantenido relativamente estable, aunque con una composición más especializada y de mayor valor agregado.

En el caso de China, el número de productos exportados prácticamente se duplicó, pasando de 148 a 287, lo que ilustra la expansión de la canasta más allá del cobre y de sus derivados. India muestra un patrón similar, con un aumento de 55 a 114 productos, impulsado por el Acuerdo de Alcance Parcial y por la creciente demanda de alimentos y recursos naturales. En contraste, Japón y Corea del Sur registran una diversificación más acotada, coherente con mercados maduros y con relaciones comerciales consolidadas en bienes tradicionales.

En tanto, el crecimiento de las exportaciones de Chile a Asia-Pacífico puede descomponerse en dos dimensiones complementarias: el margen intensivo, que mide el aumento del valor exportado de los productos ya existentes, y el margen extensivo, que refleja la incorporación de nuevos bienes y/o la apertura de nuevos destinos. Esta distinción es clave para comprender la naturaleza del dinamismo exportador chileno: mientras el margen intensivo expresa la consolidación de ventajas competitivas en sectores establecidos, como la minería, la celulosa o la agroindustria, el margen extensivo evidencia la capacidad del país para diversificar su estructura productiva e insertarse en nuevos segmentos de demanda.

En el caso chileno, la expansión reciente del comercio con el Asia-Pacífico combina ambos efectos: un fuerte componente intensivo, concentrado en minerales metálicos y productos agroalimentarios consolidados, y un componente extensivo en crecimiento, especialmente visible en los vínculos con India y las economías del Sudeste Asiático.

En tal sentido, el margen intensivo puede expresarse de tres maneras: (i) un aumento del valor exportado de productos ya consolidados en el mercado de Asia-Pacífico; (ii) una disminución del valor de esos mismos productos; y (iii) la extinción de ciertos bienes que anteriormente se exportaban.

El margen extensivo se asocia con la aparición de nuevos productos o de nuevas combinaciones producto–mercado. Dado que el Asia-Pacífico, como bloque, y los países analizados (China, Corea del Sur, Japón, India, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Vietnam) no constituyen mercados nuevos para Chile, este margen se manifiesta principalmente de dos formas: (i) la introducción de nuevos productos en mercados ya establecidos; por ejemplo, la incorporación de alimentos procesados o bienes industriales que antes no se exportaban a dichos destinos ni a ningún otro país fuera de Asia-Pacífico, y (ii) la diversificación de productos en mercados consolidados, cuando Chile comienza a exportar bienes que antes destinaba a otros socios comerciales, como Estados Unidos o la Unión Europea, y los incorpora al intercambio con el Asia-Pacífico.

Tabla 7. Número de productos exportados por Chile a Asia-Pacífico, 2005-2024

	Asia-Pacífico	China	Japón	Corea	India	Filipinas	Indonesia	Malasia	Tailandia	Vietnam
2005	488	148	227	115	55	33	40	53	62	32
2006	534	162	236	118	58	39	42	51	60	34
2007	566	200	243	121	62	45	66	51	67	44
2008	589	191	242	129	71	40	55	55	65	58
2009	559	195	214	117	81	34	42	49	57	60
2010	594	214	215	127	76	42	56	53	83	59
2011	682	262	231	149	93	49	53	57	61	57
2012	682	281	237	150	93	50	61	62	67	61
2013	616	285	195	163	84	34	40	68	66	65
2014	601	253	186	159	95	41	63	59	73	80
2015	602	271	187	160	92	38	56	60	73	80
2016	567	251	189	170	108	37	57	53	75	64
2017	616	252	188	154	118	41	58	56	93	74
2018	665	333	173	151	127	45	57	75	98	74
2019	644	310	172	142	119	55	54	78	92	74
2020	590	278	170	152	110	42	57	77	92	77
2021	575	252	165	145	99	47	59	80	93	72
2022	551	234	164	151	102	54	66	79	94	76
2023	606	277	173	152	120	53	79	77	94	74
2024	605	287	178	141	114	44	68	69	98	81

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de UN Comtrade, consultada a través de WITS, World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

En este contexto, la Tabla 8 presenta la evolución de la contribución de los márgenes intensivos y extensivos al crecimiento de las exportaciones chilenas hacia el Asia-Pacífico entre 2005 y 2024, lo que permite identificar los cambios estructurales en la dinámica exportadora nacional durante el período. En conjunto, los resultados muestran que el margen intensivo, es decir, el aumento del valor exportado de los productos ya consolidados, explica la mayor parte del crecimiento observado, mientras que el margen extensivo, asociado a la incorporación de nuevos bienes o a la diversificación en mercados existentes, ha tenido un papel más acotado, aunque en expansión reciente. A partir de estos resultados, se puede adelantar una recomendación clara: Chile debe aprovechar estas oportunidades para ampliar su margen extensivo en los mercados asiáticos mediante estrategias activas de diversificación, habilitaciones sanitarias y certificaciones que permitan incorporar nuevos productos en sectores con mucho potencial.

A nivel agregado, el margen intensivo contribuyó con cerca del 93% del aumento total de las exportaciones a Asia-Pacífico, impulsado principalmente por el crecimiento de los minerales metálicos y de los productos agroalimentarios consolidados. Dentro de este margen, el componente de "aumento" (98,3%) refleja la fortaleza de los productos establecidos, mientras que las reducciones y extinciones de líneas exportadoras restaron alrededor de 6 puntos porcentuales. En cambio, el margen extensivo explicó el 6,9% del crecimiento total, principalmente a través de la diversificación de productos en mercados ya existentes más que por la introducción de bienes completamente nuevos. Este patrón sugiere que Chile ha tendido a ampliar su oferta en los mismos sectores, agroindustria, forestal y alimentos del mar, en lugar de generar una transformación radical de su canasta exportadora.

La comparación entre países evidencia diferencias relevantes. En China, el crecimiento fue casi enteramente intensivo (96,5%), dominado por la expansión de los minerales de cobre, el litio y la celulosa. La contribución del margen extensivo (3,5%) indica que, pese al fuerte dinamismo del mercado, la diversificación de productos ha sido limitada. Japón y Corea del Sur presentan un perfil similar, aunque con un margen extensivo algo mayor en Corea (12,6%), asociado a la incorporación de bienes agroalimentarios y químicos. En ambos casos, la estabilidad de la canasta refleja relaciones comerciales maduras y una inserción consolidada en sectores tradicionales de alto valor.

Tabla 8. Contribución de los márgenes intensivos y extensivos de comercio, 2005-2024

	Asia-Pacífico	China	Japón	Corea	India	Filipinas	Indonesia	Malasia	Tailandia	Vietnam
Aumento	98.3	97.2	127.1	105.0	69.9	14.5	-23.7	97.7	78.6	57.0
Disminución	-3.6	-0.5	-21.4	-12.6	0.0	-0.6	85.0	-1.3	-10.3	-24.4
Extinción	-1.6	-0.1	-7.6	-5.0	-1.2	-3.8	105.8	-67.1	-1.5	-0.5
Margen Intensivo	**93.1**	**96.5**	**98.0**	**87.4**	**68.7**	**10.1**	**167.2**	**29.3**	**66.7**	**32.1**
Introducción de nuevos productos	0.3	0.0	0.0	0.2	0.1	0.4	0.0	0.1	2.6	0.0
Diversificación de productos	6.6	3.5	2.0	12.4	31.2	89.6	-67.2	70.7	30.6	67.9
Margen Extensivo	**6.9**	**3.5**	**2.0**	**12.6**	**31.3**	**89.9**	**-67.2**	**70.7**	**33.3**	**67.9**

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de UN Comtrade, consultada a través de WITS, World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

En India, en cambio, la expansión fue notablemente más equilibrada: el margen intensivo explica dos tercios del crecimiento, mientras que el margen extensivo aporta más de un tercio (31%), impulsado por la incorporación de nuevas líneas de alimentos, productos forestales y productos químicos. Este resultado confirma que el mercado indio constituye una de las principales fuentes de diversificación para la oferta exportadora chilena, en coherencia con los efectos del Acuerdo de Alcance Parcial y con la ampliación de las preferencias arancelarias desde 2017. En esta línea, también se puede anticipar que un eventual CEPA con India profundizaría esta dinámica, ampliando el acceso efectivo, reduciendo barreras regulatorias y habilitando nuevas oportunidades en sectores de alto potencial de margen extensivo.

Los países del Sudeste Asiático muestran un patrón aún más heterogéneo. En Filipinas, el margen extensivo (89,9%) domina ampliamente, lo que evidencia un proceso de diversificación acelerado, aunque sobre una base exportadora reducida. Malasia y Tailandia combinan márgenes intensivos y extensivos de magnitudes similares, lo que refleja la coexistencia de productos metálicos consolidados con la incorporación de bienes forestales, pesqueros y agroindustriales. En Vietnam, el margen extensivo (67,9%) es el principal motor del crecimiento, asociado al ingreso de nuevos productos agroforestales y de alimentos del mar, mientras que el margen intensivo se mantiene moderado. Finalmente, Indonesia constituye la única excepción: las exportaciones totales desde Chile a ese país cayeron en torno al 40% entre 2005 y 2024, debido a la desaparición de numerosas líneas exportadoras (extinción= 105,8%) y a la reducción del valor de los productos consolidados (disminución= 85%). La diversificación mitigó parcialmente la caída, pero no logró revertirla.

En síntesis, el crecimiento exportador de Chile hacia el Asia-Pacífico durante las dos últimas décadas ha estado dominado por el margen intensivo, sustentado en la expansión de los bienes primarios y semiprocesados, mientras que el margen extensivo muestra señales de fortalecimiento en mercados emergentes como India y el Sudeste Asiático. Esto confirma que la estrategia de inserción comercial chilena aún se apoya en su núcleo tradicional, minerales, celulosa y alimentos, pero con una base de diversificación incipiente que podría constituir un vector clave de crecimiento futuro.

2.2 Aranceles

El panorama arancelario del Asia-Pacífico revela una estructura altamente heterogénea y segmentada entre países y sectores. Mientras los productos mineros, metálicos y forestales de Chile enfrentan aranceles bajos o nulos gracias a los acuerdos vigentes con China, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda, los sectores agroalimentarios y de consumo final continúan enfrentando importantes restricciones en India y en gran parte del Sudeste Asiático. En estas economías, las bebidas, los lácteos, las carnes y los alimentos procesados siguen sujetos a altos niveles de protección, precisamente en los rubros en los que Chile busca ampliar su base exportadora.

El hecho de que cuatro países de la ASEAN (Camboya, Laos, Myanmar y Filipinas) no mantengan acuerdos comerciales con Chile implica que los aranceles efectivamente aplicados en la región sean mayores que los preferenciales vigentes en los mercados con TLC, lo que limita el acceso de las exportaciones chilenas a segmentos clave del bloque.

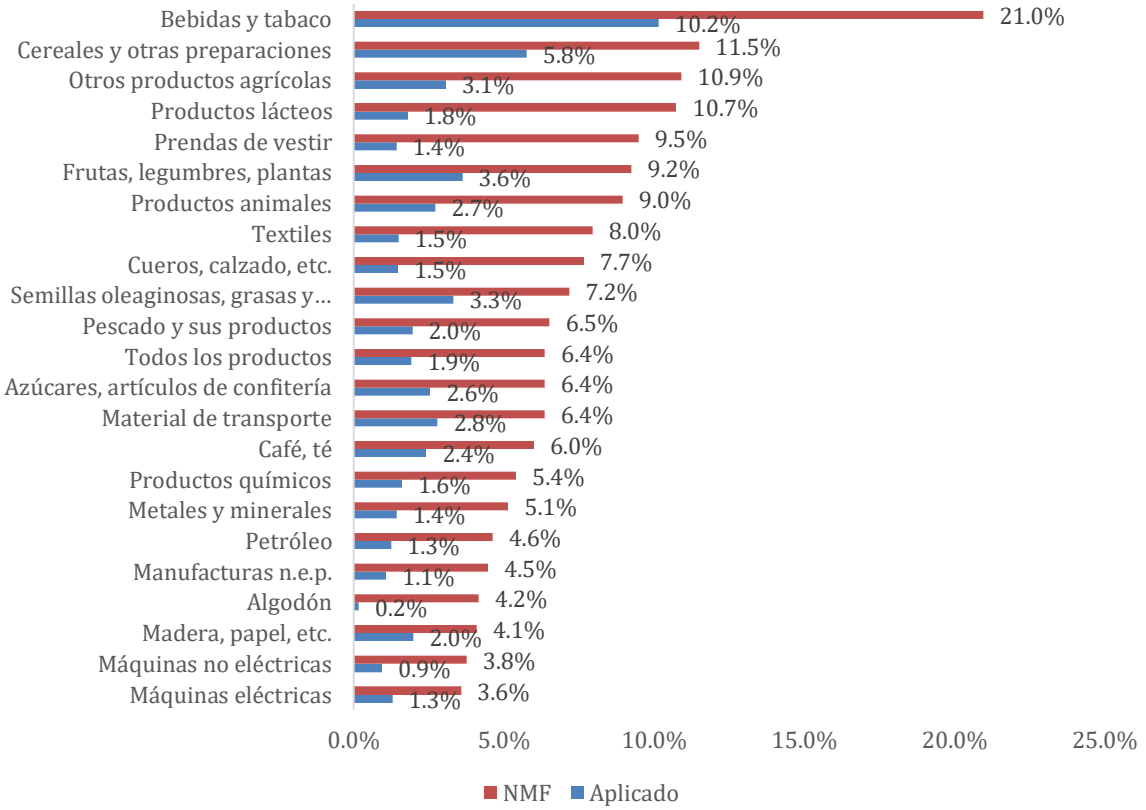
Tal como se observa en la Figura 4, los niveles de protección más altos se concentran en los sectores agroalimentarios y de consumo final, donde los aranceles promedio de la nación más favorecida (NMF) superan con creces los niveles observados en bienes industriales y en materias primas. En promedio, los productos agropecuarios y agroindustriales presentan tasas de entre 9% y 21%, destacando las bebidas y el tabaco (21%), los cereales y preparaciones (12%), los productos lácteos (11%), las prendas de vestir (9%) y las frutas, legumbres y plantas (9%). Estas cifras evidencian una política arancelaria defensiva destinada a proteger las industrias sensibles y el empleo, especialmente en economías con grandes sectores agrícolas, como las de India, Indonesia y Tailandia.

Por contraste, los bienes industriales e insumos productivos presentan una apertura sustancialmente mayor. Los metales y minerales, las máquinas eléctricas y no eléctricas, la madera, el papel y los productos químicos registran aranceles NMF promedio entre 4% y 5%, con tasas efectivas aplicadas incluso inferiores (1-2%) gracias a los TLC. Este patrón refleja el esfuerzo de la región por mantener costos bajos para su base manufacturera y por fortalecer la competitividad exportadora de las cadenas de valor asiáticas.

En términos agregados, el arancel NMF promedio simple en el Asia-Pacífico es de 6%, porcentaje intermedio entre el nivel de protección promedio de las economías desarrolladas, como la Unión Europea (5%) o Estados Unidos (3,4%), y el de los países de ingreso medio alto (OMC, s. f.). Sin embargo, cuando se ponderan los aranceles por el comercio real, el promedio desciende a cerca de 3%, lo que refleja que las mayores corrientes de importación se concentran en sectores industriales de baja protección arancelaria y que los productos más gravados tienen un peso marginal en el intercambio efectivo.

En conjunto, esta estructura arancelaria confirma la coexistencia de dos patrones comerciales en la cuenca Asia-Pacífico: uno abierto y competitivo en los sectores industriales y de insumos estratégicos, en el que Chile se inserta mediante minerales, celulosa y productos químicos, y otro, fuertemente protegido, en los sectores agroalimentarios, precisamente aquellos con mayor potencial de diversificación para las exportaciones chilenas.

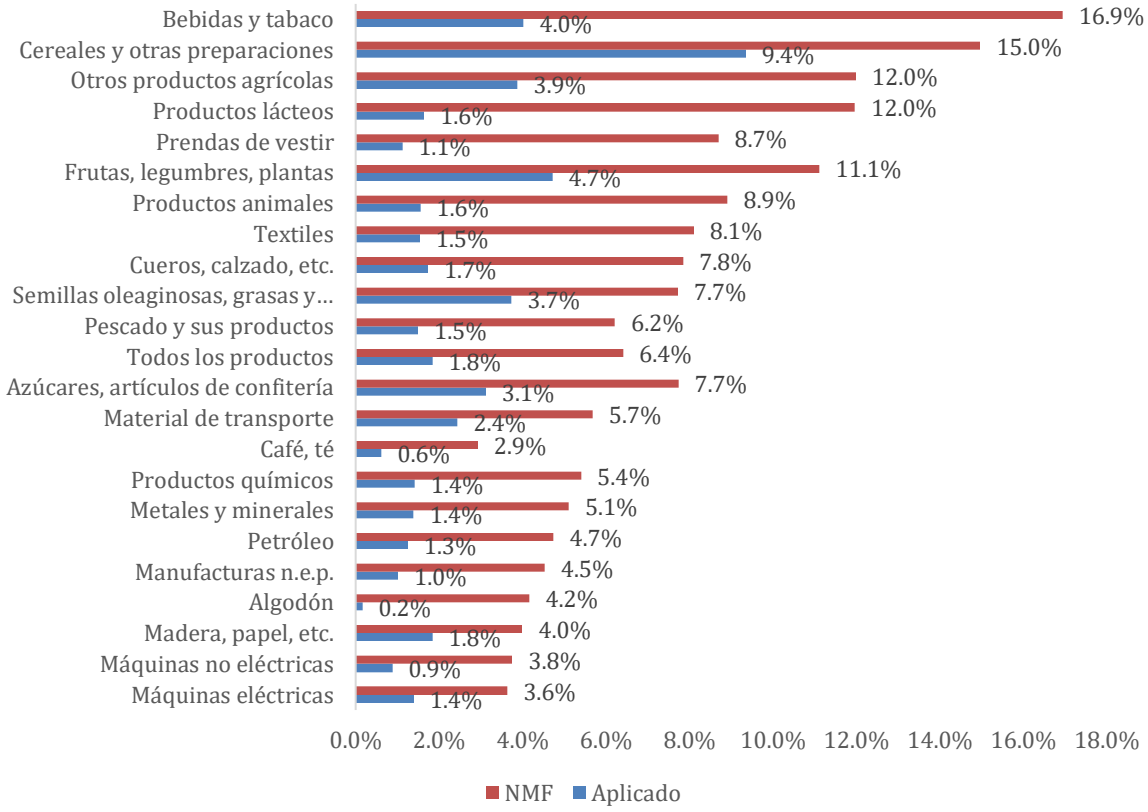
Figura 4. Arancel sobre las exportaciones de Chile en Asia-Pacífico, promedio simple por sector



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de UN Comtrade, consultada vía WITS, World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

La Figura 5 muestra los aranceles promedio ponderados del comercio, que reflejan los patrones reales de exportación de Chile hacia el Asia-Pacífico. En este caso, el promedio ponderado de los aranceles NMF alcanza 6,4%, mientras que el promedio efectivamente aplicado se reduce a 1,8%, lo que confirma que la mayor parte del intercambio se concentra en bienes industriales con bajos niveles de protección. La diferencia entre ambos promedios evidencia el efecto de los tratados de libre comercio, así como el peso del comercio intraindustrial y de los insumos intermedios en la pauta exportadora chilena.

Figura 5. Arancel sobre las exportaciones de Chile en Asia-Pacífico, promedio ponderado por sector



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de UN Comtrade, consultada vía WITS, World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

El patrón ponderado también revela que los sectores con mayores aranceles nominales tienen, en realidad, menor relevancia en el comercio efectivo, pues los altos gravámenes desincentivan las importaciones. Los productos mineros, metálicos y químicos, que representan la mayor parte de las exportaciones chilenas, enfrentan tasas ponderadas inferiores al 2%, mientras que los sectores agroalimentarios, particularmente cereales (15%), bebidas y tabaco (17%), productos lácteos (12%) y frutas, legumbres y plantas (11%), conservan niveles de protección sustancialmente más altos. Estos resultados confirman que la apertura comercial del Asia-Pacífico se concentra en los bienes industriales, mientras que los sectores agrícolas y de consumo final permanecen como áreas sensibles y poco liberalizadas.

En términos generales, las preferencias arancelarias efectivas que Chile obtiene a través de sus acuerdos reducen casi a cero los gravámenes sobre los productos que dominan su canasta exportadora, pero el uso de esas preferencias no es pleno debido a reglas de origen, costos administrativos y la persistencia de líneas de exclusión en alimentos procesados y bebidas. A este respecto, Rong y Clizo (2025) destacan que se debe considerar que una parte relevante del comercio

bilateral se ve afectado al menos por barreras no arancelarias, particularmente en las economías pertenecientes a APEC, y en su mayoría se ve reflejado más en el mercado de destino que en el de origen.

Adicionalmente, los autores sugieren que las economías en APEC aplican entre dos a tres veces más medidas no arancelarias en agricultura en comparación a otras industrias como la manufacturera, siendo las medidas técnicas las que predominan. Por su parte, en lo que respecta a heterogeneidad regulatoria, se identifica igualmente que existe mayor similitud en la industria manufacturera que en la agrícola, lo que afecta en mayor proporción a economías en desarrollo por tener intereses comparativos. Estas barreras, afectan sobre todo a empresas de menor tamaño (micro, pequeñas y medianas empresas), dados los requisitos y costos adicionales para la adaptación de los distintos estándares que se debe cumplir para obtener, por ejemplo, certificaciones en distintas jurisdicciones.

El panorama sugiere, por tanto, que el margen de ganancia comercial para Chile no está en la minería ni en los insumos industriales, ya consolidados, sino en profundizar la liberalización agroalimentaria y agroindustrial, donde los aranceles y las barreras técnicas siguen limitando la diversificación de las exportaciones.

La Tabla 9 presenta los aranceles promedio simples y ponderados, tanto NMF como preferenciales, aplicados por los principales socios de Chile en el Asia-Pacífico[2]. Los resultados evidencian una heterogeneidad significativa entre economías desarrolladas, emergentes y de ingresos más bajos, así como una marcada divergencia entre los niveles arancelarios nominales y los efectivamente aplicados en los acuerdos preferenciales.

Entre los países con menor protección, destacan Malasia, Japón, China y Tailandia. En Malasia, Japón y China, las tasas NMF se sitúan en torno a 3,9%, 4,8% y 7,3%, respectivamente, pero se reducen casi totalmente para Chile en virtud de los acuerdos bilaterales. Tailandia mantiene un promedio de NMF relativamente alto (13,2%), aunque el arancel efectivo bajo el TLC con Chile es de apenas 0,4%, lo que refleja la profundidad de la liberalización alcanzada. Estos países concentran la mayor parte del comercio chileno con Asia-Pacífico, lo que explica que los aranceles ponderados por comercio sean bajos en promedio a nivel regional.

En el grupo intermedio de apertura se ubican Vietnam, Indonesia y Corea del Sur, con promedios de NMF entre 8,8% y 11,4% y reducciones efectivas de hasta cuatro o cinco puntos porcentuales gracias a los acuerdos vigentes. Estos casos combinan una apertura industrial considerable con políticas más cautelosas en el ámbito agroalimentario, especialmente en bebidas, lácteos y

[2] Cabe señalar que Australia, Nueva Zelandia, Hong Kong (China), Taipéi Chino, Brunéi Darussalam y Singapur no fueron incluidos dado que en estos casos los aranceles preferenciales aplicados son iguales a cero para todas las líneas arancelarias, productos de los TLCs.

productos procesados, que permanecen protegidos por aranceles de dos dígitos o integran listas de exclusión.

Por el contrario, los países sin acuerdos preferenciales vigentes con Chile, Camboya, Laos, Myanmar y Filipinas presentan los niveles de protección más elevados y generalizados. En ellos, los aranceles NMF y preferenciales coinciden, ya que no existen reducciones bilaterales. Destaca el caso de Camboya (12,9%) y Myanmar (10,2%), que mantienen estructuras arancelarias amplias y defensivas. Filipinas, pese a ser un mercado más grande, mantiene un promedio de 7,1%, lo que refleja una política de apertura gradual. Estas economías, de ingreso medio-bajo y con sectores agrícolas sensibles, representan un desafío para la diversificación exportadora chilena, pues las tasas efectivas de acceso permanecen elevadas incluso en productos industriales y agroindustriales.

Finalmente, India sobresale como el país con los aranceles más elevados del conjunto: un promedio simple NMF de 17,6 % y un arancel preferencial de 14,9%, con valores ponderados de 9,2% y 6,6%, respectivamente. La magnitud de esta brecha ilustra el carácter defensivo de la política comercial india y el alcance limitado del Acuerdo de Alcance Parcial, actualmente en proceso de ampliación a un CEPA. En términos comparativos, India sigue siendo el socio más protegido y, por tanto, el de mayor potencial para profundizar la liberalización y expandir el comercio bilateral.

Tabla 9. Arancel sobre las exportaciones de Chile en Asia-Pacífico, por país

	Promedio simple		Promedio ponderado	
	Arancel preferencial	Arancel NMF	Arancel preferencial	Arancel NMF
Camboya	12.9	12.9	1.9	1.9
China	0.3	7.3	0.1	2.4
Corea del Sur	2.1	11.4	0.1	4.8
Filipinas	7.1	7.1	4.5	4.5
India	14.9	17.6	6.6	9.2
Indonesia	4.8	8.8	2.0	4.9
Japón	0.7	4.8	0.0	1.2
Laos	4.5	4.5	4.8	4.8
Malasia	3.9	3.9	0.2	0.2
Myanmar	10.2	10.2	9.5	9.5
Tailandia	0.4	13.2	0.2	2.6
Vietnam	3.8	10.3	2.0	3.5

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de UN Comtrade, consultada vía WITS, World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

La tabla 10 permite clasificar a los países de la región Asia-Pacífico en cuatro grupos según su grado de liberalización arancelaria frente a Chile. Por una parte, hay países completamente liberalizados, como Australia, Brunéi Darussalam, Hong Kong (China), Nueva Zelanda, Taipéi Chino y Singapur (no incluidos en el cuadro 8 por esta razón), donde prácticamente no existen picos arancelarios. En el caso de China Taipéi, este alto grado de liberalización no se debe a la existencia de un tratado de libre comercio con Chile, sino a la aplicación de aranceles bajos de manera generalizada, conforme al principio de la Nación Más Favorecida de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Por otra parte, hay un segundo grupo de países con TLC, pero con sectores sensibles aún protegidos (Indonesia, Malasia, Tailandia y Vietnam); India, con un Acuerdo de Alcance Parcial que mantiene picos arancelarios muy elevados en sectores clave para Chile, como el vino; y países sin acuerdo preferencial vigente (Camboya, Laos, Myanmar y Filipinas), que mantienen niveles elevados de protección en todos los sectores.

Los datos confirman una heterogeneidad marcada en la apertura efectiva de los mercados de Asia-Pacífico. Entre los socios con TLC, Malasia, Tailandia e Indonesia exhiben promedios arancelarios reducidos en la mayoría de los sectores no agropecuarios (entre 1% y 4%), pero mantienen picos en productos agropecuarios procesados, como bebidas y tabaco (10%-43%), café y té (8%-11%) y azúcares y confitería (3%-17%). En Vietnam, el arancel promedio general es de 4%, aunque persisten niveles altos en alimentos y bebidas (hasta 38%), así como en algunos bienes intermedios agroindustriales. Esta estructura refleja la estrategia gradual de liberalización de los acuerdos ASEAN-Chile, en los que los sectores agrícolas sensibles se excluyeron, total o parcialmente, del acceso preferencial.

Entre 2021 y 2023, varios de estos acuerdos bilaterales entraron en fases de transición hacia su plena liberalización arancelaria, aunque con alcances desiguales. En Vietnam e Indonesia, se estima que alrededor del 10% de las líneas arancelarias mantendrán aranceles distintos de cero incluso en 2030, frente a menos del 5% en Malasia y Tailandia. Esto confirma la asimetría en la profundidad de los compromisos comerciales en ASEAN, donde la liberalización industrial ha avanzado más rápido que la agrícola.

Por el contrario, los países sin acuerdo con Chile, es decir, Camboya, Lao, Myanmar y Filipinas presentan niveles de protección significativamente más altos y generalizados. El arancel promedio simple de este grupo oscila entre 6% y 10%, alcanzando valores extremos en productos agrícolas procesados: bebidas y tabaco (15%-29%), azúcares y confitería (15%-29%) y café y té (16%-26%). Los aranceles sobre productos no agropecuarios también son relativamente elevados (entre 5% y 10%), lo que restringe la competitividad de las exportaciones chilenas de manufacturas y de bienes intermedios. Estas economías, al no estar cubiertas por acuerdos preferenciales, constituyen los principales “espacios pendientes” de la política comercial chilena en el Sudeste Asiático.

Tabla 10. Arancel efectivamente aplicado a las exportaciones de Chile, por país y sector en 2023

Categoría / Producto	Camboya	Filipinas	India	Indonesia	Laos	Malasia	Tailandia	Vietnam	Myanmar
Todos los productos	**10%**	**6%**	**15%**	**5%**	**9%**	**1%**	**2%**	**4%**	**7%**
Productos agropecuarios	**13%**	**10%**	**43%**	**6%**	**11%**	**8%**	**7%**	**9%**	**10%**
Productos animales	14%	8%	-	3%	11%	0%	3%	0%	8%
Productos lácteos	10%	3%	-	2%	5%	3%	19%	3%	3%
Frutas, legumbres y plantas	10%	6%	13%	3%	5%	4%	8%	14%	4%
Café y té	26%	16%	61%	11%	24%	8%	3%	3%	17%
Cereales y sus preparaciones	28%	9%	31%	8%	19%	8%	3%	13%	10%
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	18%	6%	22%	1%	11%	3%	15%	7%	7%
Azúcares y artículos de confitería	29%	15%	-	15%	11%	3%	17%	38%	23%
Bebidas y tabaco	29%	15%	150%	43%	11%	10%	17%	38%	23%
Algodón	0%	0%	-	0%	0%	0%	0%	1%	0%
Otros productos agropecuarios	8%	7%	64%	3%	10%	0%	3%	6%	9%
Productos no agropecuarios	**10%**	**5%**	**8%**	**4%**	**8%**	**3%**	**1%**	**4%**	**6%**
Pescado y sus productos	10%	5%	30%	4%	6%	1%	1%	2%	4%
Minerales y metales	5%	2%	6%	2%	4%	1%	1%	3%	2%
Petróleo	2%	1%	5%	1%	2%	1%	1%	1%	1%
Productos químicos	7%	5%	24%	3%	6%	1%	3%	3%	5%
Madera, papel, etc.	4%	3%	3%	2%	3%	2%	1%	2%	2%
Textiles	10%	6%	18%	6%	7%	2%	4%	6%	5%
Prendas de vestir	11%	6%	15%	7%	8%	4%	6%	7%	7%
Cueros, calzados, etc.	9%	6%	11%	7%	6%	3%	4%	6%	5%

Máquinas no eléctricas	3%	2%	6%	1%	3%	1%	1%	2%	2%
Máquinas eléctricas	3%	2%	11%	1%	3%	1%	1%	2%	2%
Material de transporte	7%	5%	13%	3%	6%	3%	3%	4%	5%
Manufacturas n.e.p.	6%	4%	10%	4%	5%	2%	2%	3%	4%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de UN Comtrade, consultada vía WITS, World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

Nota: Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Filipinas no tienen un TLC con Chile, por lo tanto, el arancel aplicado efectivamente es el arancel NMF. Los aranceles de este cuadro son promedios simples por sector. Nótese que, según la clasificación sectorial del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, el sector de pescado y sus productos se considera no agropecuario. – significa que Chile no envía productos en ese sector por lo que no arancel aplicado.

En el caso de India, la situación es aún más restrictiva. El Acuerdo de Alcance Parcial Chile–India, vigente desde 2007 y ampliado en 2017, otorgó preferencias a más de 1.100 productos chilenos, pero los aranceles efectivos permanecen elevados y altamente dispersos. En 2023, el arancel promedio simple aplicado por India a los productos chilenos fue de 15%, con fuertes diferencias entre sectores: 43% en agropecuarios y 8% en no agropecuarios. Los sectores más protegidos son bebidas y tabaco (150%), café y té (61%), así como preparaciones de frutas, hortalizas y cereales (22%-50%), lo que evidencia una estructura arancelaria regresiva que penaliza los bienes procesados y favorece las materias primas. En contraste, los minerales y metales, que representan más del 90% del valor exportado de Chile a India, enfrentan tasas promedio de apenas 5%, lo que facilita el intercambio de cobre, yodo, litio y otros insumos industriales.

India mantiene una política comercial altamente proteccionista en el sector agroalimentario y moderadamente abierta en bienes industriales, reproduciendo un patrón de sesgo anti-industrial similar al observado en otras economías emergentes de gran tamaño. Además, la existencia de barreras no arancelarias, como licencias previas, certificaciones sanitarias y estándares técnicos, refuerza la asimetría de acceso y afecta especialmente a las exportaciones chilenas de alimentos, productos químicos y aquellos con mayor valor agregado.

En suma, aunque el Acuerdo de Alcance Parcial con India ha contribuido a mejorar el acceso a los productos minerales y metálicos, la liberalización sigue siendo parcial y poco profunda. Los productos agrícolas y agroindustriales, clave para la diversificación exportadora de Chile, continúan enfrentando barreras arancelarias prohibitivas, que limitan su competitividad frente a socios con acuerdos más amplios, como ASEAN o Corea del Sur. Una profundización del AAP hacia un Acuerdo de Asociación Económica Integral (CEPA) permitiría corregir estas asimetrías, incorporar disciplinas sobre medidas no arancelarias y promover la convergencia regulatoria en estándares sanitarios, técnicos y ambientales, condiciones necesarias para ampliar el acceso real de Chile al dinámico mercado indio.

Los datos del Cuadro 8 muestran que, mientras los países del Asia-Pacífico con TLC han reducido sustancialmente sus aranceles industriales, las barreras a los productos agrícolas y procesados persisten en la mayoría de los socios, especialmente en India y en parte del Sudeste Asiático. Ello subraya la necesidad de profundizar en los acuerdos existentes y avanzar hacia nuevas negociaciones preferenciales, priorizando la diversificación exportadora y la convergencia regulatoria en los sectores de alimentos, bebidas y manufacturas intensivas en conocimiento.

En conjunto, el panorama arancelario del Asia-Pacífico refleja una apertura heterogénea y asimétrica, en la que la existencia de acuerdos preferenciales explica gran parte de las diferencias en el acceso efectivo al mercado regional. Los socios con TLC consolidados, China, Corea, Japón, Australia, Nueva Zelanda y parte de ASEAN, han eliminado la mayor parte de las barreras a los bienes industriales, mientras que los países sin acuerdo o con liberalización parcial, como India y varios miembros de la ASEAN continental, mantienen estructuras arancelarias altas y regresivas,

especialmente en productos agroalimentarios y manufacturas procesadas. Este patrón dual configura un entorno comercial segmentado, donde la competitividad chilena depende tanto de la cobertura de los acuerdos como de la utilización efectiva de las preferencias vigentes. No obstante, incluso en los mercados más abiertos, la presencia creciente de medidas no arancelarias, relacionadas con la sanidad, la inocuidad, las certificaciones y los estándares técnicos, se ha convertido en el principal determinante del acceso real al comercio. La siguiente sección examina precisamente este conjunto de barreras regulatorias, que hoy delimitan los márgenes efectivos de inserción de Chile en las cadenas regionales de valor del Asia-Pacífico.

2.3 Medidas no arancelarias

Las medidas no arancelarias (NTMs) se han convertido en el principal instrumento de protección comercial en el Asia-Pacífico. A diferencia de los aranceles, que han disminuido significativamente tras décadas de liberalización, las NTMs tienden a proliferar y complejizarse, actuando como mecanismos de control sanitario, técnico o ambiental, pero también como barreras regulatorias que inciden directamente en la capacidad de acceso de las exportaciones extranjeras. Su presencia es transversal y creciente, aunque su impacto efectivo varía según el nivel de desarrollo institucional, la estructura productiva y las capacidades de cumplimiento de cada país. Los indicadores de cobertura y frecuencia —el primero mide la proporción de productos sujetos a al menos una medida y el segundo la proporción de líneas arancelarias afectadas— constituyen la métrica estándar para evaluar su intensidad. Una cobertura alta refleja un sistema regulatorio denso y ampliamente aplicado, mientras que una frecuencia alta sugiere una multiplicidad de medidas por producto, es decir, un mayor grado de complejidad administrativa y técnica para el exportador.

En el caso de India, las medidas no arancelarias presentan una densidad especialmente elevada. El índice de cobertura alcanza el 45,5% y el de frecuencia el 43,7%, lo que indica que casi la mitad de las importaciones están sujetas a al menos una medida no arancelaria y que, en promedio, cada línea arancelaria enfrenta más de una exigencia simultánea. La mayor parte corresponde a medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) y a medidas técnicas al comercio (TBT), que en conjunto representan más del 60% del total. Los sectores más afectados son los alimentos y bebidas procesadas, productos farmacéuticos, cosméticos, productos químicos y maquinaria eléctrica. El control de calidad, las normas de etiquetado, los límites máximos de residuos y la certificación obligatoria bajo estándares indios (BIS y FSSAI) son requisitos recurrentes. La India exige además licencias previas para una amplia gama de productos agrícolas y mantiene inspecciones fronterizas reforzadas para productos del mar y frutas frescas. Desde la perspectiva chilena, estos requisitos afectan directamente a las exportaciones de vino, frutas procesadas y productos pesqueros, sectores donde el país posee ventajas comparativas. A pesar de la existencia de un Acuerdo de Alcance Parcial, la falta de reconocimiento mutuo de certificaciones y la complejidad de las licencias de importación limitan el aprovechamiento de las preferencias arancelarias. En este contexto, la cooperación regulatoria y el fortalecimiento de la diplomacia técnica se vuelven esenciales para profundizar la inserción chilena en el mercado indio.

En Japón, los indicadores de NTMs muestran una cobertura del 54% y una frecuencia del 51%, niveles elevados pero coherentes con una estructura regulatoria avanzada basada en estándares internacionales. La mayoría de las medidas corresponden a controles sanitarios y fitosanitarios, regulaciones ambientales y certificaciones de calidad industrial. Japón aplica normas estrictas de trazabilidad, etiquetado nutricional, límites máximos de residuos y certificaciones ambientales que siguen los lineamientos del Codex Alimentarius y la ISO. En el caso de productos del mar, frutas y bebidas alcohólicas, las exigencias en materia de inocuidad alimentaria y etiquetado son particularmente detalladas y pueden requerir auditorías presenciales en origen. Si bien el país no utiliza las NTMs como instrumentos de protección explícita, el alto estándar técnico puede transformarse en un obstáculo práctico para nuevos exportadores o pequeñas empresas. Para Chile, el cumplimiento de estas regulaciones representa un costo adicional significativo, especialmente para los productores de alimentos procesados, vinos y productos del mar, aunque al mismo tiempo garantiza un acceso a un mercado de alto valor y reputación exigente en sostenibilidad y calidad.

En los países de la ASEAN, la situación es más heterogénea y refleja la coexistencia de estructuras regulatorias complejas con capacidades institucionales dispares. Indonesia presenta un índice de cobertura de 48% y una frecuencia de 42%, concentradas en medidas técnicas y requisitos de certificación nacional (SNI) que afectan productos industriales, maquinaria, químicos, plásticos y alimentos procesados. Estas medidas suelen requerir pruebas de laboratorio locales y registros en el Ministerio de Comercio o en la Agencia Nacional de Normalización, lo que genera costos y demoras. En Malasia, la cobertura alcanza 40% y la frecuencia 38%, con predominio de controles sanitarios y fitosanitarios en alimentos, farmacéuticos y cosméticos, aplicados por distintas agencias bajo estándares Halal y del Ministerio de Salud. Tailandia, en cambio, combina una estructura regulatoria más amplia con niveles de cobertura y frecuencia relativamente altos (52% y 49%), especialmente en sectores agroalimentarios, bebidas, químicos y productos eléctricos. El país ha fortalecido su sistema de normalización y certificación, pero mantiene duplicidades entre agencias que pueden generar incertidumbre para los exportadores extranjeros.

Vietnam exhibe una de las densidades más altas de medidas no arancelarias en la región, con un índice de cobertura del 56% y de frecuencia del 53%. La mayoría corresponde a medidas técnicas al comercio, inspecciones previas al embarque y licencias automáticas. Los sectores más afectados son alimentos, farmacéuticos y maquinaria eléctrica, reflejando el esfuerzo del país por modernizar sus estándares en línea con sus compromisos internacionales. En Filipinas, por su parte, los índices son algo menores (39% de cobertura y 37% de frecuencia), aunque el país mantiene un número elevado de medidas sanitarias y fitosanitarias en alimentos, bebidas y productos del mar, además de requisitos administrativos sobre licencias y permisos de importación. En general, la dispersión institucional y la falta de armonización dentro de ASEAN aumentan los costos de cumplimiento para los exportadores, ya que los estándares, procedimientos y certificaciones varían significativamente entre países, incluso cuando existen acuerdos preferenciales vigentes.

El análisis conjunto de los siete países (Tabla 11) muestra que la densidad promedio de medidas no arancelarias en el Asia-Pacífico supera el 45% de cobertura y el 42% de frecuencia, lo que refleja un entorno regulatorio intensivo en requisitos técnicos y sanitarios. Los sectores agroalimentarios concentran el mayor número de medidas, seguidos por los productos farmacéuticos, químicos, eléctricos y metálicos. Esta alta densidad normativa responde a la creciente preocupación regional por la seguridad alimentaria, la salud pública y la sostenibilidad ambiental, pero también cumple una función económica de protección indirecta para sectores estratégicos o sensibles al empleo rural.

Para Chile, este panorama implica que la reducción arancelaria lograda mediante los tratados de libre comercio no garantiza por sí sola un acceso efectivo a los mercados asiáticos. En la práctica, las medidas no arancelarias se han convertido en el principal factor determinante de la competitividad exportadora, especialmente en los bienes procesados y de mayor valor agregado. Los exportadores deben asumir costos crecientes de certificación, trazabilidad, control de residuos y cumplimiento técnico, los cuales afectan de manera más severa a las pequeñas y medianas empresas. Esta situación explica por qué, pese a la amplia red de acuerdos preferenciales, los productos chilenos de base industrial o agroalimentaria mantienen una participación limitada en varios mercados del Asia-Pacífico.

A nivel estratégico, la política comercial chilena debe evolucionar desde una liberalización centrada principalmente en los aranceles hacia una integración regulatoria más profunda, para lo cual es necesario incorporar capítulos específicos de cooperación técnica, promover el reconocimiento mutuo de las certificaciones y participar activamente en la definición de estándares regionales en ámbitos como la sanidad, la inocuidad y la sostenibilidad. Este desafío supone una oportunidad para Chile, que puede aprovechar su reconocida reputación como productor de alimentos sostenibles y sus avances compromisos en materia de reducción de emisiones para posicionarse como proveedor preferente en mercados que priorizan criterios de sostenibilidad. Para ello, es fundamental desarrollar sistemas robustos de certificación y trazabilidad que consoliden y hagan verificable esta ventaja comparativa. En este contexto, las medidas no arancelarias se han convertido en el núcleo del nuevo proteccionismo en la región de Asia-Pacífico, ya que definen los márgenes reales de acceso al comercio y condicionan el tipo de inserción internacional posible para una economía exportadora como la chilena.

Tabla 11. Medidas no arancelarias sobre las exportaciones de Chile en Asia-Pacífico, por país

País	Índice de cobertura (%)	Índice de frecuencia (%)	Principales sectores afectados
India	45.5	43.7	Alimentos y bebidas procesadas, químicos, farmacéuticos, maquinaria eléctrica
Japón	54.0	51.0	Productos del mar, frutas, bebidas alcohólicas, eléctricos, automotores

País	Índice de cobertura (%)	Índice de frecuencia (%)	Principales sectores afectados
Indonesia	48.0	42.0	Maquinaria, plásticos, químicos, alimentos, bebidas
Malasia	40.0	38.0	Alimentos, cosméticos, farmacéuticos, productos Halal
Tailandia	52.0	49.0	Agroalimentos, químicos, eléctricos, bebidas
Vietnam	56.0	53.0	Alimentos, farmacéuticos, maquinaria eléctrica, inspecciones previas
Filipinas	39.0	37.0	Alimentos, bebidas, productos del mar, licencias de importación

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de los informes Non-Tariff Measures at Sector Level y Top 10 Non-Tariff Measures, consultada vía WITS, World Integrated Trade Solution (Banco Mundial).

En suma, el análisis de los aranceles y de las medidas no arancelarias confirma que la apertura efectiva de los mercados del Asia-Pacífico es más compleja de lo que sugieren las reducciones tarifarias nominales. Si bien la mayoría de los países de la región ha avanzado hacia una liberalización arancelaria sustantiva, el denso entramado de normas técnicas, sanitarias y ambientales configura un nuevo tipo de frontera comercial que redefine las condiciones de acceso y competencia. La inserción de Chile en este entorno depende cada vez menos del costo arancelario y cada vez más de su capacidad para cumplir, demostrar y certificar estándares de calidad, sostenibilidad y trazabilidad exigidos por los socios asiáticos. En consecuencia, el desafío para la política comercial chilena no radica únicamente en abrir mercados, sino en consolidar una integración regulatoria efectiva, reforzar la infraestructura de calidad nacional y profundizar los mecanismos de cooperación técnica con sus principales socios.

Estas transformaciones determinan no solo la profundidad de la integración comercial con Asia-Pacífico, sino también la orientación futura de la estructura productiva y tecnológica de Chile. A partir de esta base, la siguiente sección examina los costos logísticos y de conectividad, los principales competidores de las exportaciones chilenas en los mercados asiáticos, la posición del país en las cadenas globales de valor y la identificación de nichos de ventaja comparativa dinámica, factores que condicionan la sustentabilidad y el potencial de expansión del comercio transpacífico chileno.

2.4 Costos logísticos, principales competidores, cadenas globales de valor, y nichos de ventaja comparativa

La distancia geográfica y los costos logísticos constituyen una de las principales restricciones estructurales para la inserción comercial chilena en Asia-Pacífico. El transporte marítimo entre los

puertos chilenos del Pacífico, principalmente San Antonio, Valparaíso y Lirquén, y los grandes nodos portuarios asiáticos, Shanghái, Busan, Yokohama y Singapur, implica trayectos de entre 22 y 30 días, con costos de flete que, en 2024, oscilaron entre US$ 1.800 y US$ 2.500 por contenedor de 40 pies, dependiendo del destino y del grado de congestión portuaria.

En el caso de India, la ausencia de rutas marítimas directas y la necesidad de transbordos en Singapur o Colombo elevan los tiempos de tránsito hasta cerca de 55 a 60 días y encarecen el costo relativo del transporte, lo que reduce la competitividad de los productos perecibles y de bajo valor por unidad de peso.

Según el *Trade-and-Transport Dataset* de UNCTAD y el Banco Mundial, los costos de transporte internacional medidos como diferencia entre valores CIF y FOB representan, en promedio, un 7% del valor de las exportaciones mundiales, pero superan el 10 % para los envíos desde América del Sur hacia Asia. En el caso chileno, la mayor parte del transporte se realiza por vía marítima, lo que implica una dependencia casi total de los fletes internacionales y una sensibilidad alta a la volatilidad de las tarifas. Las disrupciones logísticas derivadas de la pandemia, la guerra en Ucrania y las tensiones en el mar Rojo han multiplicado esta volatilidad, generando sobrecostos especialmente notorios en el transporte de fruta fresca, vino y productos del mar, donde la cadena de frío y la puntualidad son críticas.

Pese a ello, Chile mantiene algunas ventajas comparativas logísticas dentro de la región sudamericana. Sus principales puertos disponen de infraestructura moderna, sistemas de gestión digitalizada y certificaciones de "puerto verde" que reducen tiempos de espera y costos de manipulación. La conexión marítima directa con el eje China-Corea-Japón, aunque limitada en frecuencia, permite rutas regulares con tránsito promedio inferior a 20 días entre Shanghái y San Antonio, con tarifas cercanas a US$ 2.150 por contenedor de 20 pies o US$ 2.650 por contenedor de 40 pies. Estos valores se sitúan dentro del rango promedio internacional y confirman la relevancia de Chile como puerta de entrada sudamericana hacia el Pacífico.

Sin embargo, el país enfrenta desafíos estructurales en materia de conectividad multimodal y de coordinación logística a nivel regional. La ausencia de una red ferroviaria integrada hacia los pasos cordilleranos, la falta de coordinación entre puertos del Cono Sur y las limitadas escalas de cabotaje interno aumentan los costos totales de exportación. La implementación de proyectos como el puerto de Chancay, en Perú, el corredor bioceánico central y el cable submarino Humboldt podrían reducir significativamente los tiempos y costos de conexión con Asia, reforzando la competitividad exportadora de todo el eje del Pacífico sudamericano.

En este contexto, la política comercial de Chile requiere una visión logística de largo plazo, que complemente los acuerdos de libre comercio con una estrategia de infraestructura orientada al comercio transpacífico. Integrar los corredores portuarios, digitalizar los procesos aduaneros, promover la sostenibilidad energética del transporte y fomentar alianzas con *hubs* logísticos del

Sudeste Asiático son pasos indispensables para reducir la brecha de costos frente a competidores más próximos geográficamente. Una mayor eficiencia logística no solo ampliaría los márgenes de rentabilidad de las exportaciones actuales, sino que abriría espacio para nuevas ventajas comparativas en bienes de mayor valor agregado y en servicios asociados al comercio, como trazabilidad, refrigeración, embalaje especializado y certificaciones electrónicas.

A su vez, el posicionamiento de Chile en el Asia-Pacífico combina ventajas naturales y reputacionales, pero enfrenta una competencia cada vez más intensa de países latinoamericanos y extrarregionales. En el ámbito minero, Chile mantiene una posición de liderazgo global, aunque con una creciente competencia de Perú y Australia. En 2024, el Asia-Pacífico importó más de US$ 322 mil millones en minerales metalíferos, de los cuales Chile aportó US$ 32,6 mil millones, equivalente al 10% del total regional. Australia lidera el mercado con más de US$ 107 mil millones, seguida por Perú (US$ 28,9 mil millones) y Brasil (US$ 40 mil millones). En cobre y manufacturas de cobre (HS74), Chile continúa siendo el principal proveedor individual del bloque, con ventas por US$ 9,9 mil millones, pero su participación ha disminuido frente a Japón, China y la República Democrática del Congo, que han ganado cuota mediante la exportación de productos refinados o manufacturados. Este desplazamiento refleja una competencia no solo en volumen, sino también en grado de procesamiento, en la que Chile sigue especializado en cátodos y concentrados, mientras sus rivales avanzan hacia componentes intermedios y materiales para la transición energética.

En los sectores agroindustriales, la competencia es aún más diversificada. En frutas (HS08), Chile ocupa el segundo lugar como proveedor del Asia-Pacífico, con exportaciones por US$ 6,2 mil millones, apenas por debajo de Tailandia (US$ 6,9 mil millones) y por encima de Estados Unidos, Vietnam y China. Sin embargo, su liderazgo en uvas, cerezas y manzanas enfrenta presiones por la rápida expansión de Perú y Vietnam, que combinan costos laborales más bajos con acuerdos sanitarios preferenciales. En carnes (HS02), Chile mantiene una participación marginal frente a gigantes exportadores como Brasil, Estados Unidos y Australia, pero ha consolidado nichos en carne de cerdo y ave en Corea y Japón, donde su reputación sanitaria es un activo clave.

En bebidas (HS22), el vino chileno enfrenta un entorno particularmente competitivo. Asia-Pacífico importa más de US$ 25 mil millones anuales en este rubro, dominado por Francia (US$ 5,8 mil millones) y el Reino Unido, con Chile en la decimosegunda posición, exportando apenas US$ 427 millones en 2024. Pese al alto reconocimiento de marca, los aranceles y costos logísticos limitan su penetración en mercados de mayor crecimiento como India, Tailandia y Vietnam, donde los productores europeos y australianos gozan de ventajas arancelarias y logísticas.

En pesca y acuicultura (HS03), Chile figura entre los diez mayores proveedores del Asia-Pacífico, con envíos por US$ 2,2 mil millones, aunque compite con actores de escala global como Noruega, Rusia, China y Ecuador. Noruega domina el segmento de salmón de alto valor en Japón y Corea del Sur, mientras que Chile ha expandido su presencia en China y el Sudeste Asiático mediante productos congelados y fileteados, aprovechando su trazabilidad y certificaciones ambientales. En

el largo plazo, la sostenibilidad de esta ventaja dependerá de mantener estándares de producción ecológica y de innovación en procesamiento.

En productos forestales (HS44 y HS47), Chile también enfrenta una competencia estructural con Indonesia, Malasia y Nueva Zelanda. En 2024, el Asia-Pacífico importó US$ 43 mil millones en madera y manufacturas, mientras que US$ 34,7 mil millones en pasta celulósica; Chile participó con alrededor del 7% del total, lo que lo sitúa detrás de Brasil, Indonesia y Estados Unidos. La especialización chilena en celulosa blanqueada de fibra larga y papel base lo mantiene competitivo, aunque con limitada capacidad para avanzar hacia derivados de mayor valor agregado, como bioplásticos o materiales compuestos.

Finalmente, en productos químicos inorgánicos (HS28), donde se incluye el litio, Chile se encuentra en una posición intermedia: exportó US$ 3,7 mil millones al Asia-Pacífico en 2024, frente a US$ 17,9 mil millones de China, US$ 5,7 mil millones de Japón y US$ 5,2 mil millones de Estados Unidos. Aunque las reservas de litio chilenas son las mayores del mundo, la falta de capacidad de procesamiento limita su captura de valor. Australia, en cambio, exporta carbonato y espodumeno procesado hacia China, obteniendo mejores precios y mayor integración en la cadena de baterías.

Los indicadores de ventaja comparativa revelada (RCA) confirman este patrón. Entre 2010 y 2024 se observa una clara dualidad en la estructura de ventajas comparativas chilenas en el mercado asiático. Por un lado, Chile consolida su liderazgo en productos primarios e intermedios de origen mineral, agrícola y forestal; por otro, evidencia una débil inserción en manufacturas y bienes de tecnología media o alta, donde su RCA permanece bajo o declina.

En recursos naturales y bienes intermedios de alta ventaja comparativa se destaca que el cobre (HS 74) y los minerales metalíferos (HS 26) continúan siendo el núcleo de la especialización chilena, con valores de RCA elevados y estables. El litio, clasificado en productos químicos inorgánicos (HS 28), experimenta un aumento significativo del RCA, pasando de 36 a más de 76, impulsado por la demanda de la industria de baterías en China, Corea y Japón. La celulosa y derivados (HS 47) también presentan un salto importante, de 111 a 192, consolidando a Chile como proveedor estructural de insumos forestales para el sector papelero asiático. Estos sectores confirman una trayectoria basada en recursos naturales intensivos en capital, donde Chile conserva una posición ventajosa, aunque con bajo contenido tecnológico.

En lo relativo a la agroindustria y alimentos procesados hay una diversificación con base natural. En efecto, los alimentos frescos y procesados muestran un avance sostenido. Las frutas (HS 08) duplican su RCA, de 42 a 84, gracias al dinamismo de las exportaciones de cerezas, uvas y arándanos. Otros productos como las preparaciones de frutas y hortalizas (HS 20), los lácteos, huevos (HS 04) y las bebidas (HS 22) exhiben incrementos moderados pero consistentes, reflejando una diversificación intra-sectorial hacia segmentos de mayor valor agregado. En paralelo, los

cereales (HS 10), el cacao (HS 18) y las preparaciones alimenticias diversas (HS 21) muestran ganancias de ventaja comparativa, aunque desde niveles iniciales bajos. Este grupo evidencia que la agroindustria chilena ha logrado insertarse de forma más estable en las cadenas de suministro asiáticas, pero aún con dependencia de productos estacionales y perecibles.

Las materias primas y bienes industriales exhiben ventaja decreciente. Algunos sectores tradicionales muestran pérdida de dinamismo relativo. Los pescados y mariscos (HS 03) reducen su RCA de 83 a 48, reflejando la creciente competencia de Noruega, Vietnam y China. También disminuyen los valores para carnes (HS 02) y grasas y aceites animales o vegetales (HS 15), donde los costos logísticos y las regulaciones sanitarias afectan la competitividad. En el ámbito minero, se observa un estancamiento del RCA en minerales metálicos (HS 26), sin avances hacia productos manufacturados, lo que subraya la limitada diversificación dentro del propio sector extractivo.

También hay manufacturas emergentes y nuevos nichos de ventaja. Llama la atención la aparición de ventajas comparativas en rubros no tradicionales. Algunos sectores de textiles y confecciones (HS 61–63), cerámica (HS 69), muebles (HS 94) y juguetes e instrumentos musicales (HS 92, HS 95) registran aumentos sustantivos del RCA, desde valores cercanos a cero en 2010 hasta niveles medios o altos en 2024. En muchos casos se trata de envíos puntuales o reexportaciones, pero sugieren oportunidades en nichos culturales, de diseño o bienes creativos. También emergen señales de especialización en productos industriales específicos como zinc (HS 79), aluminio (HS 76) y productos orgánicos e inorgánicos de alta pureza (HS 29 y HS 28).

Hay, del mismo modo, retrocesos en manufacturas tecnológicas y bienes de capital. El grupo de maquinaria (HS 84-85), vehículos (HS 87-88) e instrumentos de precisión (HS 90-91) mantiene RCA inferiores a 1, evidenciando una clara desventaja estructural. Aunque algunos capítulos muestran leves alzas; por ejemplo, aeronaves y partes (HS 89) o relojería (HS 91) son marginales en términos de valor exportado. La brecha tecnológica con los países asiáticos sigue siendo amplia y Chile se mantiene como importador neto de tecnología y bienes intermedios sofisticados.

En conjunto, la Tabla 12 muestra que el perfil de RCA de 2024 reafirma la concentración en recursos naturales y bienes de procesamiento primario, con avances moderados en agroindustria y productos químicos, mientras que asoman oportunidades incipientes en manufacturas creativas o nichos de materiales especializados. La política comercial futura deberá centrarse en el *upgrading* tecnológico, la sostenibilidad y la integración productiva regional, más que en la expansión cuantitativa de exportaciones.

Tabla 12. Evolución de la ventaja comparativa revelada (RCA) de Chile en Asia-Pacífico, 2010–2024

Categoría	Sectores principales (HS2)	Ejemplos	RCA 2010–2024	Tendencia
Ventajas consolidadas	Cobre (74), Minerales (26), Litio y compuestos inorgánicos (28), Celulosa (47), Frutas (08)	Cátodos, concentrados de cobre, carbonato de litio, pasta de celulosa, cerezas	>50 y en aumento	Estables y estratégicos
Ventajas emergentes	Cacao y preparaciones (18–20), Lácteos y miel (04), Cerámica (69), Zinc (79), Aluminio (76), Productos químicos orgánicos (29)	Chocolates, productos de confitería, cerámica decorativa, metales procesados	5–100 y creciendo	Expansión reciente
Ventajas en retroceso	Pescados y crustáceos (03), Carnes (02), Grasas y aceites (15), Productos de origen animal (05), Gomas y resinas (13)	Salmón, carne bovina, aceite vegetal, gelatina	De >50 a <40	Pérdida relativa
Ventajas potenciales o nichos	Manufacturas de madera (44), Papel y cartón (48), Agroindustria diversificada (10, 19, 21, 22), Juguetes y creativos (92–95)	Muebles, productos de papel, cereales procesados, vinos, instrumentos musicales	1–20	Espacios de upgrading
Sin ventaja / desventaja estructural	Maquinaria y equipos (84–85), Vehículos (87–88), Plásticos (39), Textiles (54–63)	Electrónica, automóviles, plásticos, confecciones	<1 o ≈0	Desventaja persistente

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del procesamiento de los datos de Trade Map, International Trade Centre (ITC).

Por último, la participación de Chile en las cadenas globales de valor (CGV) refleja un patrón dominado por su función como proveedor de insumos naturales a terceros países más que como ensamblador o transformador de bienes intermedios. Según el perfil de Cadenas Globales de Valor de la OMC para 2023, el índice de participación total de Chile alcanzó un 45,1% del total de sus exportaciones brutas, ligeramente por encima del promedio latinoamericano (36,5%), pero por debajo de Asia (44,4%) y Europa (48,8%). Esta participación se compone de un 31% de participación hacia adelante (insumos chilenos integrados en exportaciones de otros países) y un 14,1% de participación hacia atrás (contenido extranjero en las exportaciones chilenas), lo que confirma el carácter primario y *upstream* de su inserción.

En 2018, los sectores de minerales no energéticos y metales básicos concentraban cerca del 55 % del valor agregado doméstico exportado a otras economías, mientras que los alimentos y bebidas aportaban un 9 %. Las manufacturas avanzadas y los servicios técnicos representaban proporciones mucho menores, evidenciando una baja densidad de eslabonamientos domésticos.

En términos de contenido extranjero, los principales sectores importadores de insumos externos fueron metales básicos (25,5% de contenido foráneo), minería (17,7%) y alimentos y bebidas (11,9%), mostrando que incluso las industrias primarias incorporan crecientemente componentes y servicios externos en su producción exportadora.

En cuanto a Asia-Pacífico, Chile exporta sus insumos principalmente a Japón (22,2%), China (20,1%) y Corea del Sur (8,3%), lo que confirma el peso del Asia-Pacífico en su proyección *"forward"* dentro de las CGV. En cambio, el contenido foráneo de las exportaciones chilenas proviene sobre todo de Estados Unidos (22,7%), seguido por China (13,3 %) y Brasil (9%), lo que refleja una dependencia tecnológica y de bienes intermedios norteamericanos y asiáticos.

De este modo, Chile participa principalmente en las etapas iniciales de extracción y procesamiento básico, con limitada presencia en las fases de diseño, ensamblaje o distribución. El valor agregado doméstico en exportaciones manufactureras alcanza apenas un 50%, frente a más del 85% en productos primarios. Esto indica que, aunque el país genera altos ingresos por exportaciones, su contribución en términos de valor añadido local es modesta, especialmente en manufacturas.

La expansión de cadenas verdes y digitales en Asia abre posibilidades de avanzar hacia *upgrading* funcional y tecnológico: i) Minerales críticos y tecnologías verdes: cobre, litio y molibdeno son insumos clave para la transición energética. Chile podría capturar más valor mediante alianzas industriales con empresas asiáticas como BYD o LG Chem, integrando fases de refinamiento y producción de cátodos o componentes de baterías; ii) agroindustria sostenible y alimentos premium: el posicionamiento en frutas, vinos y productos del mar permite desarrollar marcas de origen y certificaciones ambientales, combinando trazabilidad digital y logística verde; iii) bioproductos y economía circular: aprovechando el potencial forestal y marino para producir envases biodegradables, ingredientes naturales o cosméticos, con apoyo de cooperación

tecnológica japonesa y coreana; y iv) servicios logísticos y tecnológicos: los servicios asociados al comercio agroalimentario (certificación, transporte refrigerado, trazabilidad blockchain) podrían constituir una nueva fuente de valor agregado nacional.

En síntesis, la inserción chilena en las CGV del Asia-Pacífico es profunda, pero asimétrica: el país aporta insumos esenciales a las cadenas asiáticas, pero importa tecnología y capital intermedio. Su reto no es integrarse más, sino integrarse mejor, es decir, escalar hacia eslabones con mayor contenido tecnológico y sostenibilidad.

El desafío político-comercial radica en convertir los acuerdos de libre comercio en plataformas de cooperación productiva y tecnológica, facilitando el desarrollo de *clusters* locales vinculados a la energía verde, la agroindustria avanzada y la bioeconomía.

En conjunto, la evidencia muestra que la inserción de Chile en el Asia-Pacífico combina fortalezas consolidadas, desafíos estructurales y nuevas oportunidades de articulación productiva. Las ventajas naturales y reputacionales del país, basadas en recursos minerales, agrícolas y forestales, continúan siendo su principal activo competitivo, pero su sostenibilidad a largo plazo dependerá de la capacidad de traducir esas ventajas estáticas en ventajas dinámicas. Reducir los costos logísticos, profundizar la conectividad transpacífica y promover alianzas tecnológicas con socios asiáticos son condiciones esenciales para avanzar hacia un patrón exportador más sofisticado, resiliente y sostenible.

En esta perspectiva, la estrategia comercial de Chile debiera evolucionar desde un enfoque centrado en el acceso arancelario hacia una diplomacia económica de valor agregado, orientada a consolidar su rol como socio estratégico en las cadenas regionales de suministro, no sólo como proveedor de insumos, sino como co-productor de conocimiento, tecnología y sostenibilidad. Estas transformaciones determinarán, en última instancia, la capacidad del país para mantener su relevancia económica en el Asia-Pacífico y fortalecer la base productiva interna sobre la cual descansa su inserción internacional.

3. Comercio de servicios

El comercio internacional de servicios ha adquirido un protagonismo estructural en la economía mundial. En 2024, mientras el comercio global de bienes creció apenas un 2%, el comercio de servicios lo hizo a una tasa cercana al 10%, elevando su participación en el comercio total al 27,2%, la cifra más alta desde 2005. Al considerar el creciente componente de servicios incorporados en las exportaciones de manufacturas, un fenómeno ampliamente documentado como servicificación, la participación efectiva de los servicios en el comercio global supera el 45%. Por ejemplo, una exportación de cobre refinado incluye servicios de diseño, logística, financiamiento, seguros y trazabilidad; una exportación de salmón incorpora I+D en genética, bioseguridad, certificación

sanitaria y cold chain management. Este valor agregado en servicios determina crecientemente la competitividad y los márgenes.

Este cambio refleja transformaciones profundas: la digitalización, la expansión de la conectividad global, la irrupción de modelos de negocios basados en plataformas y la creciente demanda por servicios profesionales, científicos, tecnológicos y financieros vinculados a las cadenas globales de valor. Entre 1990 y 2022, el comercio mundial de servicios creció a un ritmo anual del 6,8%, superando de forma sostenida al comercio de bienes, mientras que los servicios digitalmente suministrables registraron un crecimiento aún mayor, del 8,2% anual desde 2005.

Este dinamismo global contrasta con el desempeño de Chile en las últimas dos décadas. Pese a su activa integración comercial, el país exhibe una marcada desaceleración en su capacidad exportadora desde los años 2000. Mientras que entre 1990 y 1999 las exportaciones reales de bienes y servicios crecían a un ritmo del 10% anual, entre 2000 y 2009 la tasa cayó a 4,7%, y en la última década se redujo a apenas 0,9%. El rezago es particularmente evidente en los servicios: entre 2000 y 2009, Chile logró acompañar parcialmente la tendencia mundial, pero entre 2010 y 2022 sus exportaciones reales de servicios se contrajeron a una tasa promedio de -3,5% anual, en contraste con la expansión global del 3,3%. El retroceso se explica por la fuerte caída en los servicios tradicionales, transporte, viajes, construcción y servicios personales, que históricamente han concentrado la oferta nacional, mientras que los servicios modernos, intensivos en conocimiento, muestran un crecimiento positivo pero insuficiente para cerrar la brecha con la tendencia internacional. La evidencia confirma que la economía chilena no ha logrado insertarse con fuerza en la nueva geografía del comercio de servicios, que premia talento, capital humano avanzado, innovación digital y capacidades empresariales escalables.

Aun así, el desempeño reciente muestra señales de recuperación, aunque desde una base reducida. Entre 2014 y 2019, las exportaciones transfronterizas de servicios de Chile se mantuvieron relativamente estables en torno a los USD 1,2 mil millones. En 2020, la pandemia provocó una contracción significativa de hasta USD 1 mil millón, afectando especialmente a los servicios de transporte y turismo. A partir de 2021 se observa una recuperación notable que se acelera entre 2022 y 2024, cuando las exportaciones autorizadas por Aduanas alcanzan USD 2.872 millones. Este repunte se explica por el comportamiento dinámico de los servicios informáticos, los servicios auxiliares relacionados con el transporte, la recuperación del turismo y el crecimiento de los servicios financieros y empresariales intensivos en conocimiento.

La estructura sectorial de estas exportaciones muestra una fuerte concentración: cinco categorías representan el 84,4% del total en 2024. Los servicios de informática y conexos encabezan la lista con 34,2% del total (USD 980,8 millones), seguidos de otros servicios prestados a las empresas (22%), servicios auxiliares al transporte (18,6%), servicios profesionales (5,1%) y servicios de investigación y desarrollo (4,5%). Entre 2023 y 2024, los sectores de mayor dinamismo fueron turismo (+71,5%), servicios auxiliares de transporte (+47,4%) y servicios financieros (+37,5%),

mientras que servicios audiovisuales registraron una marcada caída, aunque desde una base reducida (ver la tabla 13).

Tabla 13. Chile: servicios transfronterizos autorizados por Aduanas como exportación 2014 - 2024 (FOB US$)

Servicios Calificados como Exportación	2014	2024
Servicios de Informática y Servicios Conexos	152.309,4	980.804,3
Otros Servicios Prestados a las Empresas	316.490,7	632.834,4
Servicios Auxiliares en Relación con todos los Medios de Transporte	409.467,9	535.346,1
Servicios de Telecomunicaciones	165.018,4	75.341,5
Todos los Servicios de Seguros y Relacionados con los Seguros	17.750,9	68.708,8
Servicios Profesionales	112.739,3	145.726,5
Servicios de Investigación y Desarrollo	27.437,0	129.388,8
Servicios Bancarios y de Intermediación Financiera	2.746,7	74.540,0
Otros Servicios no Contemplados en otra Parte	5.927,7	42.418,6
Servicios de Asesoría y otros Servicios Financieros	41.498,8	44.196,1
Servicios de Turismo y Servicios Relacionados con Viajes	-	49.159,4
Servicios Audiovisuales	14.046,2	1.660,3
Otros Servicios de Enseñanza	7,5	92.117,3
Servicios de transporte marítimo	-	-
Total Exportación de Servicios Transfronterizo Autorizados por Aduana	1.265.440,6	2.872.242,1

La composición interna revela elementos estratégicos relevantes: en informática, destacan servicios de *hosting*, soporte técnico remoto y mantenimiento; en servicios profesionales, sobresalen las consultorías ligadas a la minería; en investigación y desarrollo, se observan capacidades en ciencias médicas, biotecnología, agronomía y ciencias naturales aplicadas, todas con potencial para articularse con cadenas de valor científicas y agrícolas en Asia. En conjunto, estos datos confirman la emergencia de un núcleo de servicios modernos capaz de contribuir a la diversificación exportadora del país, siempre que se logre superar las brechas de escala, certificación y acceso a mercados (ver tabla 14).

Tabla 14. Exportaciones de Servicios por Rubro, 2023–2024

Rubro (abreviado)	2023	2024	Δ(24/23)	Δ %	Partic. 2024
Informática y conexos	896,119.3	980,804.3	84,685.0	+9.44%	34.15%
Otros servicios empresas	543,170.7	632,834.4	89,663.7	+16.52%	22.04%
Auxiliares (transporte)	363,325.6	535,346.1	172,020.5	+47.39%	18.64%

Rubro (abreviado)	2023	2024	Δ(24/23)	Δ %	Partic. 2024
Telecomunicaciones	61,845.3	75,341.5	13,496.2	+21.84%	2.62%
Seguros y relacionados	70,545.8	68,708.8	−1,837.0	−2.60%	2.39%
Profesionales	141,028.8	145,726.5	4,697.7	+3.33%	5.07%
Investigación y Desarrollo	135,672.5	129,388.8	−6,283.7	−4.63%	4.50%
Bancarios/Intermediación financiera	54,211.9	74,540.0	20,328.1	+37.54%	2.59%
Otros no contemplados	35,906.4	42,418.6	6,512.2	+18.14%	1.48%
Asesoría y otros financieros	32,751.2	44,196.1	11,444.9	+34.95%	1.54%
Turismo y servicios viajes	28,671.6	49,159.4	20,487.8	+71.46%	1.71%
Otros de enseñanza	63,714.9	92,117.3	28,402.4	+44.58%	3.21%
Servicios audiovisuales	3,647.0	1,660.3	−1,986.7	−54.48%	0.06%
Total	**2,430,611.0**	**2,872,242.1**	**441,631.1**	**+18.15%**	**100.00%**

En cuanto a los destinos de las exportaciones de servicios desde Chile en 2024 (valor FOB en dólares estadounidenses), Estados Unidos se posiciona como el principal mercado, con envíos por 760,1 millones de dólares, seguido a gran distancia por China, con 55,1 millones de dólares. También destacan los países de la Alianza del Pacífico, especialmente Perú (US$ 76,3 millones), Colombia (US$ 20,4 millones) y México (US$ 5,9 millones). Otros destinos relevantes son el Reino Unido (76,2 millones de dólares), Suiza (81,4 millones de dólares), Argentina (54,2 millones de dólares), España (US$ 46,6 millones), Ecuador (US$ 46,0 millones) y Brasil (US$ 28,5 millones). Por último, aunque con valores reducidos, cabe destacar que las exportaciones de servicios a la Polinesia Francesa alcanzaron los 1,4 millones de dólares, superando incluso a India (US$ 471 000), un mercado con potencial de desarrollo, pero que plantea desafíos significativos, especialmente de carácter cultural (Aduanas, 2025).

Respecto a los servicios profesionales exportados, es importante señalar que gran parte de ellos están relacionados con servicios aplicados a la minería. Por otra parte, muchos de los servicios de investigación y desarrollo están relacionados con el sector agrícola (ver Tabla 15). Aunque representan una proporción menor en el total de las exportaciones, se observa un potencial para reposicionar el país, especialmente en minería y agricultura.

Tabla 15. Chile: servicios de investigación y desarrollo transfronterizos autorizados por Aduanas como exportación 2014 - 2024 (FOB US$)

Servicios de Investigación y Desarrollo	Monto FOB (US$)
Servicios de investigación y desarrollo en las ciencias médicas y farmacéuticas	55.957.038,5

Servicios de investigación y desarrollo en la química y la biología	13.512.834,2
Servicios de reproducción y desarrollo de material madre para la generación de plantas hortofrutícolas	6.972.070,9
Servicios de investigación y desarrollo en otras ciencias naturales	5.912.674,5
Servicios de investigación y desarrollo en la agronomía	2.062.118,2
Servicios de asesoría en síntesis de existencia científica	222.294,4
Total	**84.639.030,7**

Estas tendencias globales y nacionales subrayan un desafío estratégico para la política comercial chilena: la necesidad de superar un modelo exportador centrado casi exclusivamente en bienes y avanzar hacia una inserción más profunda en el comercio internacional de servicios, especialmente en aquellos segmentos que potencian el valor agregado nacional y fortalecen la competitividad de largo plazo. A diferencia del comercio de bienes, la distancia geográfica es mucho menos determinante en servicios; en cambio, lo son las capacidades digitales, regulatorias, idiomáticas, tecnológicas y empresariales. El Asia-Pacífico constituye una región donde la demanda por servicios modernos crece exponencialmente y donde Chile aún posee una presencia incipiente.

3.1 Panorama general del comercio Chile–Asia en servicios

Las exportaciones chilenas de servicios han experimentado en los últimos años un repunte significativo, aunque desde una base aún reducida y con una inserción internacional altamente concentrada. Según el Servicio Nacional de Aduanas, en 2024 los envíos transfronterizos de servicios alcanzaron US$ 2.869 millones, un aumento del 18% respecto de 2023 (+US$ 437 millones), alcanzando el valor más alto desde que existen registros. Este dinamismo refleja la expansión de 119 de los 198 servicios exportados ese año (60% del total), lo que sugiere un proceso de diversificación lenta pero visible.

La estructura de la oferta muestra una marcada orientación hacia servicios digitales, de mantenimiento especializado y consultorías intensivas en conocimiento. Solo cinco categorías concentran el 40% de los envíos: *hosting* web y correo electrónico (US$ 392 millones), mantenimiento y reparación de aeronaves (US$ 378 millones), apoyo técnico en informática vía Internet (US$ 189 millones), asesorías TI (US$ 107 millones) y servicios de marketing (US$ 102 millones). Otros servicios relevantes incluyen el diseño de software original (US$ 71,4 millones), animación digital (US$ 38,7 millones), I+D en química y biología (US$ 30,6 millones), ingeniería para instalaciones mineras (US$ 19,4 millones) y servicios de reproducción vegetal avanzada (US$ 10,5 millones). Este conjunto de actividades revela una oferta exportable con potencial para integrarse competitivamente en cadenas globales de valor intensivas en conocimiento.

Desde una perspectiva geográfica, el patrón de inserción continúa siendo fuertemente hemisférico. En 2024, América Latina recibió el 42,1% de las exportaciones de servicios (US$ 1.206 millones), seguida por América del Norte (34,7%; US$ 994 millones) y Europa (17,2%; US$ 493 millones).

En contraste, Asia concentró solo el 5,3% de los envíos totales, equivalente a US$ 151 millones. Esta cifra es ilustrativa: pese a ser el mercado de más rápido crecimiento global en demanda de servicios modernos, Asia-Pacífico continúa representando una fracción mínima del comercio exterior chileno de servicios.

El desglose por destino confirma este rezago estructural. En 2024, los principales mercados fueron Estados Unidos (US$ 953,7 millones), Perú (US$ 516,9 millones), Colombia (US$ 217,1 millones), Suiza (US$ 128 millones), Uruguay (US$ 110,9 millones), Reino Unido (US$ 93,7 millones) y México (US$ 92 millones). Entre los 20 mayores compradores de servicios chilenos, solo Japón (US$ 37,4 millones) y China (US$ 51,1 millones) pertenecen al Asia-Pacífico, seguidos a distancia por India (US$ 16,9 millones), Singapur (US$ 1,8 millones), Corea del Sur (US$ 1,2 millones) y los mercados del Sudeste Asiático, que rara vez superan el millón de dólares por año.

En total, sumando las 18 economías analizadas del Asia-Pacífico, Chile exportó apenas US$ 125,7 millones en servicios en 2024, equivalentes al 4,4% del total mundial exportado por el país. Si se consideran únicamente los mercados estratégicos (China, Japón, Corea, India, Singapur, ASEAN mayor), la proporción se reduce a aproximadamente 2%, lo que revela una profunda brecha geográfica entre el patrón exportador de bienes y el de servicios. Mientras en bienes Chile es un actor consolidado en Asia-Pacífico, con más del 50% de sus envíos dirigidos a la región, en servicios su presencia es marginal.

Esta desconexión resulta aún más marcada al considerar la escala de la demanda regional. Según la Tabla 13, las 18 economías analizadas importaron en conjunto alrededor de US$ 2,2 billones en servicios en 2024, un aumento acumulado de más del 260% respecto de 2005. China (US$ 610.565 millones), Singapur (US$ 351.122 millones), India (US$ 269.318 millones), Japón (US$ 246.166 millones) y Corea del Sur (US$ 162.654 millones) encabezan la lista, seguidos por Australia, Hong Kong, Tailandia, Taipéi Chino e Indonesia. Solo estos diez importadores representan más del 80% de la demanda regional, pero Chile capta apenas US$ 125M de un mercado de US$ 2.2 trillones, equivalente a una penetración del 0.006%, 83 veces inferior a la penetración que Chile tiene en bienes (0.5%).

Tabla 16. Principales importadores de servicios en Asia-Pacífico, 2005–2024 ***(millones de USD, BOP6 – total servicios)***

Economía	Importaciones 2005	Importaciones 2024	Variación absoluta 2005–2024	Crecimiento 2005–2024 (%)
China	83.971	610.565	526.594	627,1
Singapur	55.052	351.122	296.07	537,8
India	60.636	269.318	208.682	344,2
Japón	139.030	246.166	107.136	77,1
Corea del Sur	59.522	162.654	103.132	173,3

Australia	33.333	108.616	75.283	225,9
Hong Kong (China)	56.245	90.422	34.177	60,8
Tailandia	26.798	73.644	46.846	174,8
Taipéi Chino	32.457	71.162	38.705	119,3
Indonesia	22.197	57.512	35.315	159,1

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de OMC, BOP6.

La síntesis es clara: Chile no ha logrado insertarse en la geografía estratégica del comercio internacional de servicios, a pesar de contar con capacidades incipientes en TI, minería, ingeniería, servicios científicos, agroindustria avanzada y servicios ambientales. Las principales brechas que explican este rezago incluyen: i) brechas tecnológicas como la baja densidad de empresas escalables, insuficiente adopción digital en PYMES y limitada capacidad de exportación remota; ii) brechas regulatorias como la ausencia de acuerdos de reconocimiento mutuo (MRA), requerimientos de localización de datos, certificaciones técnicas no armonizadas y restricciones migratorias que afectan movilidad profesional; iii) brechas de escala empresarial: alta atomización de la oferta chilena y ausencia de plataformas de promoción específicas para servicios; y iv) brechas de presencia comercial: escasa instalación en hubs asiáticos (Singapur, Hong Kong), limitada participación en ferias sectoriales y barreras culturales e idiomáticas. Pero quizá la brecha más relevante es la asimetría entre la estructura exportadora chilena y la estructura de demanda asiática. Mientras Asia demanda crecientemente servicios digitales, profesionales, financieros, logísticos, científicos y ambientales, todos ellos con fuerte contenido tecnológico, la canasta chilena sigue dominada por servicios tradicionales o bien por servicios modernos que se orientan mayoritariamente a Estados Unidos, América Latina y Europa. Sin embargo, el análisis detallado revela oportunidades concretas en nichos donde Chile posee ventajas competitivas y existe demanda asiática creciente: consultoría minera en Indonesia y Mongolia; servicios de agrotech y reproducción vegetal en China e India; ingeniería en hidrógeno verde para Japón y Corea; y servicios TI especializados en Singapur y Vietnam. Estos nichos, aunque específicos, representan mercados combinados superiores a los US$ 200 mil millones anuales.

Este diagnóstico evidencia la urgencia de reorientar la política comercial hacia una estrategia integral que permita aumentar la presencia chilena en servicios en Asia-Pacífico. La sección que sigue identifica las oportunidades concretas por subsector, cruzando la demanda asiática con las capacidades exportadoras emergentes de Chile.

3.1.1 Caso China: evolución reciente de las exportaciones de servicios y oportunidades estratégicas

Las exportaciones de servicios de Chile hacia China han experimentado una transformación notable durante la última década, pasando de ser un flujo marginal y estable a convertirse en uno de los

mercados asiáticos de mayor dinamismo reciente. Entre 2014 y 2022, los envíos se mantuvieron en niveles reducidos, fluctuando entre US$ 1,7 millón y US$ 9 millones anuales, con una trayectoria errática pero levemente ascendente, reflejo de una presencia incipiente y concentrada en pocos subsectores. Sin embargo, a partir de 2023 se observa un quiebre estructural: en un solo año, las exportaciones se expandieron a US$ 33 millones, lo que representa un crecimiento de 277% respecto del año previo, para luego alcanzar US$ 51 millones en 2024. Ello implica un aumento acumulado de más de 2.700% desde 2014 y sugiere un proceso de escalamiento que no había tenido precedentes en la relación bilateral.

El análisis por subsector confirma que este cambio responde a una combinación de nuevas oportunidades y a la consolidación de servicios de alto dinamismo en el mercado chino. El caso más evidente es el de transporte, que de no registrar operaciones relevantes hasta 2021 pasó a concentrar US$ 18 millones en 2023 y más de US$ 36 millones en 2024, convirtiéndose en el principal servicio exportado hacia China. Esta irrupción responde probablemente a un aumento en operaciones logísticas, servicios conexos y transporte especializado asociado al crecimiento del comercio bilateral de bienes y a la reconfiguración de cadenas logísticas post-pandemia. Otros subsectores que muestran un crecimiento relevante, aunque en menor escala, son investigación y desarrollo, administración y tecnologías de la información, todos los cuales evidencian que China está comenzando a demandar servicios intensivos en conocimiento provenientes de Chile. La I+D, por ejemplo, aumentó desde cifras marginales a casi US$ 10 millones en 2023, mientras que las exportaciones de las TIC se han multiplicado por diez en una década, alcanzando US$ 3,6 millones en 2024. En contraste, servicios como mantenimiento y reparación, asesorías profesionales, estudios de mercado, audiovisuales, publicidad o turismo continúan mostrando trayectorias irregulares y de escala limitada, lo que indica que aún no existe un patrón sistemático de integración en estos segmentos.

Pese a este crecimiento, la presencia chilena en el mercado chino continúa siendo reducida si se la compara con la magnitud del mercado importador. China demandó más de US$ 610 mil millones en servicios en 2024, situándose entre los mayores importadores del mundo y concentrando una proporción significativa de la demanda global en sectores estratégicos como las TIC, servicios financieros, propiedad intelectual, servicios profesionales, logística avanzada e I+D. Bajo esta perspectiva, los US$ 51 millones exportados por Chile representan menos del 0,01% de la demanda total china, lo que evidencia un descalce considerable entre la capacidad de absorción de China y la actual oferta exportadora chilena. De manera similar, los subsectores donde China concentra sus mayores importaciones no son aún los subsectores donde Chile tiene mayor tracción exportadora, lo que revela oportunidades desaprovechadas.

Esta posición marginal se evidencia en que Chile no figura entre los socios bilaterales reportados en las estadísticas oficiales de importación de servicios de China. Según datos de balanza de pagos china (BOP6), países como Brasil (US$ 3.442M), India (US$ 1.573M) y Sudáfrica (US$ 1.147M)

aparecen como proveedores reconocidos, mientras que Chile permanece por debajo del umbral de reporte bilateral.

El contraste con Brasil es especialmente revelador: Brasil exporta 2,85 veces más bienes a China que Chile (US$ 116,4 mil millones vs US$ 40,8 mil millones en 2024), pero exporta 67 veces más servicios (US$ 3,4 mil millones vs US$ 51 millones). Esta desproporción indica que la brecha en servicios es 24 veces mayor que la brecha en bienes. Mientras Brasil genera US$ 3 en servicios por cada US$ 100 en bienes exportados a China, Chile genera apenas US$ 0,12, un ratio 25 veces inferior. Esta evidencia sugiere que Chile no solo exporta menos, sino que ha fallado en articular servicios conexos, logísticos o de valor agregado en torno a su comercio bilateral de bienes.

La comparación con Sudáfrica es igualmente reveladora: ambos países tienen economías de tamaño similar basadas en minería, pero Sudáfrica ha logrado posicionar servicios de consultoría minera, ingeniería y servicios corporativos en el mercado chino, alcanzando una presencia 22 veces superior a la chilena. Incluso economías pequeñas con relaciones comerciales consolidadas con China han logrado penetraciones significativamente superiores: Macao (US$ 6.085M), Rusia (US$ 6.703M) y Taiwan (US$ 11.102M) exportan entre 119 y 218 veces más servicios a China que Chile. Esta evidencia confirma que la marginación chilena no responde a restricciones de tamaño, distancia o acceso al mercado chino, sino a la ausencia de una estrategia deliberada de inserción en servicios y, más fundamentalmente, a un modelo de relación comercial que no ha evolucionado desde la exportación de *commodities* hacia la articulación de cadenas de valor bilaterales que incluyan servicios complementarios.

Aun así, las tendencias observadas en 2023 y 2024 sugieren que sí existen nichos emergentes donde la oferta chilena comienza a ganar visibilidad. Los servicios digitales y de TI aparecen como la primera área natural de expansión: el crecimiento sostenido de *software*, soporte remoto, servicios de nube y soluciones de automatización abre una ventana para empresas chilenas, especialmente considerando que China continúa aumentando su consumo externo de servicios digitales pese a su fuerte industria doméstica. Los servicios de ingeniería, especialmente aquellos asociados a minería, energía y recursos naturales, constituyen otro sector con potencial, al estar alineados con las transformaciones industriales chinas y con su interés por tecnologías extractivas, eficiencia energética, trazabilidad y gestión ambiental. Finalmente, áreas científicas como I+D en biociencias, química aplicada, genética vegetal y servicios agroindustriales avanzados representan oportunidades estratégicas para Chile en función de su especialización sectorial, sus capacidades tecnológicas emergentes y la complementariedad con las necesidades de seguridad alimentaria, sostenibilidad y modernización agrícola de China.

El caso de China muestra, en suma, un fenómeno dual. Por un lado, las exportaciones chilenas de servicios siguen siendo reducidas en términos relativos, altamente concentradas y sin una penetración sistemática en los sectores donde China importa mayores volúmenes. Pero, por otro, el fuerte crecimiento observado en los últimos dos años confirma que el mercado chino sí está

comenzando a absorber servicios chilenos en áreas emergentes, abriendo una ventana estratégica que Chile aún no aprovecha plenamente. Las dinámicas recientes sugieren que, si se fortalecen las capacidades empresariales, se superan las barreras regulatorias e idiomáticas y se promueven modelos de acceso adecuados, incluyendo presencia comercial en *hubs* estratégicos, certificaciones técnicas y cooperación regulatoria, China podría convertirse en un destino prioritario para la diversificación geográfica y sectorial de los servicios chilenos dentro de Asia-Pacífico.

3.2 Servicios estratégicos donde Chile tiene potencial

El diagnóstico presentado en las secciones anteriores muestra que la baja inserción de los servicios chilenos en Asia-Pacífico no responde únicamente a restricciones de demanda, sino a una insuficiente articulación entre las capacidades domésticas y las oportunidades reales que ofrece la región. Sin embargo, existe un conjunto de sectores donde Chile sí posee ventajas comparativas emergentes, activos institucionales relevantes o trayectorias exportadoras hacia terceros mercados que podrían escalar hacia Asia-Pacífico con una estrategia adecuada. Estos sectores, aunque diversos, comparten atributos clave: alto contenido tecnológico, intensidad de conocimiento, complementariedad con las cadenas de valor asiáticas y capacidad de internacionalización a distancia. A continuación, se identifican cinco áreas con potencial significativo para una expansión estratégica.

Un primer ámbito de oportunidad se encuentra en los servicios logísticos, de trazabilidad y certificación para exportaciones, un segmento especialmente relevante para alimentos, acuicultura, bioproductos y manufacturas sensibles. La magnitud de la demanda en Asia-Pacífico es considerable: solo en 2024, China, India, Japón, Corea del Sur, Singapur y las principales economías del Sudeste Asiático importaron en conjunto del orden de US$ 575 mil millones en servicios logísticos (transporte, servicios relacionados con bienes y mantenimiento y reparación), con China y Singapur concentrando cerca de US$ 180 mil millones y US$ 130 mil millones respectivamente. En varios de estos mercados, las categorías vinculadas a transporte marítimo, logística de cadena de frío, certificación sanitaria y servicios auxiliares al comercio han venido creciendo a tasas anuales cercanas o superiores al 4-6%, en línea con el aumento de las importaciones de alimentos frescos, productos del mar y bienes sensibles en términos sanitarios y ambientales.

En contraste, las exportaciones chilenas de servicios logísticos siguen siendo incipientes, pero muestran capacidades técnicas relevantes. De acuerdo con ProChile (2022), para una muestra de empresas del sector logístico, Chile exporta en torno a US$ 320 millones anuales en servicios logísticos y afines, cifra generada por un ecosistema de 70 a 80 empresas especializadas en certificación sanitaria, inspección de carga, gestión de cadenas de frío, trazabilidad digital y soluciones de logística marítima. La mayor parte de estos servicios se dirige hoy a América Latina, Estados Unidos y la Unión Europea, mientras que Asia concentra menos del 3% del total. Esta brecha contrasta con la amplia experiencia acumulada en los sectores salmonero, frutícola y

vitivinícola, donde se operan sistemas avanzados de trazabilidad, monitoreo remoto, *blockchain* para certificación de origen y plataformas de *cold chain management*. En un contexto donde los mercados de China, Japón, Corea y el Sudeste Asiático refuerzan sus exigencias en materia de calidad, sustentabilidad y origen, estas capacidades chilenas pueden convertirse en un puente natural entre la experiencia regulatoria y tecnológica desarrollada en el Cono Sur y las crecientes necesidades logísticas de Asia-Pacífico, siempre que se articulen estrategias de promoción y acceso específicas para el sector.

Una segunda área de oportunidad corresponde a los servicios tecnológicos asociados a la minería, y en particular, en actividades mineras verdes. De acuerdo con la información de SUBREI para 2023, los proveedores de la minería chilena exportaron cerca de US$ 220 millones en servicios, con un crecimiento promedio anual de 31% entre 2017 y 2023. El 61% de estos envíos se dirige a América Latina (principalmente Perú, con unos US$ 76 millones; Argentina, con US$ 24,6 millones; México, con US$ 14,2 millones; y Brasil, con US$ 6,2 millones), mientras que América del Norte concentra un 24,3% (Estados Unidos, US$ 32,8 millones; Canadá, US$ 20,6 millones) y Europa un 11% (con España, Alemania y Finlandia como destinos destacados). Asia y Oceanía, en cambio, sólo absorben alrededor de US$ 6,4 millones (2,9% del total), concentrados en Australia (US$ 2,1 millones), Malasia (US$ 1,6 millones) y Taipéi Chino (cerca de US$ 0,9 millones), lo que evidencia una fuerte concentración regional de las exportaciones de servicios mineros chilenos y una subutilización de los mercados asiáticos.

En términos de canasta, las principales prestaciones exportadas, "asesorías en gestión de proyectos de ingeniería" (US$ 78,7 millones), "asesoría en tecnologías de la información" (US$ 57,7 millones), "ingeniería para instalaciones de la minería extractiva del cobre" (US$ 16,8 millones), "diseño de *software* original" (US$ 14,7 millones), "asesoría en ingeniería aplicada a la minería" (US$ 7 millones), además de servicios como monitoreo remoto, prospección geológica, diseño y operación de depósitos de relaves o ingeniería ambiental, corresponden precisamente a servicios intensivos en conocimiento y directamente vinculados a la minería verde. Es decir, Chile ya ha construido un portafolio exportador probado en servicios de ingeniería, TI y soluciones ambientales para minería, pero lo hace casi exclusivamente hacia América Latina, Norteamérica y Europa.

Este patrón contrasta con la magnitud de la demanda potencial en Asia. Las estadísticas de balanza de pagos muestran que en 2024 China importó más de US$ 64 mil millones en "otros servicios empresariales", categoría que incluye ingeniería, I+D, consultorías técnicas y servicios profesionales; Japón superó los US$ 80 mil millones, India bordea los US$ 67 mil millones, Corea del Sur alcanza cerca de US$ 47 mil millones y Singapur más de US$ 110 mil millones en esta misma rúbrica. A ello se suman montos significativos en construcción, telecomunicaciones, servicios informáticos y de propiedad intelectual, todos ellos intensivos en soluciones tecnológicas para minería, energía e infraestructura. En los hechos, buena parte de esta demanda es atendida por empresas de Australia, Canadá, Reino Unido o Sudáfrica, que han logrado posicionarse como proveedores habituales en grandes proyectos mineros y energéticos de la región. La brecha

principal no radica, por tanto, en la ausencia de capacidades en Chile, sino en la falta de una estrategia específica de inserción en estos mercados asiáticos de alto dinamismo, que permita traducir el buen desempeño exportador actual de los servicios mineros hacia una presencia sistemática en las cadenas de valor de la minería verde en Asia-Pacífico.

Una tercera área con fuerte potencial de crecimiento corresponde a los servicios educacionales y de formación técnica especializada. En la última década, Chile ha logrado consolidarse como un referente latinoamericano en regulación ambiental, gestión minera, tecnologías del litio, transición energética y gobernanza de recursos naturales, lo que ha derivado en una oferta formativa robusta, tanto universitaria como técnico-profesional. Este acervo posiciona al país en condiciones favorables para exportar programas de capacitación dirigidos a técnicos, supervisores y profesionales de empresas asiáticas, especialmente en ámbitos como minería verde, políticas de hidrógeno, economía circular, fiscalización ambiental, seguridad operacional y gobernanza de acuíferos.

La demanda por este tipo de formación en Asia-Pacífico es creciente. Japón y Corea del Sur han ampliado sus programas de entrenamiento internacional especializado para ingenieros y gestores ambientales; India ha desarrollado una política explícita de cooperación técnica para la transición energética que requiere alianzas educativas; y China ha mostrado un interés sostenido en programas cortos de capacitación en gobernanza de litio, evaluación ambiental y control regulatorio. Estos países ya importan una parte significativa de servicios educacionales y profesionales, estimada, según los datos de la OMC, en más de US$ 30 mil millones anuales, en conjunto para formación, certificaciones y servicios profesionales relacionados, lo que abre un espacio potencial para que Chile participe como proveedor de nicho.

Sin embargo, a diferencia de otros subsectores analizados, la exportación de servicios educacionales presenta barreras regulatorias más nítidas. A nivel internacional, la movilidad de profesionales y la certificación de competencias se rigen crecientemente por Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (MRAs). La base de datos de APEC sobre acuerdos globales en MRAs muestra que el Asia-Pacífico cuenta con una arquitectura altamente desarrollada para ingenieros, contadores, geocientíficos y profesionales de la salud (Washington Accord, Seoul Accord, APEC Engineer, ASEAN MRAs). Estas plataformas permiten que títulos y competencias sean automáticamente reconocidos entre economías asiáticas y socios estratégicos como Australia, Canadá y Nueva Zelanda. Chile, en contraste, no participa en ninguno de estos acuerdos técnicos de alcance global o regional, limitándose a MRAs bilaterales con Argentina, Ecuador, España y el Reino Unido, los cuales no cubren Asia-Pacífico.

Esta ausencia de acuerdos presenta una doble implicancia. Por una parte, restringe la posibilidad de ofrecer formación certificada con reconocimiento automático en mercados asiáticos, disminuyendo el atractivo para estudiantes y empresas. Por otra parte, dificulta la movilidad futura de profesionales formados en Chile, lo que es especialmente importante en áreas donde los países

asiáticos exigen licencias o colegiaturas obligatorias para desempeñar funciones técnicas. En términos prácticos, esto obliga a los programas chilenos a operar mayormente bajo modelos de capacitación no conducente a certificación profesional, lo cual es valorado por empresas, pero no siempre por organismos reguladores.

A estas restricciones se suman barreras operativas relevantes: el idioma de instrucción, donde los programas chilenos siguen funcionando ampliamente en español, con capacidad limitada para impartir cursos en inglés o mandarín; la modalidad, que requiere definir entre programas presenciales en Chile, cursos *online* asincrónicos o modelos *in-company* dictados directamente en Asia; y las diferencias regulatorias en supervisión educativa, que en varios países asiáticos restringen la prestación directa de servicios formativos sin registro local. Estas condiciones explican en parte por qué la exportación de servicios educacionales desde Chile aún es marginal a pesar de la clara demanda sectorial.

Con todo, el potencial es significativo. La aceleración de la transición energética y la demanda por capital humano especializado en litio, hidrógeno, almacenamiento energético, eficiencia hídrica y certificaciones ambientales posicionan a Chile como un proveedor creíble y competitivo, especialmente si se desarrollan estrategias institucionales de reconocimiento mutuo con economías como India, Indonesia o Corea del Sur. En conjunto, la exportación de educación técnica no tradicional representa un canal eficiente para la inserción comercial, con bajos costos de despliegue, creciente demanda y una elevada capacidad para generar vínculos institucionales duraderos entre centros de formación, empresas y agencias regulatorias de ambos lados del Pacífico.

En cuarto lugar, los servicios creativos y de contenidos representan un sector con proyección estratégica hacia Asia. En la última década, Chile ha consolidado un ecosistema competitivo en animación digital, videojuegos, música independiente, diseño y servicios de postproducción audiovisual, con exportaciones de industrias creativas por más de US$ 67 millones en 2022 (23,7% más que en 2021) y un dinamismo sostenido en 2023–2025. Dentro de este universo, los videojuegos destacan como punta de lanza: estudios chilenos ya desarrollan títulos para Nintendo, Xbox y PlayStation, y en 2023 las exportaciones de videojuegos superaron los US$ 9 millones, con crecimientos cercanos al 50% anual y una cartera donde entre 80% y 90% de los ingresos proviene del exterior. El mercado japonés ilustra bien este potencial: ProChile ha acompañado la participación de empresas chilenas en ferias como Tokyo Indie Games Summit y Tokyo Game Show, en un país con más de 55 millones de gamers, mientras grandes *publishers* como Bandai Namco han comenzado a identificar a Chile como polo emergente de talento. A ello se suma la creciente demanda asiática por contenidos audiovisuales y musicales latinoamericanos para plataformas OTT, realidad virtual y experiencias inmersivas, lo que abre oportunidades específicas para estudios chilenos que ya operan bajo modelos de *outsourcing* creativo y provisión *nearshore* de servicios especializados.

Finalmente, existe un espacio significativo para el crecimiento de los servicios ambientales, energéticos y de sostenibilidad, en línea con la ola regulatoria que recorre Asia, desde los estándares de carbono neutro hasta las nuevas exigencias ESG para empresas exportadoras e industriales. Chile cuenta con empresas y centros de investigación capaces de ofrecer auditorías de huella de carbono, certificaciones ambientales, consultorías en energías renovables, planificación de descarbonización, gestión de residuos industriales y modelamiento climático, capacidades que han surgido al alero de la transición energética chilena y la expansión de la industria solar y eólica. Dado que economías como China, Corea, Japón, Singapur e incluso Vietnam están incrementando sus compromisos ambientales mediante taxonomías verdes, incentivos a la transición industrial y exigencias regulatorias más estrictas, la posibilidad de exportar servicios ambientales desde Chile hacia Asia constituye una oportunidad estratégica con alto potencial de crecimiento.

En conjunto, estos cinco sectores ilustran un patrón común: Chile posee capacidades específicas que, si bien aún no se han traducido en una presencia sistemática en Asia-Pacífico, coinciden con demandas crecientes de la región. Lo que se requiere para avanzar no es tanto generar nuevas capacidades, sino alinear la política comercial, los instrumentos de promoción y las estrategias empresariales con las oportunidades reales del mercado asiático, fortaleciendo la presencia sectorial, la visibilidad internacional y la articulación institucional que permita convertir ventajas emergentes en exportaciones sostenidas.

3.3 Brechas que impiden la expansión de servicios

A pesar del dinamismo reciente de las exportaciones chilenas de servicios y de la identificación de nichos con alto potencial en Asia-Pacífico, la inserción efectiva del país en la región sigue siendo limitada. Como se mostró en la sección 3.2, los proveedores de la minería exportaron en 2023 cerca de US$ 220 millones en servicios, pero solo un 2,9% tuvo como destino Asia y Oceanía, frente al 61% dirigido a América Latina y al 24,3% a América del Norte. Del total de 106 empresas exportadoras, la mayoría son firmas pequeñas y medianas y apenas cinco tipos de servicios concentran cerca del 80% de las ventas externas. Esta estructura ilustra bien el problema de fondo: el rezago chileno en Asia no obedece únicamente a la distancia geográfica o a barreras externas, sino a un conjunto de brechas internas que reducen la escala, la sofisticación y la visibilidad internacional de la oferta de servicios.

La primera brecha es de naturaleza tecnológica y productiva, y se expresa en la limitada masa crítica de empresas capaces de escalar sus servicios al ritmo y estándares que exige el mercado asiático. Chile ha construido capacidades relevantes en servicios digitales, soluciones para minería verde, trazabilidad logística, ingeniería y sostenibilidad, pero el tejido empresarial sigue siendo reducido, atomizado y concentrado en pocos segmentos. En proveedores de minería, por ejemplo, asesorías en gestión de proyectos de ingeniería, servicios de TI y diseño de *software* original explican por sí solos más de dos tercios de las exportaciones, mientras que prestaciones intensivas

en conocimiento como monitoreo remoto, simulación avanzada, gestión de relaves o tratamiento de aguas apenas representan fracciones menores del total.

Esta estructura implica que muchas empresas operan proyecto a proyecto, con márgenes acotados para invertir en I+D, certificaciones internacionales, ciberseguridad o integración sistemática de inteligencia artificial en sus servicios. Frente a competidores como India o Filipinas, que han desarrollado *clusters* de miles de empresas en BPO, *software* y servicios digitales, o como Australia y Canadá en ingeniería y minería, la oferta chilena aparece como un conjunto de nichos altamente especializados, pero todavía de pequeña escala, poco diversificados y escasamente preparados para asumir contratos de gran tamaño con contrapartes asiáticas.

La segunda brecha es regulatoria y normativa. A diferencia del comercio de bienes, donde los aranceles han sido ampliamente reducidos, la exportación de servicios está condicionada por licencias profesionales, certificaciones técnicas, requisitos de presencia local, normas de protección de datos y reconocimiento mutuo de estudios y competencias.

En Asia-Pacífico, la densidad de instrumentos de reconocimiento profesional es particularmente alta. ASEAN ha suscrito acuerdos de reconocimiento mutuo (MRAs) en ocho profesiones, entre ellas ingeniería, arquitectura, enfermería y turismo, que facilitan la movilidad y el ejercicio profesional entre sus Estados miembros. Paralelamente, varias economías APEC participan en el APEC Engineer Agreement, activo desde 1999, que permite el reconocimiento de ingenieros profesionales entre países como Australia, Canadá, Japón, Corea o Malasia.

Chile, en cambio, cuenta con un número acotado de acuerdos de reconocimiento de títulos y grados (Argentina, Ecuador, España y Reino Unido), ninguno de ellos con economías asiáticas. En sectores como ingeniería para la minería, servicios ambientales, educación técnica o salud ocupacional, esta ausencia obliga a las empresas chilenas a certificar caso a caso a sus profesionales en cada mercado, con costos elevados y tiempos de tramitación que desincentivan la participación en licitaciones asiáticas. En el ámbito digital, las exigencias de localización de datos y de infraestructura tecnológica propia que imponen economías como China, India, Indonesia o Vietnam refuerzan esta brecha para empresas de menor tamaño, que no pueden costear centros de datos locales ni socios tecnológicos de gran escala.

En la práctica, la falta de MRAs y de cooperación regulatoria sectorial opera como un filtro silencioso: incluso cuando la oferta chilena es técnicamente competitiva, el riesgo regulatorio y la incertidumbre sobre el reconocimiento de credenciales desalientan la demanda asiática por servicios chilenos frente a proveedores con marcos de reconocimiento ya consolidados.

Una tercera brecha es cultural, idiomática y relacional, particularmente relevante en mercados donde los negocios se basan en la confianza acumulada, la reputación y la continuidad de las relaciones interempresariales. China, Japón, Corea, Tailandia, Indonesia o Vietnam combinan

entornos regulatorios exigentes con estilos de negociación que privilegian la presencia física, la comunicación en el idioma local y la construcción de vínculos de largo plazo.

Las empresas chilenas de servicios, sobre todo las Pymes, suelen carecer de equipos con dominio de mandarín, japonés o coreano, experiencia previa en Asia o capacidad para sostener estrategias de internacionalización de cinco o diez años. La inserción se apoya, en muchos casos, en contactos puntuales, participación episódica en ferias o ruedas de negocios y proyectos aislados impulsados desde ProChile o gremios sectoriales. Esto contrasta con los modelos de expansión de competidores como Australia o Singapur, que combinan promoción pública activa con empresas acostumbradas a mantener oficinas permanentes, *joint ventures* y personal local en los principales hubs asiáticos.

Esta brecha cultural no solo encarece la entrada, sino que reduce la probabilidad de que servicios complejos, como consultorías en minería verde, programas de formación especializada o soluciones creativas de alto valor, logren posicionarse de manera estable en cadenas de valor dominadas por redes de confianza consolidadas y por proveedores con presencia física en la región.

La cuarta brecha es operativa y logística, y afecta especialmente a servicios que combinan componentes remotos con despliegues presenciales o que requieren interacción continua en tiempo real. Si bien Chile cuenta con una red relevante de oficinas comerciales de ProChile en Asia, incluidas representaciones en China, Japón, Corea, India, el Sudeste Asiático y Australia, la infraestructura específica para servicios (*hubs* tecnológicos, espacios de *soft landing*, residencias para *startups*, centros de demostración sectorial) sigue siendo incipiente en comparación con países que han apostado estratégicamente por la exportación de servicios.

La distancia física y la diferencia horaria complican, por ejemplo, la provisión de soporte 24/7 para servicios digitales, la ejecución de contratos que exigen visitas frecuentes a faenas mineras o instalaciones industriales, o la entrega de programas de formación técnica intensiva *in-company*. En la práctica, muchas empresas optan por priorizar América Latina y América del Norte, donde la logística es más sencilla y los costos de viaje más bajos, consolidando así un círculo vicioso: la falta de presencia operativa en Asia reduce el flujo de proyectos, lo que a su vez hace menos atractivo el establecimiento de oficinas, equipos locales o alianzas de largo plazo.

Finalmente, existe una quinta brecha asociada a la coordinación institucional y a la construcción de una narrativa internacional en torno a los servicios. Mientras que sectores como alimentos o minería cuentan con estrategias de promoción consolidadas, las exportaciones de servicios se benefician de manera más fragmentada de instrumentos de fomento, programas de internacionalización y acciones de inteligencia comercial.

A pesar de que el comercio mundial de servicios representa ya más de una cuarta parte del intercambio global y crece a tasas superiores al comercio de bienes, la arquitectura de políticas públicas chilenas sigue fuertemente orientada a los bienes tangibles. En el plano comunicacional,

la marca país continúa asociada principalmente a recursos naturales, vinos, frutas o turismo, mientras que la imagen de Chile como proveedor de servicios tecnológicos, creativos, educacionales o ambientales apenas comienza a construirse. Ello contrasta con estrategias deliberadas como "India – IT happens here", la agenda "Smart Nation" de Singapur o la política de contenidos creativos impulsada por Corea del Sur, que han logrado posicionar a estos países como referentes globales en servicios intensivos en conocimiento.

La ausencia de una estrategia específica para servicios, que articule promoción, financiamiento, formación de capital humano, política regulatoria y presencia en hubs internacionales, dificulta priorizar sectores y mercados, coordinar esfuerzos públicos y privados y capturar economías de escala en inteligencia de mercado.

En conjunto, estas cinco brechas ayudan a explicar por qué, aun cuando Chile muestra capacidades competitivas en logística avanzada, minería verde, educación técnica y servicios creativos, su presencia en Asia-Pacífico sigue siendo marginal en términos relativos. Algunas brechas, como la regulatoria y la de coordinación institucional, son especialmente críticas en el corto plazo, porque bloquean directamente la posibilidad de prestar servicios en sectores regulados (ingeniería, educación, servicios ambientales) y porque pueden abordarse mediante acuerdos específicos, reformas normativas y mecanismos de gobernanza sectorial. Otras, como las brechas cultural-idiomática y tecnológica, requieren esfuerzos de más largo aliento en formación, innovación y cambio organizacional, pero resultan igualmente decisivas para construir una inserción sostenible.

La baja presencia chilena en Asia-Pacífico no es, por tanto, un dato inevitable asociado al tamaño del país o a su ubicación geográfica, sino la expresión de un conjunto de desafíos internos que, de ser abordados de manera estratégica, permitirían escalar la oferta exportadora de servicios hacia mercados de alta demanda y sofisticación. Las acciones requeridas para cerrar estas brechas, y la priorización de instrumentos de política pública y alianzas público-privadas, se desarrollan en la siguiente subsección.

4. Comercio digital

4.1 Concepto y evolución a nivel mundial

El comercio digital es un concepto evolutivo que, en las últimas dos décadas, ha pasado de identificar únicamente transacciones electrónicas a cubrir el ecosistema global de bienes y servicios transados mediante redes digitales, plataformas, datos y tecnologías emergentes (FMI et al., 2023; ITC, 2025).

Según la definición estandarizada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), la OCDE, la OMC y la UNCTAD, el comercio digital incluye "todo el comercio internacional cuyo pedido y/o suministro[3] se realiza por medios digitales", lo que implica tanto bienes y servicios pedidos a través de redes informáticas como servicios suministrados íntegramente a distancia, incluyendo software, consultoría, audiovisuales, servicios financieros y telecomunicaciones (FMI et al., 2023). Esta conceptualización resulta de extrema relevancia y permite apreciar, desde ya, el complejo escenario del fenómeno, especialmente para efectos de su medición.

A nivel macroeconómico, antes incluso de la pandemia, la economía digital ya representaba entre 4,5% y 15,5% del PIB mundial, mientras que los servicios TIC y otros servicios digitalmente habilitados concentraban en torno a la mitad de las exportaciones globales de servicios, lo que confirma que el comercio digital ha pasado a ser un componente estructural del comercio internacional y no un sector aislado (Fundación Chilena del Pacífico, 2021).

El marco conceptual propuesto por los organismos individualizados distingue dos componentes principales:

> i. Comercio *pedido* por medios digitales: la compra o venta internacional de bienes o servicios efectuada por redes informáticas, es decir, el comercio electrónico internacional.
>
> ii. Comercio *suministrado* por medios digitales: servicios (o productos) proporcionados íntegramente a distancia vía canales digitales, categoría que ha crecido exponencialmente con la expansión de la nube, IA y las plataformas globales de intermediación. Se puede inferir que a este componente se refieren las negociaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio, al incorporar el término de "transmisiones electrónicas", sobre las cuales se puede aplicar o no aplicar un arancel aduanero (OMC, 1998).

Las plataformas de intermediación digital (PIDs) como Amazon, Alibaba, Mercado Libre, TikTok Shop, Uber, entre otras, se han constituido como catalizadoras clave de la expansión en la última década, reduciendo costos de transacción e incorporando pymes al comercio internacional, aunque

[3] *Digitally* ordered *and/or digitally* delivered.

con retos en la medición y supervisión (ITC, 2025; FMI et al., 2023). Desde la literatura de sistemas de información, las plataformas digitales se entienden como infraestructuras socio-técnicas que median interacciones entre múltiples grupos de usuarios y facilitan tareas específicas, distinguiéndose entre plataformas de transacción (como las plataformas de intermediación digital, que coordinan intercambios entre compradores y vendedores) y plataformas de innovación (que proveen una base tecnológica sobre la cual terceros desarrollan aplicaciones y servicios complementarios) (Bonina, Koskinen, Eaton, y Gawer, 2021).

La medición armonizada del comercio digital sigue en evolución y depende de la integración de fuentes aduaneras, encuestas empresariales y datos de plataformas, bajo recomendaciones internacionales (FMI et al., 2023). Incluso, dependerá del entendimiento que las propias economías tengan sobre algunos aspectos fundamentales del comercio digital, a saber, si ciertas exportaciones corresponden a productos (digitales) o a servicios, si los bienes TIC tributan o no a la estadística de importación y exportación de comercio electrónico.

La literatura también subraya el alto grado de concentración del ecosistema de plataformas, señalando que cerca del 90% del valor de mercado de las 70 mayores plataformas digitales del mundo se concentra en empresas de Estados Unidos y China (Fundación Chilena del Pacífico, 2021). Esta concentración refuerza la importancia de que economías intermedias como Chile utilicen acuerdos comerciales y marcos de gobernanza digital para mejorar sus condiciones de acceso a las grandes plataformas y cadenas globales de valor digital, particularmente en Asia Pacífico.

A este respecto, si bien los acuerdos comerciales han propendido a armonizar regulaciones y conceptos, a la fecha no hay consenso ni claridad. Véase, por ejemplo, el artículo 14.1 del CPTPP, el cual se refiere a los "productos digitales", definiéndolos como "un programa de cómputo, texto, video, imagen, grabación de sonido u otro producto que esté codificado digitalmente, producido para la venta o distribución comercial y que puede ser transmitido electrónicamente". Luego, señala que dicha definición "no debe entenderse que refleja la opinión de una parte sobre si el comercio de productos digitales transmitidos electrónicamente debiera clasificarse como *comercio de servicios* o *comercio de mercancías*" (resaltados añadidos).

La última década ha visto una transformación acelerada. El valor global del comercio digital ha crecido de 4,59 billones de dólares, en 2020, a 7,23 billones, en 2024, con una tasa anual promedio del 12,1%, superando al comercio mundial total (9,7%)[4] (ITC, 2025). Ese crecimiento es impulsado tanto por los servicios digitalmente suministrados (de 3,21 a 4,64 billones US$) como por bienes y servicios pedidos digitalmente (de 1,41 a 2,62 billones US$) (ITC, 2025). Sin embargo, la transformación digital global sigue en marcha: en 2024, el comercio digital representó el 21,9% de

[4] Para mayor claridad, se hace presente que el informe citado expresa dichas cifras en inglés bajo "trillion" (ITC, 2025, p. 10).

todo el comercio internacional (es decir, 7,23 de 33 billones de US$ de comercio total), lo que muestra espacio relevante para la digitalización futura (ITC, 2025).

Las regiones líderes son la Unión Europea, Estados Unidos y China, aunque economías emergentes como India, Brasil y México muestran tasas superiores al 15% anual y creciente participación en cadenas globales digitales (ITC, 2025). Países como Reino Unido, India y Estados Unidos presentan la mayor proporción de su comercio internacional bajo modalidades digitales, superando el 35% en 2024 (ITC, 2025).

El comercio digital no solo abarca la venta *online* de bienes, sino que incluye una creciente variedad de servicios profesionales, creativos, educativos y financieros suministrados por plataformas digitales, aplicativos y tecnologías disruptivas (FMI et al, 2023; ITC, 2025). El desarrollo de plataformas digitales globales, el avance en inteligencia artificial (IA) aplicada a comercio electrónico, pagos digitales y logística inteligente permitieron, sobre todo desde la pandemia, un salto cualitativo en el alcance y diversificación de los modelos de comercio digital (ITC, 2025; CEPAL, ECA y ESCAP, 2024).

Además, el auge del comercio digital impulsa el desarrollo de agendas regulatorias y normativas, tanto multilaterales como regionales (DEPA, CPTPP) y nacionales, con énfasis en protección de datos, interoperabilidad y flujos digitales seguros (ITC, 2025; Ferracane et al., 2025).

Entre los principales desafíos la literatura especializada destaca especialmente:

- La fragmentación regulatoria, toda vez que las diferencias normativas entre bloques económicos y jurisdicciones complejizan la operación internacional, especialmente para pymes (ESCAP y OECD, 2024).
- Adaptación del marco de estadísticas internacionales y complementariedad de fuentes para captar nuevas formas de prestación y comercialización (FMI et al., 2023).
- Brecha digital y de capacidades, considerando las desigualdades persistentes en el acceso a conectividad, capacitación digital, facilitación de pagos y logística internacional, especialmente en países en desarrollo (ITC, 2025).

Desde una perspectiva comparada, América Latina se ubica en un nivel intermedio de desarrollo digital (índice cercano a 49,9 en una escala de 0 a 100), ligeramente por sobre el promedio del Asia Pacífico (49,16), pero todavía muy por debajo de Europa y América del Norte (Fundación Chilena del Pacífico, 2021). Esta situación sugiere que, si bien la región cuenta con capacidades para insertarse en el comercio digital, persisten brechas de infraestructura, gobernanza y habilidades que condicionan su competitividad frente a los mercados más avanzados del Asia Pacífico, donde se concentran buena parte de las plataformas y servicios digitales globales.

4.2 Rol de DEPA y Alianza del Pacífico

El Acuerdo de Asociación en Economía Digital del Pacífico (DEPA) representa un instrumento sin precedentes para América Latina y Asia Pacífico, orientado a la cooperación digital integral enfocada en principios de internet abiertos, interoperabilidad técnica y comercio electrónico. En efecto, ha sido reconocido como un acuerdo pionero a nivel mundial, toda vez que se trata del primer instrumento de derecho internacional público vinculante en la materia. Los miembros originales -Chile, Singapur y Nueva Zelanda- consolidaron un marco que facilita el intercambio digital seguro, el reconocimiento mutuo de firmas electrónicas, protección de datos y políticas para promover la competitividad y la cooperación en materias pioneras como ciberseguridad, IA e identidad digital.

La adhesión de Corea del Sur, en 2024, expandió la influencia regional de DEPA, mientras la solicitud de China genera un escenario complejo por la divergencia en modelos de gobernanza digital, de internet y, por cierto, del comercio digital. El modelo chino, caracterizado por un control estatal significativo y restricciones en el mercado digital, contrasta con la arquitectura abierta que el DEPA reconoce como base del internet, asunto fundamental para Chile y otros países miembros que propician la libre circulación de datos y estándares abiertos (Gobierno de China, 2025; CIGI, 2023; O'Hara y Hall, 2018; CEPAL et al., 2024).

Desde el punto de vista de acceso a mercados, el DEPA incorpora disciplinas que reducen barreras de entrada para proveedores de bienes y servicios digitales: la no discriminación de productos digitales y la consagración de la ausencia de aranceles aduaneros sobre estos productos entre las partes; el reconocimiento del libre flujo transfronterizo de datos y la limitación de la localización forzada de servidores a casos excepcionales y no discriminatorios; así como la relevancia de la neutralidad de red como garantía de un entorno competitivo para contenidos y servicios. Estas disposiciones son particularmente significativas para que empresas chilenas puedan prestar servicios digitales a clientes en el Asia Pacífico sin enfrentar requisitos de establecimiento físico o infraestructura local en cada mercado.

El Mercado Digital Regional (MDR) de la Alianza del Pacífico, propulsado desde 2019, incorpora objetivos para crear un espacio digital común que facilite y agilice el comercio electrónico, promueva la innovación digital y fortalezca la presencia de MIPYMES en el mercado global (Alianza del Pacífico, 2021). Chile, con su liderazgo en penetración digital e institucionalidad, ha sido un actor fundamental en estos esfuerzos, impulsando iniciativas para la construcción de infraestructura, protección de datos y modernización regulatoria (SUBREI, 2024; Alianza del Pacífico, 2021).

La propia Fundación Chilena del Pacífico (2021) señala que el MDR ha sido concebido como una plataforma para reducir costos regulatorios y de cumplimiento, así como para intentar armonizar reglas nacionales divergentes bajo un marco convergente en materia de comercio electrónico, protección de datos, firma electrónica y facilitación de pagos. Para Chile, esta convergencia

intrarregional constituye una condición de base para que las MIPYMES y los proveedores de servicios digitales puedan, luego, cumplir de manera más eficiente con estándares similares en mercados del Asia Pacífico, aprovechando de mejor forma acuerdos como el DEPA y el CPTPP.

El MDR busca armonizar marcos normativos y de prácticas digitales, mejorar la conectividad digital y fomentar capacidades técnicas regionales para potenciar la economía digital en la región, superando barreras tecnológicas y regulatorias, así como estimulando la participación inclusiva (Cancillería Colombia, 2025). Todo esto, al tiempo que incorpora estándares técnicos internacionales esenciales como la adopción de IPv6 y la gestión transparente de nombres de dominio (CEPAL, ECA y ESCAP, 2024). Estos desarrollos subrayan un compromiso por facilitar la interoperabilidad y el comercio digital sustentable, alineándose con los objetivos de desarrollo sostenible y la competitividad global.

El DEPA también profundiza la facilitación del comercio digital, al promover el uso de documentación aduanera electrónica, certificados de origen electrónicos, la interoperabilidad de facturación y reglas específicas para envíos exprés, junto con el reconocimiento explícito de la importancia de los pagos electrónicos transfronterizos. Este conjunto de disciplinas reduce costos de transacción y tiempos de entrega, elementos críticos para que las MIPYMES exportadoras de servicios y bienes intensivos en contenido digital puedan acceder y competir en mercados del Asia Pacífico.

Un estudio del 2021 sobre economía digital en la Alianza del Pacífico estima que la contribución de la digitalización al PIB del bloque podría aumentar de aproximadamente 9.600 a 13.800 millones US$ anuales, con un impacto potencial de hasta 0,66% del PIB, si se implementa plenamente un Mercado Digital Regional (MDR) que armonice regulación y facilite el comercio electrónico entre sus miembros. Este mismo ejercicio proyecta efectos indirectos ("spillovers") adicionales cercanos a 21.330 millones US$ acumulados en cinco años, lo que ilustra el potencial económico de avanzar hacia un espacio digital integrado antes de proyectar esa convergencia hacia socios del Asia Pacífico (Fundación Chilena del Pacífico, 2021). Los esfuerzos más recientes de la Alianza del Pacífico se han orientado a actualizar la Hoja de Ruta del Mercado Digital Regional, aprobada por los ministros de la Alianza en diciembre de 2024, con el objetivo de fortalecer la transformación digital del bloque y adaptar sus marcos regulatorios a las tecnologías emergentes (Alianza del Pacífico 2024).

La discusión sobre comercio digital y acceso a mercados en Asia Pacífico se inserta en un escenario de modelos regulatorios en competencia para las plataformas digitales. Por un lado, el debate entre Estados Unidos y la Unión Europea muestra que no existe una relación lineal entre "más regulación" y "menos innovación", así como que las brechas tecnológicas responden más bien a diferencias estructurales de sus ecosistemas de innovación (Bradford, 2024). Por otro lado, la Digital Services Act europea se perfila como un posible modelo regulatorio exportable ("modelización regulatoria") hacia América Latina, donde ya se observan proyectos de ley

inspirados en sus obligaciones de diligencia, transparencia y rendición de cuentas, aunque los autores advierten sobre los riesgos de trasplantar este marco sin considerar las capacidades institucionales locales y los estándares interamericanos de libertad de expresión (González Mama y Álvarez Ugarte, 2025).

4.3 Nichos de ventaja competitiva para Chile

Chile presenta oportunidades altamente diferenciadas en el comercio digital, destacándose en sectores con fuerte innovación tecnológica y alto valor agregado. Los servicios de tecnologías de la información y comunicación (TIC), la exportación de software, las industrias creativas, la agroindustria tecnológica (agrotech), los alimentos procesados y la logística digital constituyen los principales nichos que Chile está consolidando para competir en la región y globalmente.

ProChile, encargada de promover la exportación de bienes y servicios chilenos, ha identificado como áreas prioritarias de los denominados "servicios globales" a los servicios fintech, climatech, edutech, agrotech, y healthtech, al tiempo que busca capacitar a sus funcionarios para dar respuestas y asesoría a empresas locales que deseen exportar este tipo de servicios (ProChile, 2025a). Asimismo, ha levantado iniciativas concretas para vincular a proveedores chilenos de este tipo de servicios en ferias y ruedas de negocio, como "Chile Tech Tour 2025", misión comercial liderada por ProChile que permitió conectar a 28 empresas chilenas con 45 empresas estadounidenses e internacionales en el sector de innovación tecnológica (ProChile, 2025b).

Estas áreas se benefician de un ecosistema emergente y acelerado de emprendimiento digital, altamente influenciado por políticas públicas de fomento a la innovación, así como de acceso a financiamiento y formación de capital humano avanzado. La adopción creciente de tecnologías disruptivas, como inteligencia artificial y *big data*, está habilitando nuevos modelos de negocio, especialmente en fintech y servicios digitales, apoyados por marcos regulatorios flexibles y en alineación con los estándares de Asia Pacífico e Indo Pacífico (CEPAL, ECA y ESCAP, 2024; APEC, 2023).

La prestación de esos diversos servicios puede ser potenciada por plataformas de intermediación digital. La evidencia comparada muestra que las plataformas digitales ocupan hoy una posición central en la economía mundial y ofrecen un alto potencial para las economías del Sur Global, al reducir fricciones de búsqueda, información y pago e incrementar la escala de operación de pymes exportadoras; sin embargo, la literatura advierte que su impacto en el desarrollo es ambivalente, porque también pueden exacerbar desigualdades, precarizar formas de trabajo y concentrar poder económico y de datos en pocos actores (Bonina et al., 2021).

En términos de infraestructura, Chile ha fortalecido su posición con proyectos estratégicos. La construcción y operación del cable submarino Humboldt mejora sustancialmente la conectividad con Asia Pacífico, permitiendo una transferencia eficiente y rápida de datos. Además, la política

nacional P-DATA impulsa la creación y regulación de centros de datos, los cuales se espera que aseguren seguridad, sostenibilidad y capacidad tecnológica, aspectos críticos para la competitividad en comercio digital global (Gobierno de Chile, 2025; ITC, 2025). Indicadores comparados de resiliencia estatal y calidad de vida digital muestran, además, que Chile se ubica entre los países latinoamericanos mejor posicionados en materia de infraestructura electrónica y gobierno digital, con puntajes por encima del promedio regional, aunque aún por debajo de los niveles promedio de la OCDE. Esta situación refuerza la posibilidad de que Chile funcione como plataforma regional de servicios digitales orientados al Asia Pacífico, siempre que consolide inversiones en conectividad, centros de datos y marcos regulatorios que den certeza a los flujos de datos y a la prestación transfronteriza de servicios.

Estos factores, en conjunto con la creciente integración en acuerdos regionales y marcos de gobernanza digital, posicionan a Chile favorablemente para aprovechar nichos de mercado digital con alta demanda en Asia Pacífico, mientras se enfrenta al desafío continuo de fortalecerse en competencias digitales y marcos regulatorios dinámicos y convergentes.

La literatura especializada enfatiza que el aprovechamiento pleno de estos nichos requiere políticas que preserven la interoperabilidad y el carácter abierto de internet, eviten restricciones innecesarias al flujo transfronterizo de datos, limiten la exigencia de divulgación de códigos fuente o algoritmos como condición de acceso al mercado y favorezcan la libre elección tecnológica, sumado a la participación activa de las múltiples partes interesadas del ecosistema digital. Para Chile, ello implica alinear su agenda regulatoria interna con los compromisos asumidos en DEPA, CPTPP y la Alianza del Pacífico, de modo que los marcos normativos no se conviertan en nuevas barreras al acceso de bienes y servicios digitales a los mercados del Asia Pacífico.

5. Análisis de especialistas internacionales

Este informe presenta los principales resultados del análisis cualitativo de entrevistas semiestructuradas sobre la inserción de Chile en la región de Asia-Pacífico, realizado con el programa informático ATLAS.ti. Tal y como se mencionó en la sección metodológica, el estudio también tuvo en cuenta la incorporación de la perspectiva de actores clave del Asia-Pacífico. En total, se analizaron 11 entrevistas semiestructuradas realizadas a expertos, cuyos perfiles se distribuyen de la siguiente manera: tres de los entrevistados eran de la academia, dos de una organización internacional, dos actores privados, dos actores públicos y dos expertos (agrupados en Tec/SC) (ver anexo 1).

La metodología del análisis cualitativo incluyó la codificación inicial (manual) y axial de las entrevistas, su agrupación temática en cinco categorías y el análisis de coocurrencias y de sentimiento. Estos procedimientos dieron lugar a tablas de frecuencia, gráficos de Sankey y nubes de palabras, que constituyen los principales resultados del análisis. Los resultados se presentan siguiendo la estructura de las cinco preguntas que guiaron las entrevistas.

5.1 Diagnóstico de la situación actual de Chile en el Asia Pacífico

El diagnóstico general ofrece una evaluación matizada de la situación actual de Chile en el Asia Pacífico, donde conviven fortalezas estructurales y riesgos complejos de un nuevo escenario global. Los temas que más se mencionan en las entrevistas, autonomía comercial, coherencia política y multilateralismo, reflejan un consenso generalizado sobre el hecho de que la inserción de Chile depende tanto de su participación activa en los marcos regionales como de la mantención de una política exterior estable y autónoma. En este sentido, se resalta que la aproximación de Chile hacia el Asia Pacífico se ha basado en la aplicación de una política de Estado, con una mirada de continuidad pragmática más allá del cambio de gobierno de turno.

> "La política de Chile de mirar a Asia y de profundizar las relaciones con Asia nace a fines de los años 90s... el plan de considerar a Asia y, por cierto, a China como elemento importante, estaba pensado a fines de los años 90 y de ahí vino toda la ejecución del plan de profundización y acercamiento a Asia, a través de principalmente acuerdos comerciales... Aquello no ha variado en ninguno de los gobiernos que han pasado, pues responde, en términos generales, a una política de Estado." (*Entrevista _01_ Gobierno)*

Sin embargo, los entrevistados señalan que, en los últimos años, la aproximación a la región de Asia-Pacífico se ha visto sometida a tensiones externas. El análisis del sentimiento de las entrevistas refleja que, si bien el posicionamiento de Chile en Asia-Pacífico recibe evaluaciones positivas, la tensión geopolítica y la concentración de exportaciones a pocos mercados generan percepciones negativas, lo que pone de manifiesto las vulnerabilidades estructurales y la creciente complejidad del contexto internacional. En esta línea, la relación con China surge como un elemento ambivalente, ya que, si bien ofrece una clara oportunidad económica, también implica un riesgo estratégico en aumento por el nivel de dependencia, y es, al mismo tiempo, central para la acción a largo plazo.

Otro aspecto que se pone de manifiesto en las entrevistas es la existencia de brechas internas: a pesar de la amplia red de acuerdos y de la trayectoria de coherencia política, la capacidad del sector privado para aprovechar la estructura comercial sigue viéndose limitada por factores culturales, técnicos y de internacionalización, lo que reduce parcialmente el potencial de la estrategia chilena hacia la región.

> "Nosotros tenemos una red increíble de acuerdos comerciales con Asia, con miembros de ASEAN, con miembros de APEC, tenemos el DEPA... pero nuestros exportadores, por temas culturales, siguen prefiriendo exportar a Perú, Colombia, México, Estados Unidos... nosotros tenemos toda la estructura para poder, tenemos excesiva estructura, para trabajar con Singapur, pero hay muy pocos que se atreven a eso, tiene que ver con el idioma, tiene que ver con aspectos culturales." (Entrevista _05_ Gobierno).

5.2 Riesgos y oportunidades de la competencia entre potencias

Las entrevistas muestran que la competencia estratégica entre grandes potencias constituye el eje central de preocupación. El concepto de «riesgo geopolítico» es el que más se repite en esta temática, con 16 menciones (el 20 %), lo que refleja una percepción transversal de vulnerabilidad frente al deterioro del entorno internacional.

> "La diplomacia chilena enfrenta el desafío de mantener una relación sólida con Estados Unidos... sin comprometer los avances logrados con China. Este equilibrio exige una estrategia clara, especialmente en sectores sensibles como tecnología, infraestructura o seguridad." *(Entrevista _03_ Privado)*

Las nubes de palabras refuerzan esta tendencia: los términos «China», «Estados Unidos», «mercado», «inversión» y «cadena de valor» dominan el campo semántico asociado al riesgo. Esto sugiere que las élites perciben que la disputa entre potencias afecta directamente a las bases materiales del desarrollo económico de Chile, sobre todo debido a la centralidad estructural de Asia como destino exportador e inversor.

Los riesgos identificados se organizan en torno a tres dimensiones críticas:

1. Competencia entre grandes potencias, donde la mayoría de las menciones se agrupan explícitamente bajo el concepto de riesgo geopolítico;
2. Inversión china en sectores estratégicos, percibida como un ámbito en el que la rivalidad puede generar costos reputacionales o presiones externas;
3. La dependencia de los mercados del este de Asia, principalmente China, Japón y Corea, ya que la exposición de Chile a las condiciones políticas y económicas de esta subregión genera vulnerabilidad sistémica.

Esta convergencia permite afirmar que el principal riesgo percibido es el efecto de la polarización geopolítica sobre la autonomía de decisión de Chile y su acceso a mercados e inversiones en Asia Pacífico. Las entrevistas enfatizan la preocupación por verse forzado a "tomar partido", como señala un entrevistado: *"Estados Unidos podría reaccionar… ejerciendo presión para limitar el acercamiento con China."* (Entrevista 03, Privado). Esta idea aparece de forma reiterada en los testimonios y en el análisis de coocurrencias (80% entre "China" y "riesgo").

Sin embargo, frente a estos riesgos surge un segundo eje de lectura: las oportunidades estratégicas derivadas precisamente de la complejidad del entorno. Aunque esta categoría es menor en volumen (11 menciones, 14 %), sus elementos muestran una visión matizada en la que la rivalidad también abre espacios para que Chile diversifique sus socios, profundice su inserción en Asia y atraiga inversión tecnológica. La nube 6 de palabras de esta categoría destaca conceptos como «China»,

«mercado», «tecnología», «RCEP», «CPTPP» y «asociaciones», lo que indica que las oportunidades se interpretan dentro del marco de la estrategia de apertura comercial y del aprovechamiento de plataformas multilaterales.

Figura 6. Nube de Palabras sobre Percepciones de Riesgo

Fuente: Elaboración propia.

El sudeste asiático y el sur de Asia aparecen como regiones con un potencial aún por explotar («hay oportunidades poco explotadas, en parte por la distancia», Entrevista 02, Organismo Regional), lo que sugiere que la diversificación geográfica se entiende como un mecanismo para mitigar el riesgo, en consonancia con la evidencia global sobre las estrategias de «de-risking» para países medianos.

> "Donde aún hay oportunidades poco aprovechadas —en parte por la distancia— es el sudeste asiático... se podría aprovechar mucho más, agregando valor y ampliando la oferta (agro, pesca, químicos, etc.)." *(Entrevista _02_ Organismo Regional)*

La “diplomacia de doble carril” es la estrategia más relevante para comprender cómo los expertos creen que Chile debe gestionar los riesgos y oportunidades, con 15 menciones (18,5 %). El hecho de que aparezca en ambas categorías, riesgo y oportunidad, indica que se entiende tanto como mecanismo defensivo como ventana estratégica. Los entrevistados valoran la capacidad de Chile para mantener relaciones independientes y funcionales con EE. UU. y China, evitando alineamientos rígidos. Como sintetiza un entrevistado: “Chile lo ha hecho: sus autoridades no han

salido a antagonizar públicamente con las potencias". (Entrevista 02, Organismo Regional). Este enfoque coincide con la práctica reciente de la política exterior chilena, que combina pragmatismo comercial con cautela política, especialmente en áreas sensibles como la tecnología, la infraestructura y la seguridad, que se mencionan en varias entrevistas.

Complementariamente, la "diplomacia económica" (11 menciones) se percibe como un instrumento clave para navegar por la rivalidad sin quedar atrapado en la lógica de bloques. El hecho de que esta categoría tenga más evaluaciones positivas que negativas revela que se entiende como una política de continuidad que ha permitido proteger los intereses comerciales y de inversión y reducir la necesidad de confrontación diplomática. En contraste, la "diplomacia en terreno" muestra una evaluación más crítica: la mitad de las menciones expresa un déficit de presencia física y capacidad de incidencia de los actores diplomáticos tradicionales y no tradicionales chilenos en los países de la cuenca asiática del Pacífico, lo que apunta a un área donde las élites perciben una necesidad de mejora.

5.3 Sectores estratégicos para fortalecer la inserción internacional de Chile

Las entrevistas muestran una percepción generalizada de que Chile tiene oportunidades estratégicas significativas para profundizar en su inserción en la región de Asia-Pacífico a través de sectores que van más allá de su especialización exportadora tradicional. Los participantes coinciden en que la diversificación y el valor añadido deben ser los pilares de una estrategia de inserción moderna. Se destacan como áreas prioritarias la logística, la conectividad, el comercio digital y las energías renovables. La transición energética se presenta como un eje estratégico claro, con una evaluación positiva transversal en torno a las energías renovables, el hidrógeno verde y la minería vinculada a minerales críticos, lo que revela la percepción de que Chile posee ventajas comparativas valiosas frente a la demanda asiática de energía limpia y materias primas para tecnologías verdes.

> "Energía, comercio digital, infraestructura y educación son industrias que requieren valor agregado y capital humano altamente calificado para competir en Asia, que lleva mucha ventaja en economía digital." (*Entrevista _06_ Tec/SC)*

Esta lectura se complementa con el análisis de sentimiento de las entrevistas, que muestra que las oportunidades de cooperación en áreas estratégicas con los socios asiáticos son clave, especialmente en ámbitos como la conectividad, innovación y la transferencia tecnológica (ver tabla de análisis de sentimiento por sector estratégico). Asimismo, la noción de valor añadido se proyecta como un requisito transversal para todos los sectores estratégicos, lo que evidencia que los expertos visualizan el futuro de la inserción chilena no sólo en términos de exportación de bienes, sino también a través de capacidades tecnológicas, servicios sofisticados y encadenamientos productivos.

Figura 7. Análisis de sentimiento por "Sector Estratégico"

		Analisis_sentimiento: Evaluacion_negativa 30	Analisis_sentimiento: Evaluacion_positiva 42
Sectores_estrategicos: Agronegocios	6		4
Sectores_estrategicos: Antartica	3		
Sectores_estrategicos: Asuntos_marítimos	3	1	
Sectores_estrategicos: Aumento_demanda	5		2
Sectores_estrategicos: Cadenas_valor	8	6	1
Sectores_estrategicos: Capital_humano	11	3	4
Sectores_estrategicos: Comercio_digital	12	4	3
Sectores_estrategicos: Competitividad	7	2	2
Sectores_estrategicos: Complementariedad	4		2
Sectores_estrategicos: Demanda_energética_del_comercio	2		1
Sectores_estrategicos: Educación	9	3	4
Sectores_estrategicos: Energías_renovables	7	1	3
Sectores_estrategicos: Hidrógeno_verde	4		2
Sectores_estrategicos: Hub_comercial	4	1	1
Sectores_estrategicos: Infraestructura	7	3	2
Sectores_estrategicos: Logística_conectividad	13	3	7
Sectores_estrategicos: Manufactura	3		
Sectores_estrategicos: Minerales_verdes	2		1
Sectores_estrategicos: Minería_y_recursos	4		2
Sectores_estrategicos: Oportunidades_comerciales	31	2	12
Sectores_estrategicos: Productos_premium	6	1	3
Sectores_estrategicos: PYMES	4		
Sectores_estrategicos: Servicios_Basados_en_Conocimiento	5	1	2
Sectores_estrategicos: Servicios_exportables	8	1	4
Sectores_estrategicos: Tecnologia_innovacion	19	4	6
Sectores_estrategicos: Transferencia_tecnologica	5		4
Sectores_estrategicos: Valor_agregado	8	3	1

Fuente: Elaboración propia.

Las menciones negativas, asociadas, sobre todo, a las brechas en infraestructura y educación, subrayan la necesidad de fortalecer las capacidades para competir en economías avanzadas. Esto se traduce en competir en espacios concretos, particularmente en tecnología e innovación y agronegocios, así como en buscar amplias complementariedades con la región de Asia-Pacífico en servicios exportables, manufactura, logística, infraestructura y transferencia tecnológica. Esto se articula con oportunidades específicas para las pymes en sectores intensivos en capital humano y tecnologías emergentes, lo que sugiere que la inserción no depende únicamente de los grandes actores económicos, sino de la capacidad de ampliar la base productiva del país. En este sentido, las entrevistas ponen de manifiesto el potencial de Chile en tecnología marítima, su posible papel como centro logístico polar antártico y la necesidad de avanzar hacia estándares de trazabilidad para acceder a mercados más sofisticados.

> "Para llegar a mercados sofisticados que pagan más, la sostenibilidad debe ser medible, con trazabilidad completa desde el origen hasta el consumo. Se necesitan certificaciones sólidas y estar atentos a las barreras no arancelarias." (*Entrevista _07_ Privado).*

5.4 Análisis de prioridades geográficas para la diversificación de socios en la región de Asia-Pacífico

El análisis de frecuencias, sentimientos y coocurrencias revela un patrón robusto: Chile necesita ampliar su inserción más allá de sus socios tradicionales del Este de Asia y las entrevistas coinciden en que la diversificación hacia nuevas economías asiáticas no solo es deseable, sino estratégica para mantener la competitividad, la resiliencia y la presencia equilibrada en la cuenca asiática del Pacífico. Se constata un consenso que India y el Sudeste Asiáticos son las zonas clave para impulsar esta diversificación activa.

Figura 8. Diagrama de Sankey Prioridades geográficas para la diversificación en el Asia Pacífico

Fuente: Elaboración propia.

- India como principal prioridad estratégica

India aparece de manera consistente como el destino prioritario para la diversificación comercial de Chile. Es el país más mencionado (31,1 %), con la evaluación más positiva y la mayor cantidad de referencias a «oportunidades comerciales». Su centralidad en el análisis está respaldada por

todos los tipos de actores (academia, sector público y privado), lo que indica un consenso transversal. Las concurrencias muestran que India se vincula con sectores en los que Chile tiene ventajas relativas o potencial de expansión: transferencia tecnológica, servicios exportables, infraestructura, educación, capital humano y agronegocios. Además, los aspectos más asociados a India, como «cooperación regional» y «complementariedad», sugieren una relación estructural que puede consolidarse mediante acuerdos, programas de formación y encadenamientos productivos.

-ASEAN, como segunda prioridad, con foco en logística y manufactura.

El bloque de la ASEAN es la segunda región prioritaria. Aunque la evaluación es más mixta, con menciones negativas atribuibles a la falta de diplomacia presencial, la subregión destaca por su dinamismo económico y su creciente demanda. ASEAN se vincula, sobre todo, con logística, conectividad, manufactura y cadenas de valor, lo que indica que la región no solo es un mercado, sino también un espacio en el que Chile puede integrarse productivamente. Dentro del bloque, tres países destacan:

- Singapur, percibido como centro comercial, tecnológico y logístico, con oportunidades en capital humano y servicios globales.
- Indonesia, asociado a la conectividad, la regulación comercial, el valor agregado y los encadenamientos; es considerado por Chile como una potencia subvalorada.
- Vietnam, que aparece vinculado a la manufactura, la logística y el *hubbing*, que reflejan su creciente papel en las cadenas globales de producción.
- Filipinas, por su parte, ofrece oportunidades en el sector de los agronegocios, aunque su percepción es más incierta, lo que refleja un mercado emergente con desafíos regulatorios y de posicionamiento.

-Corea del Sur: un socio tradicional con renovado potencial

Aunque no se trata de un destino nuevo, Corea del Sur destaca por su alineación con los sectores estratégicos en los que Chile quiere avanzar: capital humano, innovación y servicios basados en el conocimiento en sectores clave como el hidrógeno verde y la electromovilidad. Esto sugiere que, más que un socio comercial consolidado, Corea puede convertirse en un socio estratégico para la economía del conocimiento, basada en la transferencia tecnológica, la cooperación educativa y proyectos conjuntos en industrias avanzadas.

-Oceanía como espacio emergente, aún secundario

Australia y Nueva Zelanda aparecen marginalmente, pero las menciones apuntan a oportunidades en cooperación en sectores estratégicos como la minería avanzada, ingeniería y servicios especializados. Aunque no son prioritarios por volumen, sí podrían constituir socios nicho para industrias de valor agregado o proyectos de cooperación científica y tecnológica. Además, los

países de Oceanía son casos relevantes para hacer seguimiento de cómo navegan las tensiones geopolíticas.

5.5 Elementos prioritarios para actualizar la agenda de Chile en Asia Pacífico

Las entrevistas muestran que la política comercial de Chile hacia la región del Asia-Pacífico debe centrarse en la diversificación, el uso estratégico de los acuerdos/asociaciones y una diplomacia comercial más activa, combinando acciones inmediatas con transformaciones estructurales. La diversificación de las exportaciones es el elemento más mencionado y mejor valorado, especialmente por el sector privado, lo que refleja la urgencia de ampliar la oferta exportable y posicionar nuevos productos y servicios. Los acuerdos comerciales aparecen como el segundo pilar, valorados tanto para cerrar procesos pendientes como para profundizar y modernizar los marcos existentes, incluyendo la flexibilización de las reglas de origen y las habilitaciones sanitarias.

> "Ser pragmático y mantener la apertura. Chile ya tiene muchos acuerdos comerciales; podría pensarse en profundizarlos... una opción es acelerar o ampliar reducciones [arancelarias], flexibilizar reglas de origen para facilitar el ingreso de productos chilenos y avanzar en acuerdos sanitarios y fitosanitarios que habiliten más productos alimenticios." *(Entrevista _02_ Organismo Regional)*

> "Estas cosas también se hacen con presencia... esta entrecomillas 'diplomacia comercial' debe ser una permanente... hay que tomar una decisión estratégica como país, de tener una presencia permanente, diplomática y comercial permanente, para resolver nudos... tener presencia permanente, participar en todas las ferias, actividades... invitar también a referentes de estos países a nuestro país." (Entrevista _07_ Privado)

A largo plazo, los entrevistados subrayan la necesidad de avanzar hacia una mayor apertura estructural y una diversificación real, para lo cual se requieren capacidades internas y políticas de Estado estables. Los desafíos comerciales, la promoción exportadora y la política arancelaria aparecen como elementos transversales que generan preocupación y requieren un abordaje proactivo. Según el tipo de actor, se observan énfasis complementarios: la academia destaca las industrias sostenibles y un enfoque normativo; los privados demandan apoyo para la penetración en los mercados y los actores tecnológicos hacen hincapié en los marcos regulatorios y el comercio digital. En conjunto, las entrevistas delinean una estrategia que combina pragmatismo económico, liderazgo normativo y modernización institucional para reposicionar a Chile en una región clave para su futuro.

Desde una perspectiva estratégica más amplia, cobra fuerza la idea de que Chile, como país mediano altamente dependiente de la región de Asia-Pacífico, debe adoptar un pragmatismo estructurado, evitando tanto el alineamiento automático como la ambigüedad, ya que, como señala

uno de los entrevistados, «el comercio nunca es solo comercio; siempre tiene implicaciones políticas». Esto implica que la capacidad del país para navegar por la competencia entre potencias dependerá de lo bien que logre combinar una inserción económica activa con una política exterior flexible y sofisticada. En este contexto, la promoción de las exportaciones, el fortalecimiento del capital humano, la cooperación en innovación y sostenibilidad se vuelven elementos esenciales para aprovechar las oportunidades, superar la actual concentración en pocos destinos y reposicionar a Chile como un actor relevante en la región Asia-Pacífico del siglo XXI.

RECOMENDACIONES

A partir de este diagnóstico, se establece una serie de recomendaciones sobre la estrategia comercial de Chile en la región de Asia-Pacífico. Dichas propuestas se organizan en tres ejes interrelacionados. En primer lugar, se proponen acciones para fortalecer las exportaciones mediante una diversificación activa y la creación de nuevas asociaciones estratégicas que fortalezcan la posición de Chile como plataforma del Pacífico latinoamericano. En segundo lugar, se recomienda avanzar en nuevas infraestructuras para la política comercial latino-pacífica, poniendo especial énfasis en la creación de nodos logísticos y de conectividad que otorguen nuevas capacidades de resiliencia. Por último, se proponen recomendaciones para mitigar los riesgos geopolíticos basadas en un enfoque de cobertura que combine flexibilidad diplomática con inserción económica activa. Esta arquitectura integral permitiría que Chile evolucionara desde una inserción principalmente basada en el margen intensivo hacia un modelo más diversificado, resiliente y compatible con las nuevas dinámicas económicas y geopolíticas de la región de Asia-Pacífico en el siglo XXI. A continuación, se ofrecen más detalles de cada una de estas tres áreas.

1) Promoción del sector exportador en un Asia Pacífico más fragmentado

El fortalecimiento de las exportaciones en la región de Asia-Pacífico debe combinar diversificación, fortalecer asociaciones estratégicas y una inserción activa en la economía digital. Dado que la apertura efectiva de los mercados asiáticos depende cada vez menos de los aranceles y cada vez más del cumplimiento de estándares técnicos, sanitarios y de sostenibilidad, Chile debe pasar de una diplomacia comercial basada en tratados a una estrategia de socio confiable basado en la calidad, la certificación y seguridad en las cadenas de suministro. Esto es especialmente relevante si se considera que el crecimiento exportador de las últimas dos décadas ha sido altamente intensivo (el 93 % se explica por bienes ya consolidados, principalmente minerales y agroalimentos), mientras que el margen extensivo permanece reducido, con una diversificación limitada en China (3,5 %) y algo mayor en Corea (12,6 %). Para romper este patrón y ampliar la canasta de exportaciones en mercados de alta exigencia, son necesarias acciones que fortalezcan las capacidades internas, reduzcan las barreras no arancelarias y habiliten nuevos sectores de valor añadido.

En este contexto, se plantean tres líneas estratégicas ordenadas secuencialmente, permitiendo a Chile transitar desde ajustes regulatorios inmediatos, hacia el fortalecimiento de capacidades institucionales, y finalmente hacia un reposicionamiento estratégico Latino-Pacífico, coherente con una cuenca del Pacífico definida por estándares, cadenas de valor y economía digital más que por aranceles.

1.1. Corto plazo: fortalecimiento institucional y regulatorio

A. Diplomacia comercial basada en estándares y certificación.

Dado que la apertura efectiva de los mercados asiáticos depende cada vez más del cumplimiento de estándares técnicos, sanitarios y de sostenibilidad, y menos de los aranceles, Chile debe pasar de una diplomacia comercial basada en tratados a una estrategia de socio de confianza, basada en la calidad, la certificación y la seguridad de las cadenas de suministro. Este cambio de enfoque es fundamental si se tiene en cuenta que el reciente crecimiento de las exportaciones ha estado altamente concentrado (el 93 % se explica por bienes ya consolidados), con una diversificación baja en China (3,5 %) y solo moderada en Corea (12,6 %).

Acción concreta para gestionar esta medida:

- Programa de certificación de acceso a los mercados del sur de Asia: crear un programa público-privado que coordine las certificaciones fitosanitarias y de productos halal, las habilitaciones de las plantas y el cumplimiento de los estándares técnicos exigidos por India y la ASEAN, dando prioridad a la agroindustria sofisticada, los alimentos funcionales y los servicios de la minería avanzada.

B. Diversificación activa hacia mercados prioritarios

Priorizar la diversificación en la India, ASEAN (con énfasis en Indonesia, Vietnam y Tailandia) y zonas interiores de China, mediante una oferta exportable ampliada, acompañada de programas de certificación, habilitaciones sanitarias y estándares de sostenibilidad que permitan sortear las barreras regulatorias que hoy limitan la entrada de nuevos productos. Esta diversificación debe centrarse en sectores con potencial de margen extensivo, como la agroindustria sofisticada, la biotecnología, los servicios basados en el conocimiento y las soluciones de minería.

Acción concreta para la diversificación:

- Fortalecer la narrativa de que Chile es un país clave para las cadenas de suministros asiáticas poniendo énfasis en los productos que son parte fundamental de la dieta de los países de la cuenca asiática del pacífico. En este sentido es importante que se promocionen diferentes tipos de productos en función de resaltar que Chile es un país que ayuda a la seguridad alimentaria de los consumidores asiáticos: alimentos frescos,

deshidratados, en conserva, chips. Chile ya cuenta con productores preparados para exportar una serie de productos no tradicionales como son Jibias congelas, Jurel congelado, Salmón ahumado y frutas congeladas como las frutillas, arándanos y frambuesas.

C. Inserción temprana en la economía digital.

La inserción de Chile en la economía digital debe llevarse a cabo mediante el fortalecimiento y la proyección del DEPA hacia nuevos socios asiáticos y sudamericanos, así como su convergencia con marcos como el CPTPP y el RCEP+, con el fin de posicionar al país como un socio estable y de confianza en materia de estándares de datos, interoperabilidad, servicios digitales y comercio electrónico. Este enfoque reduciría la incertidumbre regulatoria y los costes de cumplimiento para las empresas chilenas que exportan servicios digitales (como software, animación, ingeniería, certificación y trazabilidad) en un contexto de creciente regulación en materia de datos, privacidad y ciberseguridad. La digitalización es fundamental para ampliar el margen de las exportaciones, en particular de servicios globales, certificación digital de origen, logística inteligente y plataformas que contribuyan a reducir la distancia cultural y operativa entre los exportadores chilenos y los compradores de la región de Asia-Pacífico.

Acciones concretas que impulsen estas medidas:

- Impulsar laboratorios de digitalización comercial: crear un espacio de cooperación público-privada para probar nuevas tecnologías de integración de sistemas, pagos digitales transfronterizos y gestión de datos, así como otorgar incentivos, subsidios o apoyo técnico a las empresas que adopten soluciones digitales avanzadas en logística, trazabilidad, facturación electrónica y comercio en línea, priorizando los sectores con mayor potencial de crecimiento y asegurando la compatibilidad con los marcos de comercio digital de la región de Asia-Pacífico.

- Establecer una plataforma de trazabilidad digital con estándares asiáticos. En especial que la plataforma incorpore tecnologías aplicadas a la gestión de puertos y cadena logística como IoT portuario y blockchain comercial.

- Desplegar una estrategia de diplomacia científica que permita generar más acuerdos entre universidades y empresas digitales para transferir conocimiento hacia emprendimientos chilenos que busquen comercializar digitalmente en Asia Pacífico

1.2. Mediano plazo: infraestructura institucional y desarrollo de capacidades

A. Fortalecimiento de las asociaciones estratégicas más allá de los TLC

Se deben avanzar en asociaciones que vayan más allá de los TLC tradicionales y que se orienten a generar planes de acción concretos para fortalecer la capacidad de Chile como actor clave en las nuevas cadenas de suministro de la región de Asia-Pacífico. Gracias a su red de socios estratégicos, Chile puede desarrollar una estrategia para ser un socio seguro, estable y neutro en sectores clave como la exploración y explotación de minerales críticos, la seguridad alimentaria y la creación de corredores verdes hacia Asia. Para ello, es necesario avanzar en acuerdos de reconocimiento mutuo de certificaciones, reglamentos técnicos, trazabilidad y estándares ambientales, con el fin de reducir los costes de cumplimiento en la región de Asia-Pacífico. Chile debe priorizar la asociación de desarrollo con la ASEAN, la asociación estratégica con Corea y cerrar la asociación con la India, combinando acceso a mercados con proyectos concretos de valor añadido y encadenamientos productivos.

B. Presencia institucional especializada en Asia

Para avanzar desde una inserción principalmente comercial hacia una participación más estructural en Asia, Chile debe fortalecer su presencia institucional en los principales espacios regionales y mercados prioritarios. Para ello, es necesario contar con capacidades diplomáticas y técnicas especializadas que permitan no solo gestionar relaciones bilaterales, sino también influir en la definición de estándares, eliminar barreras regulatorias y coordinar proyectos concretos en cadenas de suministro estratégicas. En este contexto, se proponen las siguientes acciones:

Acciones concretas que impulsen esta medida:

- Establecer una Misión Permanente de Chile ante la ASEAN (Yakarta): fortalecer y dotar de mayores capacidades a la representación diplomática de Chile en Yakarta, cuyo embajador en Indonesia ejerce actualmente, por defecto, la función de representante ante la ASEAN, con el fin de consolidar una dedicación más sistemática a la coordinación de la agenda con la ASEAN, la negociación de estándares comunes, la participación en foros reguladores y la articulación de proyectos en cadenas de suministro, corredores verdes y seguridad alimentaria. Se puede utilizar como referencia el caso de Suiza, donde hay un embajador a cargo de la relación bilateral, pero también un embajador que representa a Chile ante la Organización Mundial del Comercio y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

- Agregadurías sectoriales itinerantes (agro/bio/servicios) en India y ASEAN: Implementar agregadurías técnicas temporales en mercados prioritarios, con especialistas en normativas sanitarias, sostenibilidad y cadenas de valor, dedicados a abrir nuevos productos, acelerar los procesos de registro y resolver obstáculos regulatorios en destino. Estas agregadurías deben articular con las oficinas de Prochile.

C. Fortalecer la industria de servicios especializados hacia el Asia Pacífico

En la revisión de la sección de servicios se pudo desprender la necesidad de establecer una estrategia gradual y focalizada de inserción de la exportación de servicios, orientada a reducir las barreras regulatorias y operativas, aprovechar las capacidades existentes y mejorar la visibilidad internacional de la oferta chilena. En esta línea se contempla la recomendación de dos acciones concretas que permitan pasar de una presencia marginal a una inserción más estructural en los mercados asiáticos.

Acción concreta que impulse esta medida:

- Avanzar en acuerdos de reconocimiento mutuo (MRAs) focalizados en servicios profesionales: iniciar un acuerdo piloto de reconocimiento mutuo con la India y/o algún país del sudeste asiático en servicios profesionales estratégicos, particularmente en tecnologías de la información y la comunicación (TIC) e ingenierías vinculadas a la minería, la energía y el medio ambiente, con el fin de reducir barreras regulatorias, facilitar la movilidad profesional y generar simetrías de acceso. Este instrumento permitiría probar un modelo que podría replicarse con otras economías asiáticas en las que el reconocimiento de licencias y títulos constituye una barrera crítica.

1.3 Largo plazo: reposicionamiento estratégico Latino-Pacífico

A. Chile como socio estable y neutral en cadenas de suministro asiáticas

ProChile e InvestChile deben profundizar en la narrativa de Chile como proveedor premium, estable y seguro, capaz de contribuir a la seguridad alimentaria y a la resiliencia de las cadenas de suministro asiáticas. Esta narrativa debe reflejar neutralidad estratégica, estabilidad interna y fiabilidad.

Acción concreta que impulse esta medida:

- Se recomienda reforzar la promoción de productos clave para la dieta asiática, muy valorados por su población y, por ende, parte de los que pretenden fortalecer en su seguridad alimentaria (alimentos frescos, deshidratados, conservas y productos procesados), haciendo

hincapié en la oferta no tradicional ya disponible: jibia y jurel congelados, salmón ahumado y frutas congeladas (fresas, arándanos y frambuesas).

B. Posicionamiento en servicios intensivos en conocimiento.

Creación de nuevas marcas sectoriales específicas para servicios avanzados, que se sumen a las ya existentes, como Chile a la vanguardia digital, Cinema Chile y Learn Chile. Dichas marcas deben integrarse en ferias, misiones y ruedas de negocios en la región de Asia-Pacífico, para lo cual deben colaborar ProChile, Imagen de Chile y gremios.

Acción concreta que impulse esta medida:

- Se recomienda crear nuevas marcas para servicios avanzados en minería y seguridad alimentaria. Estos servicios son muy valorados por países asiáticos en los que Chile tiene conocimientos cruciales. Es fundamental integrar estas marcas en la participación de Chile en ferias, festivales, misiones y ruedas de negocios en la región de Asia-Pacífico, coordinando la acción de ProChile, Imagen de Chile y gremios empresariales. Para ello, es necesario construir una narrativa reconocible y creíble en torno a la oferta chilena de servicios intensivos en conocimiento que complemente la marca país tradicional asociada a los recursos naturales y al turismo, y que se adapte a las expectativas de calidad y fiabilidad de los mercados asiáticos.

En conjunto, estas recomendaciones permiten afrontar la nueva frontera comercial asiática, definida por estándares más que por aranceles, y superar la actual dependencia del margen intensivo. Esto crearía las condiciones para que Chile genere nuevos productos y servicios sofisticados, así como alianzas estratégicas que aumenten su resiliencia y su posicionamiento en la región de Asia-Pacífico del siglo XXI.

2) Nuevas infraestructuras para la implementación de la política comercial

Para implementar una política comercial activa de Chile hacia la cuenca de Asia-Pacífico y consolidar su posición como plataforma de conectividad estable, segura y neutra en el Latino-Pacífico, es necesario desarrollar nuevas infraestructuras que mejoren la logística, aumenten el valor de la carga y posicionen al país en las nuevas cadenas de suministro de la región. En función del horizonte de implementación, se proponen las siguientes líneas de acción:

2.1. A corto plazo: capacidades técnicas y habilitación operativa.

Formación de nuevos equipos de negociadores técnicos.

Impulsar un programa avanzado de formación en comercio internacional asiático, diplomacia económica y regulaciones digitales para fortalecer la capacidad del Estado a la hora de negociar estándares, habilitar cadenas de suministro y superar las barreras regulatorias que condicionan el acceso a los mercados asiáticos, altamente dinámicos y regulados.

Ejemplo concreto:

- Programa de becas y pasantías técnicas en organismos y *think tanks* asiáticos (Japón, Corea, Singapur, India) para formar y desarrollar habilidades de negociación con conocimiento directo de los marcos regulatorios y prácticas comerciales de la región.

2.2. Mediano plazo: infraestructura logística y articulación regional

A. Esquema de hubs logístico-portuarios

El objetivo es modernizar los puertos estratégicos para transformarlos en nodos logísticos regionales capaces de recibir carga desde Brasil, Argentina y Paraguay, procesarla, adaptarla y certificarla para cumplir los estándares de los mercados asiáticos. De este modo, Chile funcionaría como plataforma de valor añadido y de acceso preferente a la India y el sudeste asiático. Es fundamental que en estos centros se fomente la presencia de navieras y *freight forwarder* asiáticas en Chile, para que los actores locales puedan familiarizarse con los estándares asiáticos en la práctica. Esta medida mejorará la capacidad de resiliencia, ya que la interacción cotidiana con empresas logísticas de mercados emergentes permitirá desarrollar rutas alternativas de carga para mitigar riesgos geopolíticos. Es fundamental que estas rutas alternativas funcionen en coordinación con los países vecinos (ver la recomendación sobre la Alianza del Pacífico).

Ejemplos de algunas acciones:

- Generar capacidades de *packing* y certificación de productos halal.
- Atraer oficinas COMEX y navieras de origen asiático a ciudades portuarias chilenas.
- Organizar rondas anuales de negocios *Puerto–LatinoPacífico & Asia* para atraer inversiones y promocionar servicios chilenos como plataforma regional.
- Establecer una plataforma de trazabilidad digital con estándares asiáticos, incorporando tecnologías como IoT portuario y *blockchain* comercial.

A. Corredores bioceánicos multimodales

Desarrollar y consolidar corredores que conecten el Atlántico con los puertos chilenos, priorizando la eficiencia logística, el transporte seguro y las cadenas de trazabilidad digital. Estos corredores permitirán que la carga del Cono Sur llegue a los puertos chilenos para ser acondicionada y exportada posteriormente hacia las nuevas clases medias de la región de Asia-Pacífico. Esta medida fortalecerá la capacidad de resiliencia de Chile en este escenario dinámico, puesto que no solo exportará carga local, sino también gestionará los envíos de los países vecinos.

Ejemplo concreto:

- Corredor zona norte (carga de Brasil, Paraguay y Argentina).
- Corredor zona central (carga argentina).

2.3. Largo plazo: reposicionamiento estratégico y cadenas del futuro

A. Corredores de hidrógeno verde (H_2V) para Asia

Crear una infraestructura especializada en los puertos del sur de Chile (Magallanes, Biobío y Los Lagos) adaptada a los requerimientos logísticos y de certificación del hidrógeno verde y sus derivados. Japón y Corea del Sur, dos de los mayores demandantes futuros de hidrógeno verde, necesitan importar grandes volúmenes para sus planes de descarbonización y transición energética. Chile, gracias a su ventaja en energías renovables, puede posicionarse como proveedor de confianza, mediante corredores de exportación que integren producción, almacenamiento, certificación de origen renovable y embarque en puertos especializados.

Ejemplo concreto:

- Corredor Magallanes-Ulsan
- Corredor Magallanes-Yokohama

3) Gestión de riesgos geopolíticos

En un contexto internacional cada vez más tenso debido a la competencia estratégica entre las grandes potencias, Chile necesita una estrategia de gestión y mitigación de riesgos geopolíticos que fortalezca su autonomía, proteja sus intereses estratégicos y le permita presentarse como un socio seguro, estable y neutral en la cuenca del Pacífico. Esta estrategia debe combinar capacidades

inmediatas de supervisión y respuesta, mecanismos regionales de coordinación y, a largo plazo, una arquitectura flexible de acuerdos que garantice la resiliencia en un orden internacional más fragmentado.

3.1. Corto plazo: monitoreo, anticipación y mitigación inmediata

A. Enfoque de gestión inteligente de riesgos

Es necesario adoptar un enfoque de gestión de riesgos inteligente que diversifique socios y reduzca las dependencias excesivas, ampliando la cooperación con actores como Japón, Corea, India, Australia, Nueva Zelandia y el Sudeste Asiático. Al mismo tiempo, es fundamental desarrollar capacidades internas de monitoreo permanente geopolítico que permitan anticipar las interrupciones en las cadenas de suministro críticas, especialmente en sectores como los minerales estratégicos, la energía limpia y los alimentos.

Acciones concretas:

- Crear una Unidad de Alerta Temprana de Riesgos Geoeconómicos: establecer un equipo interministerial (Cancillería, ministerios de Minería, Energía y Agricultura) encargado de monitorizar tensiones comerciales, sanciones, interrupciones logísticas y cambios regulatorios en Asia, así como de generar informes mensuales para empresas y responsables de la toma de decisiones.

- Desarrollar planes de reservas estratégicas o contratos de respaldo en sectores sensibles para los intereses nacionales. En la misma línea, evaluar el incentivo de contratos de suministro a largo plazo de productos clave como el litio, cobre, hidrógeno verde y alimentos con socios estratégicos como Corea, Japón y, en el futuro cercano, India.

- Mecanismos alternativos de aseguramiento: explorar acuerdos de almacenamiento, seguros logísticos y contratos de suministro alternativos para productos esenciales afectados por la volatilidad geopolítica.

3.2. Mediano plazo: coordinación regional y ampliación del margen de maniobra

A. Reorientación estratégica de la Alianza del Pacífico

Chile debe liderar la reactivación de la Alianza del Pacífico como plataforma flexible de diplomacia económica y coordinación estratégica hacia la cuenca del Pacífico. Este mecanismo permitiría negociar estándares comunes, impulsar proyectos logísticos y energéticos compartidos y coordinar posturas en foros como el APEC, el ASEAN y otros espacios de la región Asia-Pacífico e Indo-

Pacífico. La coordinación regional es fundamental para aumentar el peso negociador de América del Sur en mercados donde la escala, la certificación y la regulación avanzada determinan el acceso.

Acciones concretas:

- Impulsar la inclusión de nuevos miembros (Ecuador, Panamá y Costa Rica).
- Desplegar misiones comerciales conjuntas en sectores estratégicos.
- Organizar misiones multinacionales (Chile, Perú, México y Colombia) a ASEAN, India y Corea para promover encadenamientos productivos en minerales críticos, hidrógeno verde, agroalimentos sofisticados y servicios digitales.

3.3. Largo plazo: arquitectura flexible de acuerdos y reposicionamiento estratégico

A. Red de acuerdos minilaterales

Chile debe avanzar en la construcción de una red de acuerdos minilaterales que resguarden sus intereses en un orden internacional más fragmentado. Estos acuerdos, con socios afines como Australia, Nueva Zelanda, Singapur, Vietnam, Japón y Corea, pueden enfocarse en tres áreas estratégicas: cadenas de suministro de minerales críticos para la electromovilidad; seguridad marítima y preservación de rutas en el Pacífico Sur, además de protección de corredores verdes frente a tensiones geopolíticas. Este enfoque permitirá coordinar estándares, atraer inversiones de mayor sofisticación y asegurar que las rutas logísticas y energéticas donde Chile tiene ventajas comparativas permanezcan abiertas, seguras y libres de presiones entre grandes potencias.

Acciones concretas:

- Grupo de trabajo Chile-Australia-Vietnam-Indonesia sobre minerales críticos, orientado a coordinar estándares ambientales, trazabilidad e intercambio de buenas prácticas para el litio, el cobre y las tierras raras, que facilite las inversiones y el acceso a cadenas de suministro seguras.
- Acuerdo minilateral de corredores verdes con Corea, Japón y Australia, basado en unas normas comunes sobre hidrógeno verde, amoníaco y combustibles limpios, que garantice unos estándares compatibles y corredores energéticos libres de presiones políticas.
- Crear una Red Latino-Pacífica de Certificación de Minerales Verdes, liderada por Chile, para homologar los estándares ESG y de carbono con socios afines, reducir los costes de cumplimiento y asegurar el acceso preferente a los mercados asiáticos de alto nivel.

En conjunto, estas iniciativas permitirían a Chile fortalecer su resiliencia, aumentar su capacidad de maniobra y consolidarse como un actor clave en la arquitectura económica y logística del Latino-Pacífico, protegiendo, al mismo tiempo, sectores estratégicos para su desarrollo de largo plazo.

CONCLUSIÓN

Este estudio demuestra que la inserción comercial de Chile en la Cuenca del Pacífico constituye un fenómeno estructural y no coyuntural, cuya evolución debe analizarse a la luz de transformaciones profundas del orden económico internacional, que va más allá del acceso a mercados entendido como disminución de barreras arancelarias. La evidencia empírica confirma que el Asia Pacífico se ha consolidado como el principal destino del comercio exterior chileno, tanto en términos de participación en las exportaciones totales como en su rol en la configuración sectorial del aparato productivo. Sin embargo, esta centralidad coexiste con patrones persistentes de concentración geográfica y productiva, lo que introduce tensiones relevantes entre apertura comercial, diversificación y resiliencia. Es decir, la Cuenca del Pacífico constituye el eje estructurante de la inserción internacional de Chile, pero enfrenta límites que debemos superar.

Esta investigación aporta al debate sobre inserción internacional al articular tres marcos analíticos, Asia-Pacífico, Indo-Pacífico y Latino-Pacífico, que permiten comprender la superposición de lógicas económicas, geopolíticas y normativas que estructuran actualmente la Cuenca del Pacífico. La distinción entre estos marcos revela que la política comercial ya no puede entenderse exclusivamente como una herramienta de liberalización, sino como un instrumento inserto en dinámicas de competencia sistémica, fragmentación regulatoria y reconfiguración de cadenas globales de valor. En este sentido, el concepto de Latino-Pacífico emerge como una contribución analítica, al desplazar el foco desde una lectura centro–periferia hacia una perspectiva de agencia estratégica de los países latinoamericanos ribereños del Pacífico.

La metodología mixta empleada refuerza esta lectura. El análisis cuantitativo de largo plazo evidencia una expansión significativa del comercio con Asia-Pacífico, junto con una diversificación moderada del margen extensivo, especialmente hacia India y el Sudeste Asiático. No obstante, los resultados cualitativos, derivados de entrevistas, muestran que esta diversificación enfrenta límites institucionales, regulatorios y estratégicos que no se reflejan plenamente en los datos agregados. La triangulación metodológica permite, así, identificar una brecha entre el potencial objetivo de diversificación y las capacidades efectivas de inserción, brecha que constituye uno de los hallazgos centrales del estudio.

Los resultados sectoriales confirman que la demanda asiática continúa estructurando el patrón exportador chileno en torno a recursos naturales y bienes primarios, particularmente minerales críticos y productos agroalimentarios. Si bien se observan avances en la incorporación de nuevos productos y servicios, estos no han sido suficientes para alterar de manera sustantiva la dependencia del país respecto de un conjunto reducido de bienes y mercados. Esta dinámica sugiere que la

diversificación observada es más horizontal que vertical, es decir, se expresa en una ampliación de destinos y líneas exportadas, pero no necesariamente en una transformación del posicionamiento de Chile en las cadenas de valor regionales.

En el plano geopolítico, el estudio muestra que la creciente competencia entre grandes potencias en el Indo-Pacífico introduce nuevas variables en el análisis del comercio internacional. La fragmentación normativa, el aseguramiento de las cadenas de suministro y la emergencia de esquemas minilaterales configuran un entorno en el que los países de tamaño medio, como Chile, enfrentan incentivos simultáneos a la hora de profundizar la apertura y de gestionar riesgos estratégicos. La evidencia recogida sugiere que la respuesta no adopta la forma de alineamientos rígidos, sino de estrategias flexibles de vinculación múltiple, lo que refuerza la pertinencia analítica de enfoques basados en autonomía estratégica y polialineamiento.

Las conclusiones del estudio indican que la inserción de Chile en la Cuenca del Pacífico se encuentra en una fase de transición, marcada por la coexistencia de un modelo exportador exitoso en términos de volumen, pero limitado en términos de diversificación y valor agregado, así como por un entorno internacional que redefine las condiciones bajo las cuales dicho modelo puede sostenerse en el tiempo.

La política comercial se posiciona crecientemente en la intersección entre economía, geopolítica e institucionalidad. Por lo que son necesarias futuras investigaciones orientadas a profundizar en el vínculo entre comercio, capacidades estatales y gobernanza regional, así como en el rol de los países latinoamericanos del Pacífico en la configuración de un orden económico transpacífico más fragmentado, pero también más abierto a estrategias de inserción diferenciadas.

REFERENCIAS

Ain, Q. U. y Bukhari, S. S. (2024). The grand Indo-Pacific chessboard: India's role and its geostrategic imperatives. *Indian Journal of Asian Affairs, 37*(1/2), 73–84. https://www.jstor.org/stable/27359396

Alianza del Pacífico. (2021). *Hoja de ruta para el mercado digital regional de la Alianza del Pacífico*. https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2021/06/HOJA-DE-RUTA-PARA-EL-MERCADO-DIGITAL-REGIONAL-DE-LA-ALIANZA-DEL-PACIFICO.pdf

Alianza del Pacífico. (16 de diciembre de 2024). Progress in the Regional Digital Market. https://alianzapacifico.net/en/progress-in-the-regional-digital-market/

Asia-Pacific Economic Cooperation. (2023a). *APEC at a glance, 2022*. Brochures. https://www.apec.org/publications/2023/02/apec-at-a-glance-2022

Asia-Pacific Economic Cooperation. (2023b). *The digital economy in APEC*.

Asia-Pacific Economic Cooperation. (2025). *About APEC*. APEC Secretariat. https://www.apec.org/about-us/about-apec

Banco Central de Chile. (2025). *Indicadores de comercio exterior: Cuarto trimestre 2024*. https://www.bcentral.cl/documents/d/banco-central/indicadores-de-comercio-exterior-cuarto-trimestre-2024-pdf

Bonina, C., Koskinen, K., Eaton, B. y Gawer, A. (2021). Digital platforms for development: Foundations and research agenda. *Information Systems Journal, 31*(6), 869–902. https://doi.org/10.1111/isj.12326

Bórquez, A., & López, D. (2025). Navigating in the Global South: The ASEAN-Chile Development Partnership and Its Strategic Opportunities*. *Forum for Development Studies*, *52*(2), 383–399. https://doi.org/10.1080/08039410.2025.2489075

Borquez, A. y López, D. (2025). Navigating US–China technology competition among middle powers: Study of Chilean response. http://dx.doi.org/10.1590/0034-7329202500218

Bórquez, A., Serrano-Moreno, J. E., Olguín, C. y Río, R. D. (2025). Pour une stratégie géoéconomique latino-pacifique. Politique Étrangère, 4, 145–157.

Bradford, A. (2024). The false choice between digital regulation and innovation. *Northwestern University Law Review, 119*(2), 377–454.

Cancillería de Colombia. (29 de abril de 2025). *Colombia apuesta por una Alianza del Pacífico más inclusiva, digital y sostenible*. https://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/colombia-apuesta-alianza-pacifico-inclusiva-digital-sostenible-2025

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Comisión Económica para África y Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico. (2024). *Digital trade regulatory review for Asia-Pacific, Africa, and Latin America and the Caribbean 2024*.

Das, S. (2025). Pacific Island countries in India's Indo-Pacific strategy: Partners or game changers? *Indian Foreign Affairs Journal, 20*(1), 59–76. https://doi.org/10.32381/IFAJ.2025.20.1.4

Drake-Brockman, J. (2021). *Trade Potencial ASEAN-Chile*. Fundación Chilena del Pacífico. https://funpacifico.cl/wp-content/uploads/2021/04/Chile-ASEAN_FINAL-REPORT.docx-2.pdf

Ellis, R. E. (1 de diciembre de 2024). China's summit diplomacy: Insights from BRICS, APEC and the G20. *The Diplomat*. https://revanellis.com/chinas-summit-diplomacy-insights-from-brics-apec-and-the-g20

Elms, D. y Agnew, N. (2022). *Digital trade in Asia*. European University Institute.

Ferracane, M. F., González Ugarte, S. y Rogaler, T. (Eds.). (2025). *Digital Trade Integration Dataset (2022–2023).*

Fondo Monetario Internacional, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Organización Mundial del Comercio y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2023). *Manual sobre la medición del comercio digital* (2.ª ed.).

Fundación Chilena del Pacífico. (2021). *Digital Economy Partnership Agreement (DEPA) y oportunidades para la Alianza del Pacífico*. https://funpacifico.cl/wp-content/uploads/2021/10/Estudio-DEPA-y-AP-2021.pdf

Georgieva, K. (5 de marzo de 2025). *Asia's next growth frontier*. Fondo Monetario Internacional. https://www.imf.org/en/News/Articles/2025/03/05/sp030525-md-asias-next-growth-frontier

Gobierno de Chile. (2025). *Política nacional de centros de datos*.

Gobierno de China. (11 de septiembre de 2025). *China to further open up digital trade sectors*. http://english.www.gov.cn/news/202509/11/content_WS68c2bc0fc6d00fa19f7a25ed.html

González Mama, M. y Álvarez Ugarte, R. (2025). Modelización regulatoria: Palpitando la influencia de la Digital Services Act en América Latina. *Latin American Journal of European Studies, 5*(1), 400–433. https://doi.org/10.51799/2763-8685v5n1017

Heine, J. (2021). Entre el Asia y el Indo-Pacífico: Sobre mapas, imaginarios y vocaciones de política exterior. *Revista Pensamiento Propio, 54*, 214–229.

International Centre for Governance and Innovation. (2023). *China's changing approach to digital trade*. https://www.cigionline.org/articles/chinas-changing-approach-to-digital-trade/

International Trade Centre. (2025). *Global digital trade development report 2025*. International Trade Centre.

Kratiuk, B. (Ed.). (2023). *Handbook of Indo-Pacific studies*. Taylor & Francis Group. ProQuest Ebook Central. https://ebookcentral-proquest-com.ezproxy.usach.cl/lib/usach-ebooks/detail.action?docID=7245079

Loke, B. y Emmers, R. (2025). Coalition-building and the politics of hegemonic ordering in the Indo-Pacific. *Australian Journal of International Affairs, 79*(4), 543–551. https://doi.org/10.1080/10357718.2025.2509555

Ma, G. y Wu, H. (2025). The proliferation of unilateral trade measures and the crisis of the multilateral trading system. *Journal of International Dispute Settlement, 16*(3). https://doi.org/10.1093/jnlids/idaf044

Organización Mundial del Comercio. (s. f.). *WTO Tariff & Trade Data: Integrated Database and Consolidated Tariff Schedules*. Recuperado el 28 de noviembre de 2025 de https://ttd.wto.org/en/profiles/united-states-of-america

Organización Mundial del Comercio. (1998). *Declaración sobre el comercio electrónico mundial* (WT/MIN(98)/DEC/2).

Organización Mundial del Comercio. (2025). *Acuerdos Comerciales Regionales: Base de Datos*. https://sl1nk.com/22hbO

ProChile. (2025b). *Chile Tech Tour 2025*. https://www.prochile.gob.cl/en/chile-tech-tour-2025

Putnam, R. D. (1988). Diplomacy and domestic politics: The logic of two-level games. *International Organization, 42*(3), 427–460.

Rong, C. y Calizo, S. (2025). *The costs of hidden measures: APEC's experience with non-tariff measures (NTMs).* Asia-Pacific Economic Cooperation. https://www.apec.org/docs/default-source/publications/2025/9/225_psu_pb-68.pdf

Sáez, C. et al. (2025). *Regulación de la convergencia digital en Chile* [work in progress]. Programa "Redes, Núcleos e iniciativas de colaboración académica de carácter transdisciplinario", VID UChile.

Smith, N. R. y Bacon, P. (2025). The Indo-Pacific as a macrosecuritized constellation: Revising regional security complex theory for the age of the Indo-Pacific. *The Pacific Review*, 1–29.

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile. (2020). *Asia Pacific Economic Cooperation Forum*. https://www.subrei.gob.cl/organismos-multilaterales/apec-foro-de-cooperacion-economica-de-asia-pacifico/acerca-del-foro

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile. (2024a). *Chile organiza encuentros de la Alianza del Pacífico enfocados en avances del Mercado Digital Regional*. https://www.subrei.gob.cl/sala-de-prensa/noticias/detalle-noticias/2024/11/11/chile-organiza-encuentros-de-la-alianza-del-pac%C3%ADfico-enfocados-en-avances-del-mercado-digital-regional-y-fortalecimiento-de-las-mipymes-y-cooperativas-exportadoras

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile. (2024b). *Estudio de complejidad económica*. https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/acuerdos/inf-final-complejidad-economica-publicable.pdf?sfvrsn=ce5ba925_1

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2025a). *Acuerdos en Negociación y Suscritos*. https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-en-negociacion-y-suscritos

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile. (2025b). *Chile en el Asia Pacífico: Comercio e integración*.

Womack, B. (2023). *Recentering Pacific Asia: Regional China and world order*. Cambridge University Press. https://www.cambridge.org/core/books/recentering-pacific-asia/4E247696C27A866C1A5F1B225AC35403

Ye, X. (2025). Hybrid minilateralism: Explaining the logic of the United States' containment of China in the Indo-Pacific. *The Pacific Review*. https://doi.org/10.1080/09512748.2025.2467670

Anexos

Anexo 1. Lista de Entrevistados

Entrevistado	Perfil	Etiqueta
1	Actor público	Entrevista_01_Gobierno
2	Actor organismo	Entrevista_02_OrganismoRegional
3	Actor privado	Entrevista_03_Privado
4	Academia	Entrevista_04_Academia
5	Actor público	Entrevista_05_Gobierno
6	Experto	Entrevista_06_Tec/SC
7	Actor privado	Entrevista_07_Privado
8	Experto	Entrevista_08_Tec/SC
9	Academia	Entrevista_09_Academia
10	Academia	Entrevista_10_Academia
11	Actor Organismo	Entrevista_11_OrganismoRegional

Anexo 2. Síntesis de recomendaciones

Horizonte temporal	Eje prioritario	Recomendación	Fundamento en el diagnóstico
Corto plazo (1–2 años)	Institucional y regulatorio	Optimizar el uso efectivo de los acuerdos comerciales vigentes	Alta cobertura de acuerdos contrasta con concentración exportadora y barreras no arancelarias
Corto plazo (1–2 años)	Institucional y regulatorio	Profundizar inserción en marcos regulatorios de nueva generación (DEPA, CPTPP)	Crecimiento del comercio digital y de servicios con marcos aún incompletos
Mediano plazo (3–5 años)	Infraestructura y capacidades	Desarrollar infraestructura logística estratégica y corredores bioceánicos	Costos logísticos y concentración de flujos limitan diversificación
Mediano plazo (3–5 años)	Infraestructura y capacidades	Fortalecer capacidades productivas en sectores con potencial regional	Oportunidades empíricas en agroindustria, manufacturas intermedias y servicios

Largo plazo (10+ años)	Reposicionamiento estratégico	Proyectar el enfoque Latino-Pacífico como marco de acción colectiva	Asimetrías de poder y fragmentación regional reducen capacidad negociadora
Largo plazo (10+ años)	Reposicionamiento estratégico	Implementar estrategia estructural de mitigación de riesgos geopolíticos	Alta dependencia de mercados y productos estratégicos expuestos a shocks