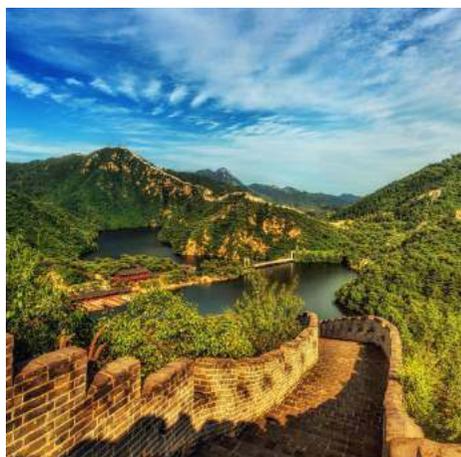


PERFILES ECONÓMICOS ASIA PACÍFICO

2018





PREPARADO POR
CHRISTIAN CANCINO

DICIEMBRE 2018

Perfiles Económicos de Asia Pacífico es una publicación que anualmente realiza la Fundación Chilena del Pacífico, en su ánimo de contribuir al conocimiento de esa región y de promover la integración con ella.

La Fundación Chilena del Pacífico es una persona jurídica de derecho privado, sin fines de lucro, constituida a fines de 1994 por un grupo de 20 fundadores. Actualmente, se rige por un Consejo Directivo compuesto por representantes de los sectores público, privado y académico.

La Fundación tiene como objetivo central apoyar la inserción económica de Chile en el ámbito de la Cuenca del Pacífico. Para este fin, procura mejorar el conocimiento acerca de Chile entre los agentes económicos de dicha región, a través de una activa participación en diversos programas internacionales multilaterales.

En Chile, la Fundación colabora con el Gobierno y los sectores empresarial y académico en el análisis y difusión de los diversos aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de la Cuenca del Pacífico, de manera de contribuir a fortalecer el interés y la participación nacional en esta área.



CONTENIDO

Resumen Ejecutivo	7
Capítulo 1 - El Fenómeno de las <i>Born Global</i> en Chile	12
Referencias	34
Capítulo 2 - Medidas No Arancelarias y sus Características en Chile	36
Referencias	75
Capítulo 3 - Asia Pacífico: Perfiles Económicos	76
Contexto Regional	77
República Popular China	78
Japón	84
Corea	90
Hong Kong	96
Taiwán	102
Tailandia	108
Australia	114
Indonesia	120
Malasia	126
Filipinas	132
Nueva Zelandia	138
Singapur	144
Vietnam	150
India	156



RESUMEN EJECUTIVO

Hace unos años se hablaba de que la economía mundial se encontraba en una situación hacia una nueva normalidad—un ritmo de crecimiento más lento que aquel previo a la crisis y recesión de 2008, y un comercio exterior menos dinámico. Este escenario de escaso dinamismo prevaleció hasta 2016.

Actualmente, y de forma auspiciosa, pero no exenta de problemas, en 2018 los resultados han sido particularmente distintos.

- *En cuanto a crecimiento económico*

Por un lado, el crecimiento proyectado para 2018 por el Fondo Monetario Internacional (FMI; 3,7%¹) se halla bastante por encima del nivel registrado en los años 2012 al 2017 (2,75% en promedio). Es decir, el actual crecimiento mundial no ha sido lento, sino, al contrario, ha mostrado un buen dinamismo. No obstante, lo que resulta relevante de analizar son las diferencias en crecimiento que muestran distintos países y regiones, donde es bastante diverso el crecimiento que tienen economías avanzadas (2,4% en promedio) y emergentes (4,7% en promedio).

Algunos ejemplos de economías que analizaremos en esta versión de Perfiles Económicos 2018, particularmente en su Capítulo 3, y que muestran un crecimiento proyectado² importante son India (7,4%), Filipinas (6,7%), China (6,6%), Vietnam (6,6%), Indonesia (5,3%) y Malasia (5,3%). Otras economías como Tailandia (3,9%), Hong Kong (3,6%), Corea (3,0%) y Australia (3,0%), los que muestran un crecimiento más cercano al promedio mundial. Ya con crecimiento más bajo se en-

cuentran Nueva Zelandia (2,9%), Singapur (2,9%), Japón (1,2%) y Taiwán (1,9%).

Es evidente que, en promedio, el mundo ha mostrado un crecimiento llamativo en 2018, evidenciando que los efectos de las crisis han sido sorteados de diversas maneras por parte de las economías. Algunas de ellas, particularmente las emergentes, hoy están en una excelente posición para competir en los mercados internacionales. Otras en cambio, se enfrentan a un escenario de crecimiento más difícil, que les lleva en algunos casos incluso a tomar posiciones más proteccionistas, implementando reglas del juego individualistas y poco colaborativas con el comercio internacional.

- *En cuanto a comercio exterior*

Por otro lado, y relativo al comportamiento y velocidad del comercio exterior, es posible ver que este factor tampoco ha resultado ser menos dinámico. El comercio mundial de mercancías repuntó ya en 2017, y también en 2018, a un ritmo más rápido que el período 2012-2016. De hecho, se espera que el comercio mundial de bienes siga repuntando en 2019 y 2020. Esta recuperación obedece fundamentalmente al crecimiento de la demanda de importaciones en algunas economías avanzadas de Asia, como por ejemplo en China, entre otros. Las economías de Asia Pacífico son las que están sobresaliendo en su dinamismo a nivel mundial, aunque por eso mismo son las que más están en riesgo ante las expectativas de ajuste al crecimiento que hace el FMI, sobre todo cuando alguna economía avanzada propone la aplicación de alguna medida arancelaria o no arancelaria que dificulte o ponga barreras a su crecimiento en los mercados externos.

1 Dato actualizado con información a octubre 2018.

2 Se mantuvieron los porcentajes proyectados a abril 2018, por ser los que se presentan en Capítulo 3.



Para Chile en particular, ambas situaciones, la de mayor crecimiento económico y de mayor dinamismo del comercio exterior, deben ser vistas como una oportunidad. Desde mediados de los años 70 Chile ha desarrollado su economía sobre la base de las exportaciones. En este sentido, los 26 acuerdos que ha firmado Chile con 64 economías deben ser aprovechados por las empresas nacionales para aumentar su participación en el comercio internacional. Entre estos tratados justamente destacan los Acuerdos de Libre Comercio con China, Malasia y Vietnam, que son actualmente economías líderes en cuanto a crecimiento en Asia; con Hong Kong y Tailandia, y el Acuerdo de Alcance Parcial con India y aquel de Asociación Económica con Japón.

Como es sabido, China, EE.UU., Japón y Corea, son los principales destinos de las exportaciones de Chile. Es aquí donde las empresas que desarrollan envíos de Cobre Refinado y Mineral de cobre han logrado no sólo aprovechar muy bien los acuerdos alcanzados, sino también aprovechar el crecimiento que va de la mano con las necesidades productivas. No obstante, académicos, hacedores de política pública, y agencias de desarrollo económico hacen énfasis en la necesidad de que la actividad exportadora de Chile sea diversificada con el envío de otros tipos de productos y servicios, de manera de reducir la dependencia en la explotación de materias primas. Ciertos avances se han hecho con la comercialización de otros productos que se han posicionado en el mercado mundial y que constituyen una importante fuente de ingresos para Chile. De acuerdo con la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), el salmón, la celulosa y las uvas frescas son algunos de los principales productos que el país exporta además del metal rojo.

Ahora bien, ¿cómo subirse al tren de la nueva economía? Los países que avanzan en crecimiento

económico, y también comercio exterior, no sólo lo hacen con la explotación de industrias intensivas en materias primas. Al contrario, la nueva economía destaca por potenciar a emprendedores dinámicos, los cuales generan nuevos productos con características únicas, a través del uso intensivo de tecnología o conocimientos. Este es el mundo de fomentar a emprendedores, idealmente con expectativas de crecimiento, que luego transiten en el crecimiento de sus negocios para que puedan apoyar el movimiento del tejido productivo del país.

Cómo generar las oportunidades para que en Chile no sólo las grandes empresas exportadoras de Cobre Refinado o Mineral de Cobre sean las que destaquen apoyando a nuestra economía. Nuevas empresas, de distintos tamaños y sectores, deben avanzar y abrirse paso en las actividades de comercio exterior para potenciar el desarrollo de nuestros mercados. Sin duda, la capacidad innovadora y de desarrollo de nuevos negocios con una oferta de valor diferenciadora es la deuda que presentan nuestras empresas.

Atendiendo a este último punto es que en este Perfiles Económicos 2018 presentamos un primer capítulo con un tema que trata de la preocupación por parte de las economías de comenzar a entender el desarrollo de nuevos negocios, que buscando competir en los mercados internacionales desde su misma fundación, lo hagan con el envío de productos en que se destaquen por su diferenciación y competitividad. El Capítulo 1 a continuación tratará sobre las empresas *born global*, o nacidas globales, en Chile, siendo el objetivo de este capítulo determinar los factores determinantes que explicarían la velocidad de la internacionalización de las empresas de menor tamaño en el país.

Capítulo 1. El fenómeno de las empresas *born global* en Chile: comportamiento de empresas de menor tamaño en el comercio exterior

En los últimos años en los EE.UU., y luego en el mundo, el fomento y atención a potenciar emprendimientos dinámicos ha sido una característica que buscan tanto agentes del mundo público como privado. Ejemplo de ello son todas las clasificaciones de empresas que surgen con la idea de encontrar un patrón común de desarrollo. Empresas unicornios, centauros, ponis y *born global*, ya pasan a ser términos comunes para evaluar el crecimiento de las empresas, su valoración y su foco internacional.

Mientras los primeros tres términos hacen referencia a la valoración de mercado que alcanzan las empresas, el término de empresas *born global* en tanto hace referencia a aquellas empresas que buscan crecer y competir en los mercados internacionales desde la misma fundación. Las unicornios, centauros, ponis³, en tanto, se caracterizan por su relativa juventud y rápido crecimiento, con actividades vinculadas a lo tecnológico o intensivo en conocimiento, siendo su foco de desarrollo, no sólo participar del mercado local, sino también ser negocios exitosos más allá de las fronteras nacionales. Es decir, son posibles de clasificar también como empresas *born global*.

Es justamente su alta competitividad internacional, rápido crecimiento y posterior derrame de beneficios en sus respectivas economías, lo que les otorga trascendencia a estos casos de emprendimientos dinámicos⁴. Particularmente, aquellos

3 El término de unicornios busca describir empresas con valoraciones de más de US\$1.000 millones. Por centauros se definen aquellas empresas valoradas en más de US\$100 millones. Asimismo, las empresas ponis son las que superan los US\$ 10 millones.

4 En Chile, y América Latina, son bastante escasos los números de empresas posibles de clasificar como unicornios. De hecho, en total podríamos mencionar no más de 11 casos. Cuatro provenientes desde Argentina: Mercado Libre, Despegar, Globant y OLX. Dos de origen brasileño: B2W y

que no sólo operan en los mercados nacionales, sino que se arriesgan a competir internacionalmente.

De lo anterior, nacen al menos dos preguntas. Por un lado, qué tan fácil resulta que los emprendimientos en Chile tengan su foco de crecimiento en los mercados internacionales desde su misma fundación. Por otro lado, qué características tienen estas empresas *born global*, que no sólo buscan competir en los mercados internacionales, sino que muchas veces ni siquiera participan del mercado local al inicio de sus operaciones.

Para responder a la primera pregunta es necesario entender algunas barreras que presenta la economía nacional en cuanto al comportamiento de los emprendedores a la hora de orientar sus negocios en los mercados nacional e internacional. El primer problema guarda relación con el tamaño de nuestro mercado interno. Muchos de nuestros emprendimientos no logran crecer en forma acelerada, o sencillamente no logran crecer, pues, al no considerar buscar nuevos mercados, las ventas quedan restringidas a la economía doméstica. Son muchos los emprendedores que se enfocan sólo en el mercado nacional y les cuesta pensar globalmente. De ahí la lentitud para escalar sus negocios a nivel internacional, o sencillamente, renunciar a las oportunidades de crecimiento.

De hecho, y de acuerdo con un estudio realizado por el Ministerio de Economía (2017), un 67% de los empresarios chilenos no muestra interés por desarrollar actividades comerciales en el exterior, en parte porque muchos no ven en el comercio internacional oportunidades de crecimiento. En este grupo se podría describir un potencial comportamiento cortoplacista, vinculado

Tovts. Dos fundadas en México: Kio Networks y Sofftek. Dos recientemente nombradas en Colombia: Nubank (fundador Colombiano, empresa en Brasil) y Rappi. Finalmente, reconocemos el unicornio número 11 en Chile: Crystal Lagoons. En el caso particular de Chile, un mayor número de empresas se ven en las categorías de centauros y ponis.



quizás a una zona de confort por participar en un mercado nacional conocido, y de aparente menor riesgo.

Pero lo anterior no puede ser lo común, y menos el ejemplo a seguir. Pese a que en Chile no existe un ecosistema maduro que apoye el mayor desarrollo de emprendimientos dinámicos⁵, en los casos de las *born global* los emprendedores valoraron la extensión de un mercado global donde desarrollar sus negocios. Asimismo, lograron sobrepasar una serie de riesgos y barreras relativas a competir donde no sólo existen distancias geográficas que pudiesen aumentar los costos, sino que también diferencias culturales, idiomáticas, en las prácticas de negocios, marcos normativos y regulatorios, entre otros.

Capítulo 2. Medidas no arancelarias y sus características en Chile

El Capítulo 2 de este informe se pone en la vereda opuesta del optimismo sobre la situación prevista en los mercados internacionales para los próximos años.

Mientras en el Capítulo 1 se menciona la importancia que podría tener que nuevas empresas aprovechen el dinamismo del comercio exterior visto en 2018, en este capítulo queremos plantear los actuales conflictos que podría estar viviendo la liberalización del comercio internacional y sus potenciales efectos, sobretodo si resultan verdad los anuncios de medidas proteccionistas declaradas por algunos países en los últimos meses.

Las últimas previsiones de crecimiento económico global del FMI apuntan a la baja para este año y 2019. En octubre pasado su estimación para 2018 bajó desde un 3,9% a un 3,7%.

La razón de esta disminución en las expectativas de crecimiento estaría en el grupo de eco-

⁵ Es posible mencionar que todavía existe en Chile brechas en el financiamiento de capital de riesgo en fases temprana. La ayuda pública en las primeras etapas es muy importante, pero cuando es necesario escalar las ideas de negocio aún faltan actores y maduración de nuestra economía para potenciar su crecimiento.

nomías emergentes. De hecho, el FMI estima que éstas crecerán un 4,7% en 2018 y 2019, por debajo del 4,9% y el 5,2%, respectivamente, estimados a principios de este año. Estos mercados estarían sufriendo la incertidumbre generada por las potenciales nuevas políticas provenientes desde EE.UU., particularmente las declaraciones de una “guerra comercial”, con mayores trabas, costos e incertidumbre.

- *Vino viejo en botella nueva*

Durante todo el 2018 hemos sido testigos de un deterioro de las relaciones comerciales, particularmente entre economías avanzadas, las cuales plantean visiones más individualistas para buscar soluciones al problema de potenciar su crecimiento. Si ya en 2016 un aire creciente de proteccionismo venía desde Europa, particularmente desde Reino Unido, donde el Brexit evidenciaba los primeros pasos de un retroceso en cuanto colaboración internacional, en los últimos dos años se han sumado nuevos comportamientos individualistas, provenientes tanto de EE.UU., como de Asia.

Una visión de crecimiento individual, en la que se abandona la idea de la cooperación entre economías y se desarrollan estrategias de un juego de suma cero viene dada por estrategias proteccionistas como respuesta a una preocupación por el menor ritmo de crecimiento de las economías avanzadas (2,4% en promedio, contra 4,7% de Asia emergente y expectativas de casi 5% en 2019).

“La historia nunca se repite, pero muchas veces rima”. Así comienza un artículo recientemente publicado por la directora gerente del Fondo Monetario Internacional, Christine Lagarde, durante los días en que se conmemoró el final de la Primera Guerra Mundial, en noviembre pasado. Esta frase alude a que las distintas economías deberían recordar los ecos de la historia y trabajar mucho más para no repetir los errores del pasado.

Algo de memoria nos ayudaría a recordar los eventos que han ocurrido en el mundo cuando empiezan a rondar aires individualistas: estas estrategias de protección generan, entre otros problemas, un agravamiento de las tensiones comerciales, condiciones financieras más restrictivas y volatilidad en los mercados de materias primas.

- *Medidas no arancelarias utilizadas en el mundo, en Chile, y por el conjunto de países asiáticos que reciben productos desde Chile*

El Capítulo 2 analiza la historia y los hechos que permitieron materializar acuerdos comerciales que contribuirían a reducir el uso de aranceles y cuotas, cuyo uso se ha reactivado en EE.UU. y algunas economías de Asia y Europa.

Sin embargo, en la práctica el uso de medidas arancelarias se ha reemplazado por la aplicación de medidas no arancelarias a fin de tener un efecto sobre la cantidad y/o precio de los bienes transables.

La clasificación de medidas no arancelarias es una categorización ampliamente aceptada y se basa en el sistema de codificación de la UNCTAD. En esta medida se incluyen medidas técnicas de tipo sanitario, relacionadas con la protección del medio ambiente, de control de precios, restricciones a la exportación o disposiciones especiales de protección a determinadas industrias, entre otras.

Las normas y acuerdos de comercio internacional reconocen el derecho de los Estados a adoptar medidas no arancelarias para alcanzar objetivos legítimos, siempre cuando no constituyan disposiciones innecesarias contra la liberalización del comercio internacional. Valiéndose de este punto, es difícil encontrar alguna economía que no aplique medidas no arancelarias. De ahí la importancia de conocer y difundir las características de cada medida no arancelaria, con el fin de que las empresas exportadoras puedan conocer previamente las características de cada mercado, y los costos explícitos e implícitos en su actividad comercial.

Capítulo 3. Asia Pacífico: Perfiles Económicos

Finalmente, el Capítulo 3 hace un análisis sobre el contexto macroeconómico de las economías Asia Pacífico, como asimismo sobre su relación comercial con Chile.

En total se analizan 14 economías, las cuales tienen un comportamiento diverso en cuanto a crecimiento, comercio exterior y política monetaria. Destaca, por ejemplo, el contraste en el ritmo de expansión de Japón y Taiwán con aquel de Filipinas, China, Vietnam, Indonesia y Malasia.

Adicionalmente, en el presente documento también se examina la relación comercial de Chile con India debido a que (1) si bien India no forma parte del foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), ha mostrado interés por participar de esta agrupación y (2) la relevancia de ese mercado para Chile.

Es de esperar que los tres capítulos presentados en esta versión de Perfiles Económicos sean de su interés, y contribuyan a ampliar el entendimiento de algunos de los más importantes factores que mueven nuestra economía y a nuestro sector productivo.

Desde luego, las opiniones vertidas acá no representan necesariamente la opinión de la Fundación Chilena del Pacífico. Del mismo modo, cualquier error u omisión es de exclusiva responsabilidad del autor.



1

EL FENÓMENO DE
LAS BORN GLOBAL
EN CHILE:
Comportamiento
de empresas de
menor tamaño en el
comercio exterior

RESUMEN

Hace un par de décadas, la globalización de los mercados fue principalmente conducida por grandes empresas, muchas de ellas multinacionales. Actualmente, el foco de análisis del comercio exterior no se orienta necesariamente a la participación de éstas, sino que también a otros actores, principalmente nuevos empresarios o emprendedores, que con sus PYMES y Microempresas podrían llegar a participar y competir en los distintos mercados internacionales, ofertando bienes y servicios con mayor valor agregado¹. En el caso de Chile, algunas ya han logrado penetrar mercados tan distantes geográfica y culturalmente como Asia, Europa o América del Norte y se presenta como un desafío para el país potenciar dichas incursiones.

Sin duda, para las empresas de menor tamaño sobrepasar distancias culturales resulta mucho más complejo que para aquellas más grandes. Distintos elementos, como la falta de conocimientos sobre los mercados internacionales, la no existencia de economías de escala de producción y distribución, la falta de redes con otras firmas y organizaciones, entre muchos otros factores, ponen en desventajas a las nuevas y pequeñas compañías para participar competitivamente en los mercados internacionales y las cadenas globales de valor.

El objetivo de este capítulo es analizar cuáles son los determinantes de los flujos de comercio entre las empresas de menor tamaño chilenas y los mercados internacionales, diferenciando aquellos lejanos geográfica y culturalmente, como Asia, Europa y América del Norte, con respecto a aquellos más cercanos, como las economías de América Latina.

Para responder a lo anterior, se realiza un análisis de los procesos de internacionalización que si-

guen las PYMES, diferenciando aquellas que lo hacen a través de un patrón gradual de internacionalización versus las que siguen un patrón acelerado, conocidas como empresas *born global*, o “nacidas globales”.

Por un lado, se define como empresas de internacionalización gradual a aquellas que logran participar en el comercio exterior luego de transcurridos muchos años entre su fundación y su primera exportación. Estas empresas preferirían afianzarse en el mercado doméstico antes de comenzar a exportar. Por otro lado, las empresas *born global*, o de internacionalización acelerada, desde su misma fundación buscan desarrollar ventajas competitivas usando sus recursos y capacidades, vendiendo productos en múltiples países, independiente de las distancias culturales.

De acuerdo con el objetivo de este capítulo, se muestran datos sobre el comportamiento exportador de las empresas chilenas en el año 2017, analizando por tamaño, por sector de actividad y por mercado donde operan internacionalmente. Los resultados de este análisis señalan la menor participación de las PYMES y Microempresas en cuanto a sus volúmenes de envío al exterior, pero muestran una alta participación en cuanto al número de empresas, en relación con sus pares de mayor tamaño. A continuación, la Tabla 1 muestra la evolución en los últimos 10 años de las exportaciones según distintos tramos de valor exportado en dólares.

Tal como se observa en la Tabla 1, un total de 7.419 compañías (grupo destacado en fondo gris), una gran parte Microempresas y PYMES, exportó un monto inferior a los cinco millones de dólares en 2017, disminuyendo ese número en 44 con respecto al año anterior, pero con 237 empresas por sobre el promedio de los últimos diez años de exportaciones (7.182 empresas).

¹ El tamaño de una empresa se basa, de acuerdo con el criterio del INE, en sus ventas totales en el mercado nacional e internacional, en función de los siguientes tramos: MICRO: Desde 0,01 UF a 2.400 UF; PYMES: Desde 2.400,01 UF a 100.000 UF; GRANDE: Desde 100.000,01 UF a 1.000.000 UF



En tanto, para el grupo de empresas de mayor tamaño (grupo sin fondo destacado), un total de 748 empresas exportó más de cinco millones de dólares en 2017, aumentando en 30 esa cantidad con respecto al año anterior, y con 20 por sobre el promedio de los últimos diez años (728 empresas). El Gráfico 1 facilita el análisis de tendencias en los últimos diez años para ambos grupos.

El Gráfico 1 muestra un crecimiento interesante en cuanto al número total de empresas exportadoras en Chile en los últimos años. Si en la primera mitad del período 2008-2017 ese total se mantuvo por debajo de

las 8.000 firmas (7.670, en promedio), en la segunda mitad ese nivel se superó: 8.151, en promedio.

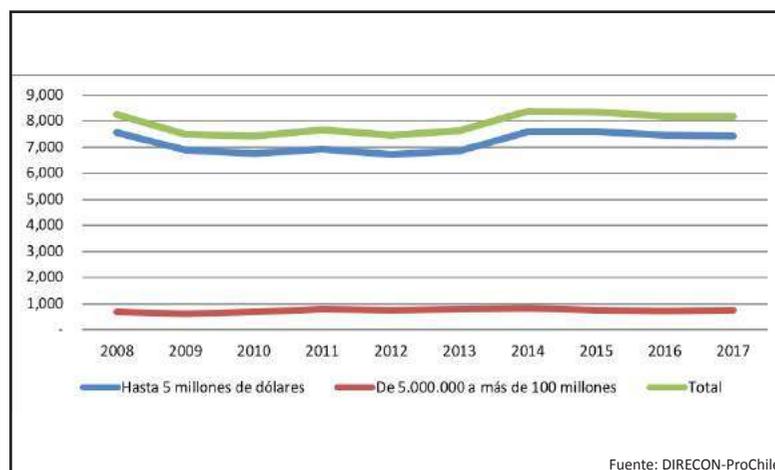
Lo anterior habla de un incremento lento, pero interesante de analizar, del comportamiento exportador de nuestras empresas. Este aumento está reflejado en el grupo que exporta por debajo de los cinco millones de dólares, el cual pasó de 6.972 en promedio para la primera mitad del período 2008-2017 a 7.392 firmas en promedio en la segunda mitad de igual lapso. Aquellas que exportaron más de cinco millones de dólares, en tanto, pasaron de un promedio de 698 a 758 en la segunda mitad de los últimos 10 años de análisis.

Tabla 1: Número de Empresas según Tramo de Valor Exportado Anual

Tramos de valor exportado, millones de dólares	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Hasta 2.000 *	691	477	423	412	359	359	467	434	443	455
De 2.000,01 a 10 mil *	1,583	1,274	1,233	1,177	1,131	1,206	1,452	1,365	1,338	1,202
De 10.000,01 a 100 mil *	2,437	2,382	2,267	2,322	2,130	2,235	2,446	2,602	2,502	2,546
De 100.000,01 a 1 millón *	1,937	1,876	1,917	2,010	2,073	2,066	2,192	2,196	2,143	2,151
De 1.000.000,01 a 5 millones *	916	897	923	989	1,024	997	1,037	1,025	1,037	1,065
De 5.000.000,01 a 10 millones **	236	233	281	282	264	275	287	277	266	291
De 10.000.000,01 a 50 millones **	307	266	286	347	337	355	367	321	324	324
De 50.000.000,01 a 100 millones **	60	52	48	60	58	66	63	61	52	57
Más de 100 millones **	73	60	69	85	86	85	92	77	76	76
Total	8,240	7,517	7,447	7,684	7,462	7,644	8,403	8,358	8,181	8,167

* Tramos dominados en general por Microempresas y PYMES ** Tramos dominados por grandes empresas
Fuente: DIRECON-ProChile

Gráfico 1: Evolución del Número de Empresas Exportadoras, 2008-2017



En el Gráfico 2 es posible ver la composición del número de empresas exportadoras para el año 2017 según cada industria.

La mayor parte de las 8.167 empresas se define como exportadoras de mercancías No Cobre (7.665 en total). En su composición destacan aquellas dedicadas al rubro manufacturero (5.123), a la industria agropecuaria (1.776), al rubro forestal (513), a la industria vitivinícola (426), al rubro de productos del mar (399), y finalmente, aquellas de minerales No Cobre (248). Esta estructura de participación de empresas por sector también se ha mantenido más o menos constante en los últimos 10 años.

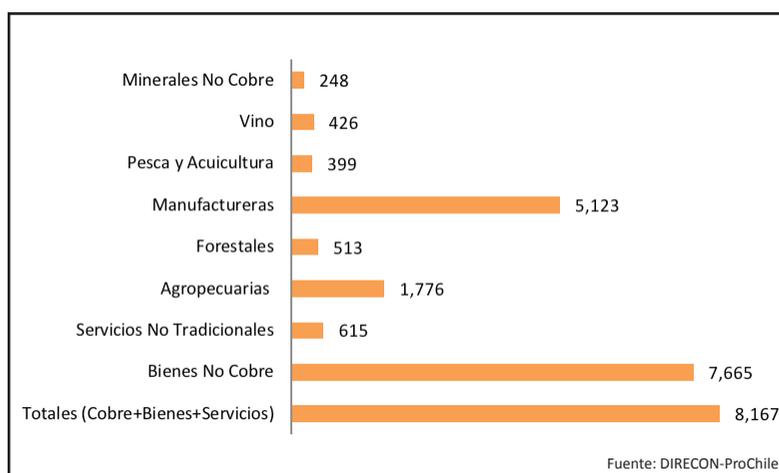
Es justamente en este gran número de empresas exportadoras de mercancías No Cobre donde participa el mayor número de Microempresas y PYMES nacionales. Debido al aumento que presentan en los últimos 10 años (ver Tabla 1), resulta interesante identificar los factores que explicarían la propensión de las empresas de menor tamaño en Chile a participar, incluso desde su misma fundación, en actividades de comercio exterior.

Un objetivo específico de este capítulo es establecer los factores determinantes que explicarían la velocidad de la internacionalización de las empresas de menor tamaño en Chile, diferenciando por los distintos sectores industriales que nos muestra el Gráfico

2. Utilizando una base de datos de empresas exportadoras del Programa PymExporta de ProChile, se usa un modelo de regresión logística para analizar una muestra de 104 PYMES chilenas que muestran una participación continua de ventas en mercados internacionales. En esta muestra, 43 pequeñas o medianas empresas fueron clasificadas como empresas *born global*, es decir, de internacionalización acelerada, y 61 empresas se definieron como PYMES que desarrollaron una internacionalización gradual. Para distinguir a las empresas, se utilizó como criterio que sus actividades de exportación comenzaran dentro de los tres años posteriores a la fundación del negocio y que éstas representen más del 25% de las ventas totales de la empresa.

Los resultados que a continuación se muestran son consistentes con la literatura nacional e internacional sobre empresas *born global*, que indican que las alianzas y las redes de contacto son factores determinantes para la internacionalización temprana de las empresas de menor tamaño. Estas alianzas toman dos caminos bien distintos en Chile. Por un lado, se encuentran las alianzas con capitales extranjeros que resultan fundamentales para potenciar el rápido desarrollo de las empresas chilenas en sus actividades comerciales en el mundo. De acuerdo con este resultado, el llamado

Gráfico 2: Número de Empresas Exportadoras por Industria, año 2017





es a buscar y atraer inversionistas y socios internacionales que puedan aportar con redes, conocimientos y nuevos clientes a las operaciones de nuestras empresas. Por otro lado, las empresas de menor tamaño en Chile deben aprovechar de participar de los distintos programas públicos de soporte productivo que buscan fomentar el desarrollo de actividades exportadoras. En estas redes se puede encontrar apoyo para asistir a ferias internacionales, presentar los productos ante distribuidores de escala global, o tener información sobre las características de cada mercado externo, donde se muestran, entre otras cosas, potenciales medidas arancelarias, no arancelarias y para arancelarias, así como también las definiciones expuestas en los distintos tratados comerciales que mantiene Chile con el resto del mundo. De acuerdo con el modelo logístico aquí desarrollado, tanto las alianzas con inversionistas internacionales, como las redes con agencias públicas, son factores que explican la rápida participación de empresas de menor tamaño en Chile en los mercados internacionales.

Algo distinto con respecto a la literatura internacional es el comportamiento por sectores de las empresas *born global* en Chile. Entre los distintos sectores analizados (agropecuario, comercio, forestales, información y telecomunicaciones, manufactura, pesca y acuicultura y vinos) encontramos que, en general, salvo dos excepciones, el sector no resulta una variable relevante que influya en el rápido crecimiento de las exportaciones de las empresas analizadas. Sólo en los casos de los sectores manufactura y vinos encontramos una relación, aunque ésta es negativa. Es decir, se caracterizarían por mostrar una internacionalización gradual en sus actividades comerciales, y no necesariamente son sectores de empresas *born global*.

El resto del capítulo está estructurado de la siguiente manera. Un primer apartado presenta los dos enfoques teóricos dominantes del proceso exportador de empresas de menor tamaño, enfoque de internacionalización gradual de empresas y el enfoque empresas

born global. Luego, se presenta un apartado con las características del comportamiento exportador de las empresas en Chile analizando distintos aspectos, tales como: mercados destino de las exportaciones, tipos de sectores, exportaciones por tamaño de empresa, entre otros. Posteriormente, se muestra un estudio econométrico sobre las características de una muestra de empresas *born global* en Chile. De esta última sección se desarrolla una de implicancias de los resultados. Finalmente, una sección de conclusiones cierra este capítulo.

Enfoques teóricos para el emprendimiento internacional

A través de los años la sociedad ha comprendido que el apoyo a un emprendimiento dinámico es uno de los factores que más contribuye al desarrollo de los países. El rol que juegan los emprendedores resulta clave para el inicio de nuevas actividades de negocio, las que potencian una economía más innovadora y generadora de oportunidades.

Por emprendimiento dinámico se debe entender todos aquellos nuevos negocios que nacen con el objetivo de buscar una ventaja competitiva en el mercado en que participan, donde la innovación es el motor principal para iniciar la actividad empresarial. Los emprendedores no buscan una forma de sostenerse económicamente ante la falta de empleo, lo que típicamente se conoce como emprendimiento por necesidad², sino más bien es el deseo de potenciar una actividad competitiva, de rápido crecimiento y con alto impacto en la economía, lo que hace que dediquen su vida, o al menos una parte importante de ella, a dar impulso a su nueva idea de negocio.

Desde hace un par de décadas, los estudios so-

2 Típicamente, economías en desarrollo como la chilena caen en el problema de potenciar actividades emprendedoras con bajo impacto. El significado de emprender muchas veces se asocia a subsistencia y no a crecimiento. Ver Larroulet y Ramirez (2008), Díaz de León y Cancino (2014) y Lederman (2014).

bre emprendimientos dinámicos consideran insuficiente la mirada exclusivamente local de una nueva empresa. Existiría una obligación por parte de los emprendedores de buscar potenciar sus negocios fuera de las fronteras nacionales, en mercados distintos al doméstico, desarrollándose así una nueva área de estudio llamada emprendimiento internacional.

Emprendimiento internacional se entiende como el proceso de descubrir y explotar oportunidades de negocios fuera de las fronteras nacionales con el fin de alcanzar una ventaja competitiva. Esta definición está basada en una conceptualización moderna de emprendimiento que enfatiza la importancia del reconocimiento, descubrimiento y la explotación de nuevas oportunidades³. Lo que postula este nuevo enfoque es que la mirada de los negocios no puede ser sólo local, sino que debe ser global.

Bajo este nuevo enfoque emprendedor existen dos modelos teóricos principales en los estudios de internacionalización de las nuevas empresas: uno gradual y otro acelerado.

Enfoque de internacionalización gradual de las empresas

El primero de los modelos teóricos es el *enfoque gradual de procesos de internacionalización*⁴ desarrollado en los años 70, el cual ha dominado hasta ahora los estudios científicos sobre comportamiento exportador empresarial. En este modelo, las nuevas empresas primero desarrollan sus actividades comerciales en el mercado doméstico, antes de avanzar a comercializar sus productos en el exterior. La gradualidad y falta de riesgo es una constante. Al elegir un mercado distinto al doméstico donde operar se escogen aquellos más cercanos geográficamente o culturalmente, con la idea de no arriesgar muchos recursos, y conocer el mercado en el que se participa. Llamado por la literatura

modelo gradualista de la Escuela Escandinava o Modelo de Upsala, este enfoque tiene supuestos diferentes a las tradicionales teorías de internacionalización (*Teoría de la Organización Industrial, Teoría de la Internacionalización y la Teoría Ecléctica de Dunning*). La variable fundamental de análisis es el conocimiento e información que afecta al comportamiento de cada empresa para introducirse en mercados externos y no sólo su volumen de recursos para competir.

Las empresas recientemente fundadas responderían mejor a las predicciones del Modelo de Upsala por ser las que se enfrentan a mayores limitaciones de recursos y menor experiencia internacional. Con el objeto de explicar, desde una perspectiva macroeconómica, la participación de las empresas en los mercados internacionales, una serie de trabajos de la escuela de Upsala desarrollan un enfoque de internacionalización en que las empresas participan en un proceso de expansión gradual en mercados no domésticos. Este enfoque explica por qué las empresas inician, generalmente, un proceso de internacionalización en una etapa más tardía de su desarrollo y explica también por qué tal proceso se desarrolla de una manera más pausada⁵.

En el primer trabajo que presenta el Modelo de Upsala⁶, se estudian distintos casos de internacionalización de empresas suecas. Se distinguen cuatro modalidades de introducción en mercados internacionales, donde las fases son secuenciales e implican un mayor compromiso de recursos: *exportaciones irregulares; exportaciones vía agentes independientes; establecimiento de filiales de venta en países extranjeros; y, establecimiento de filiales de producción en países extranjeros*. Es posible observar que cada etapa corresponde a una mayor implicación internacional, tanto en lo referente a los recursos comprometidos, como a la información que posee y requiere la empresa sobre los mercados externos. Cada etapa representa un modo de entrada distinto, en el que se obtiene

3 Ver Shane y Venkataraman (2000) y Zahra y Dess (2001).

4 Ver Johanson y Vahlne (1977), Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) y Johanson y Mattson (1988).

5 Ver Autio et al. (2000), Johanson y Vahlne (1977).

6 Johanson y Wiedersheim-Paul (1975).



un mayor conocimiento de los mercados a través del desarrollo de actividades comerciales.

Es la experiencia generada a través de los años de operación en el exterior lo que aumenta el nivel de conocimientos sobre cada mercado. Esto produce nuevas oportunidades de negocio, genera mayores relaciones comerciales, una más eficiente utilización de los recursos y un mejor posicionamiento competitivo. El enfoque gradual de internacionalización explicaría el comportamiento de un número importante de empresas, las que antes de desarrollar cualquier proceso de internacionalización, deciden participar primero en su mercado doméstico para aprender más sobre las características y operaciones del negocio.

Enfoque de Internacionalización acelerada o *born global*

El segundo modelo teórico es conocido como el de empresas *born global*⁷, también llamadas nacidas globales, micro multinacionales o nuevas empresas internacionales.

No existe una definición absoluta para clasificar a las *born global*. Si se requiere estudiar empresas exportadoras es necesario que se tome en cuenta las características propias del mercado doméstico para elegir la definición que se ajuste más a la realidad de las empresas de rápida internacionalización. Por ejemplo, no es lo mismo ser una empresa *born global* cuando el mercado doméstico es pequeño o cuando es de gran tamaño. Para el primero, es natural que las empresas no tengan otra opción que volverse internacionales desde un comienzo si es que desean tener una cuota importante de clientes. En este caso, una definición que limite a dos o tres años el comienzo de las actividades internacionales desde la fundación resulta coherente. En el segundo caso, cuando el mercado interno es grande, no es tan claro que internacionalizarse sea la única opción de las empresas para obtener un

alto número de clientes. Con mercados domésticos más grandes resulta coherente diferenciar a las *born global* cuando tardan en empezar a exportar seis o más años desde la fundación.

A nivel mundial, desde los años 90 se ha venido explicando el comportamiento de algunas nuevas empresas, de rápida internacionalización, las cuales muestran que desarrollan sus actividades en los mercados externos de un modo dinámico, siendo menores los tiempos de espera para el aprendizaje y la generación de conocimiento. Estas empresas, poseen una visión global de su negocio y desarrollan las capacidades necesarias para alcanzar metas internacionales desde su misma fundación.

El enfoque de las *born global* ha tomado fuerza en los últimos 20 años y, en Chile, en particular, en la última década. Incluso, es posible observar numerosos casos de empresas chilenas que desde su misma fundación buscan participar en los mercados internacionales, incluso antes de desarrollar operaciones en el mercado doméstico. Resulta muy interesante ver cómo ciertos programas públicos de soporte productivo (Capital Semilla de CORFO, Start-Up Chile, ProChile, etc.) e incluso programas de redes de inversionistas privados, están dispuestos a potenciar y financiar las nuevas ideas de emprendedores dinámicos, siempre y cuando éstos tengan un foco internacional en el desarrollo de sus actividades comerciales desde la misma fundación. Actualmente, sólo pensar en el mercado nacional no es el objetivo, sino los mercados internacionales de alto atractivo donde se busca potenciar el crecimiento de los nuevos negocios. Este último punto es muy importante de aclarar. Por mercados globales, no nos referimos a economías que están cercanas geográficamente o culturalmente (Perú, Argentina, Colombia, etc.), sino que la referencia es a aquellas economías o mercados atractivos para las nuevas empresas exportadoras chilenas que se encuentran en Asia, América del Norte y Europa.

La estrategia de estas empresas implica crecer

⁷ Ver Oviatt y McDougall (1994), McDougall et al. (1994) y Knight y Cavusgil (1996).

a través de ventas en mercados externos, donde se tiene acceso a redes y a mercados financieros internacionales que aportan nuevos recursos para competir. Generalmente, estas compañías producen bienes altamente especializados en determinados nichos de mercado, de acuerdo con los requerimientos particulares de cada cliente.

No es casual la aparición de este nuevo enfoque. El mundo ha sido testigo de un cambio a nivel internacional en que han sido eliminadas ciertas barreras comerciales (para una discusión sobre las trabas al acceso a mercados que enfrentan las firmas chilenas, ver Capítulo 2). En primer lugar, hay cambios que fomentan la desregulación de los mercados, originando más inversiones internacionales y mayor movimiento de capitales, permitiendo operar con mayor facilidad en distintas economías. Segundo, el mundo se ha enfrentado a un desarrollo acelerado de las tecnologías de información y comunicación, que ha permitido conectar a millones de personas, conformando una sociedad caracterizada por la obtención de información en tiempo real, en que los bajos costos de

comunicación han eliminado las fronteras comerciales, haciendo posible llegar a cualquier lugar para responder a una demanda global. Y finalmente, el desarrollo constante de innovaciones tecnológicas, muchas de las cuales involucran una alta inversión, requieren una demanda global para distribuir los costos de producción. Con la internacionalización se generan economías de escala que permiten alcanzar retornos positivos aún cuando sea elevado el costo de la inversión.

Desde una óptica teórica de emprendimiento, la aparición de las empresas de internacionalización acelerada se debe a la participación de personas con las habilidades y conocimientos suficientes para estar alertas a cualquier información sobre una potencial combinación rentable de recursos. De acuerdo con McDougall et al. (1994), una actitud vigilante a nuevas oportunidades de negocio está influenciada por la experiencia previa de cada emprendedor que provee un modelo para procesar la información.

A diferencia de los modelos graduales, el enfoque de internacionalización acelerada minimiza la

Tabla 2: Diferencias entre el Enfoque Gradual y el Enfoque de Empresas *Born Global*

Atributos para la Internacionalización	Enfoque Gradual de Internacionalización	Enfoque de <i>born global</i>
Mercado domésticos	Primero la empresa opera en el mercado doméstico	El mercado doméstico resulta irrelevante
Experiencia previa de internacionalización	No se espera	Se espera una gran experiencia del fundador en mercados internacionales
Ritmo internacionalización	Gradual	Acelerado
Distancia cultural	La internacionalización se desarrolla de acuerdo con las distancias culturales con los países clientes	Las distancias culturales son irrelevantes
Aprendizaje para la internacionalización	El ritmo está gobernado por la habilidad de aprender desde una lenta acumulación de experiencias	El fundador ya posee los conocimientos para la internacionalización
Estrategia de la empresa	No es un elemento central para la motivación de la empresa a internacionalizarse	Las ventajas competitivas requieren una rápida internacionalización. Se enfoca el producto a un nicho de mercado
Uso de tecnologías de la información y comunicación (TICs)	No es un elemento central para la internacionalización	Juega un rol clave para alcanzar mercados globales y fomentar el aprendizaje
Redes con socios de negocios	Se utilizan en los estados más tempranos de internacionalización y son gradualmente reemplazados por los recursos propios	El rápido desarrollo de actividades globales requiere alcanzar redes con socios comerciales
Tiempo para la internacionalización	Es lento y no es crucial para el éxito de la empresa	Es importante para el éxito y se desarrolla a pocos años desde la fundación

Fuente: Elaboración Propia



importancia de las distancias culturales y geográficas en la internacionalización de las empresas. En los modelos graduales se asume que la entrada en nuevos mercados está en función de la distancia cultural y del conocimiento sobre los mismos, en tanto, para las empresas de internacionalización acelerada tales distancias son menos importantes. Lo anterior implica que la entrada de las *born global* en nuevos mercados no está influenciada por un patrón basado en distancias, sino más bien uno relacionado con redes de contactos y experiencias previas adquiridas por los fundadores y por su atención permanente a la obtención de nuevos recursos económicos y el desarrollo de innovaciones. El mercado vecino no es necesariamente el más deseado, sino aquel en que la empresa desarrolle la mayor ventaja competitiva dados los recursos que posee.

Comportamiento exportador de las empresas en Chile

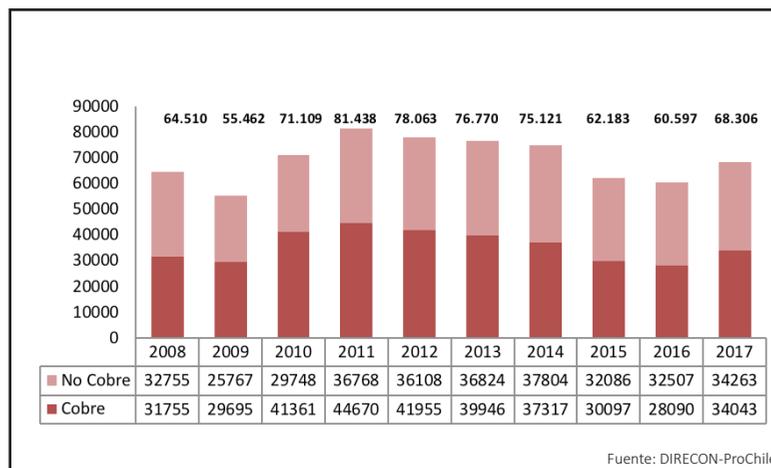
Como se vio al comienzo de este capítulo, Tabla 1 y Gráfico 1, las empresas exportadoras chilenas han crecido en la segunda mitad del período 2008-2017. Sin embargo,

cabe notar que este crecimiento en el número de empresas no ha estado acompañado de un crecimiento sostenido en los volúmenes de exportaciones totales. Según el Gráfico 3, para el período 2008-2017 no es tan claro que haya habido un aumento en las exportaciones. Para el primer quinquenio (2008-2012) el promedio anual de las exportaciones alcanzó los 70.116 millones de dólares. Por otro lado, para la segunda mitad (2013-2017) las exportaciones alcanzaron un promedio anual de 68.595 millones de dólares. Poco más de 1.500 millones de dólares de diferencia en términos de exportaciones.

No obstante lo anterior, es positivo al menos que en el año 2017 se generaron envíos por 68.306 millones de dólares, 12,7% más que en el año 2016.

De acuerdo con los datos del Gráfico 3, las exportaciones totales han disminuido en el segundo quinquenio analizado y esto ha sido particularmente claro para el Cobre. De hecho, éstas bajaron de un promedio anual para el período 2008-2012 de 37.887 millones de dólares a 33.898 millones de dólares para el período 2013-2017. Todo lo contrario ha ocurrido con las exportaciones No

Gráfico 3: Exportaciones Chilenas Totales, período 2008-2017, cifras en millones de dólares



Cobre, las cuales subieron de 32.229 a 34.697 millones de dólares, para los dos quinquenios analizados.

Lo anterior debiese llamar nuestra atención debido a que son empresas de sectores No Cobre las que están impulsando el crecimiento de los volúmenes exportados en los últimos cinco años. Dentro de este grupo, donde se encuentran empresas de distintos tamaños -grandes, PYMES o Microempresas-, es posible observar que el mayor dinamismo exportador proviene del esfuerzo de las grandes empresas.

El Gráfico 4 muestra datos de las empresas exportadoras chilenas en relación a su tamaño. La mayor parte de las empresas exportadoras son PYMES (44%), seguido por las grandes empresas (37%), luego por las Microempresas (8%), y finalmente por personas naturales (5%). Si bien hay más PYMES y Microempresas exportadoras, al observar los volúmenes de exportaciones, las grandes empresas son más relevantes (ver Gráfico 5). El valor de los envíos de PYMES para el año 2017, es de 1.543 millones de dólares, lo que representa sólo un 2,3% de las exportaciones totales del país. Por otro lado, los envíos de las empresas más grandes corresponden a 64.041 millones de dólares, lo que representa un 97% del total exportado desde Chile. Por ende, si bien hay más PYMES exportadoras que grandes empresas, éstas últimas son responsables de una mayor proporción de las exportaciones del país.

Lo anterior también se aplica al empleo generado por estas empresas. Las 3.577 PYMES mencionadas como exportadoras en total crean 77.139 puestos de trabajo, mientras que las grandes empresas generan más de un millón de empleos (Gráfico 6).

Por ende, es evidente que el comportamiento exportador de las empresas de menor tamaño, PYMES y Microempresas, dista mucho del que se puede observar en empresas grandes; éstas comprometen muchos más recursos en su participación en los mercados internacionales, y parecieran estar creciendo año tras año en sus volúmenes exportados.

No obstante, resulta interesante, que más de 4 mil

Gráfico 4: Número de Empresas Exportadoras por Tamaño* (Año 2017)

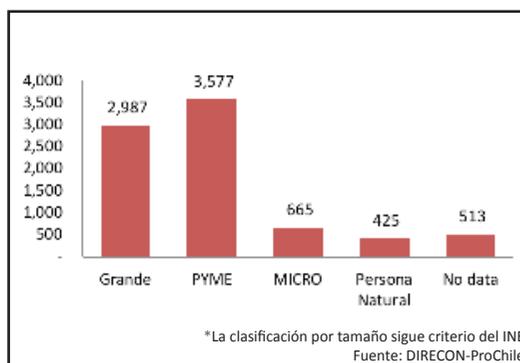


Gráfico 5: Volúmenes Exportados por Tamaño en millones de dólares (Año 2017)

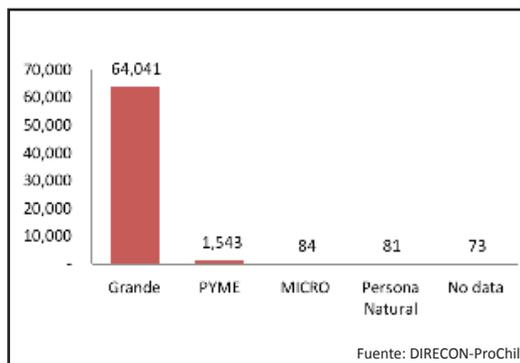
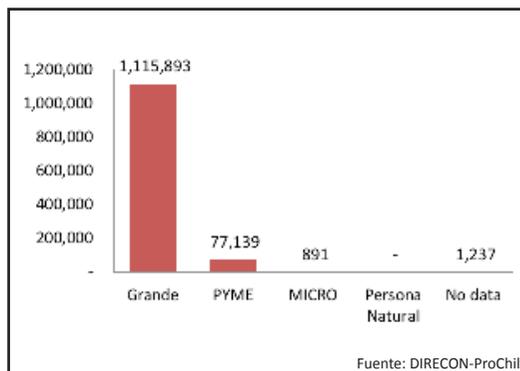


Gráfico 6: Fuerza de Trabajo por Tamaño de Empresa (Año 2017)





empresas de menor tamaño logren participar en distintos mercados internacionales, compitiendo y desarrollando sus negocios en países que son distantes geográficamente o culturalmente.

Resultará interesante profundizar en esto último, particularmente si es posible ver cuáles son los destinos principales de las exportaciones de Chile según el tamaño de las empresas. Se excluirá del análisis las exportaciones de Cobre, que generalmente son desarrolladas por grandes empresas. Esto nos permitirá facilitar la comparación del esfuerzo exportador de PYMES y Microempresas.

Destinos de las exportaciones

No Cobre de empresas chilenas

Resulta relevante recordar que, entre los criterios que se utilizan para distinguir a empresas que siguen un patrón de internacionalización gradual y las empresas *born global*, las distancias culturales y geográficas son un elemento clave a la hora de distinguir el ritmo de su internacionalización.

Por un lado, el concepto de distancia cultural ha sido aceptado ampliamente por la literatura sobre comportamiento exportador. De hecho, existe cierto consenso al definir distancias culturales como diferencias idiomáticas, en el comportamiento de los agentes de un mercado, en el poder de compra de los consumidores, en estándares culturales o incluso en los modelos legales existentes, que alteran los flujos de información entre las empresas y los mercados objetivos. A mayores diferencias, menor será el compromiso de las empresas, quienes preferirán invertir inicialmente en aquellos países que presenten menores diferencias. El grado de similitud entre los mercados externos y el doméstico determina en un primer momento el atractivo de cierto mercado.

Por otro lado, el concepto de distancia geográfica es muy intuitivo. La sola distinción entre regiones de acuerdo con su lejanía en kilómetros es una buena aproximación de la variable distancia geográfica. El estudio de las distancias geográficas se explica por

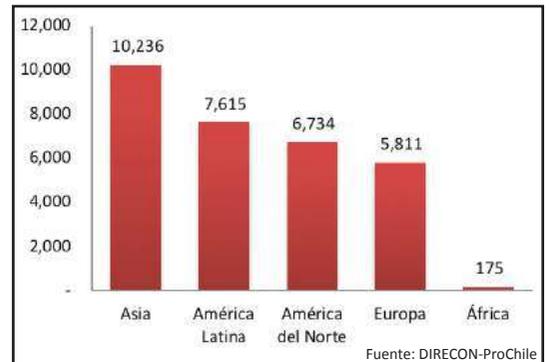
los costos asociados, principalmente financieros, de tener que transportar productos, materias primas, material de marketing, personal capacitado, etc., a regiones o economías que están distantes geográficamente.

Veamos ahora dónde exportan las empresas chilenas, de acuerdo con una clasificación por tamaño de las mismas.

De acuerdo con el Gráfico 7, en el caso de las grandes empresas la distancia no genera un efecto importante a la hora de decidir a qué mercados exportar. De hecho, gran parte de los productos van a mercados lejanos cultural y geográficamente, en particular a Asia, principal destino de los envíos de las grandes empresas chilenas. Este tramo de compañías ha logrado superar las barreras.

Para las PYMES chilenas, en tanto, se observan diferencias importantes (Gráfico 8). En este caso, el mayor volumen exportador se dirige a mercados de América Latina, donde las distancias culturales y geo-

Gráfico 7: Exportaciones de Grandes Empresas Chilenas en millones de dólares (2017)



gráficas son menores. Se cumple así la hipótesis de que el grado de similitud con los mercados externos determina el atractivo de cierta economía por sobre otra. Mercados como los de Brasil, Colombia o Perú, con similitudes importantes, aunque no exentos de diferencias en cuanto a la práctica de los negocios, son atractivos para cualquier emprendedor o empresario, ya que se podrían reconocer y sobreponer fácilmente las barreras existentes.

No obstante lo anterior, llama la atención que el volumen de exportaciones al conjunto de mercados distantes superen los 880 millones de dólares en 2017. Las PYMES chilenas ya muestran resultados importantes en Asia, América del Norte y Europa. Bastante más lejos se encuentran los volúmenes exportados a África.

El caso de las Microempresas chilenas es similar al de las PYMES en cuanto a dónde desarrollan sus exportaciones, pero distinto en cuanto al bajo número de empresas que participan en el comercio internacional. En este grupo siguen siendo los mercados similares al doméstico los más atractivos para aventurarse en la experiencia de competir internacionalmente. El segundo mercado, luego de los países de América Latina, lo constituye América del Norte, que, en términos de similitudes en las prácticas de negocios, tampoco resulta ser tan diferente a la economía nacional, como lo podrían ser mercados como Asia o África.

Gráfico 8: Exportaciones de PYMES Chilenas en millones de dólares (2017)

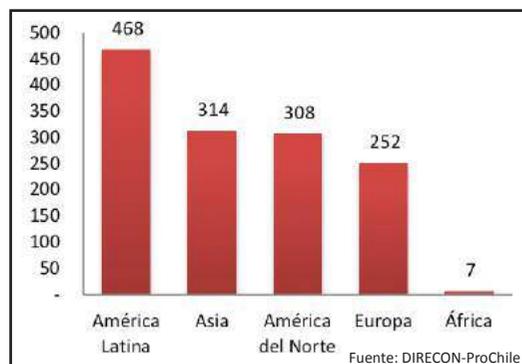
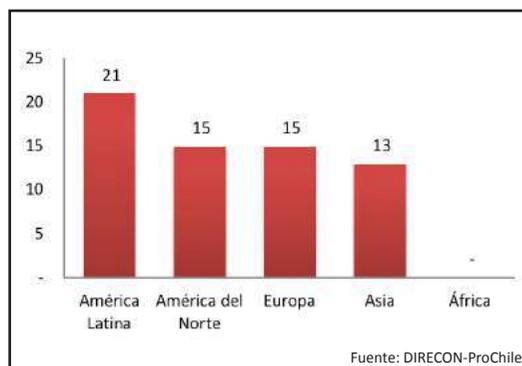


Gráfico 9: Exportaciones de Microempresas Chilenas en millones de dólares (2017)





Principales sectores de actividad para exportaciones No Cobre

Si tomamos en cuenta las exportaciones por sector económico que realizan grandes empresas, PYMES y Microempresas, sin considerar el Cobre, es posible ver que los envíos que se destacan en todos los grupos son los agropecuarios, los forestales, los manufactureros, los minerales, los de vino, y las exportaciones de productos del mar.

A continuación, se observa en los Gráficos 10 al 12 el comportamiento exportador en estos sectores por tamaño de empresas.

En el caso de las grandes empresas es posible ver que los envíos agropecuarios, seguidos por pesca y acuicultura, luego manufacturas, forestales y minerales son las principales categorías exportadoras. Un poco más lejos, en términos comparativos se encuentran los envíos de vino, aunque igualmente importantes en cuanto a su volumen.

El orden de importancia de estos sectores cambia según el tamaño de las empresas. En el caso de las PYMES (ver Gráfico 11), donde se concentra la mayor cantidad de empresas exportadoras de Chile, los envíos al exterior superan los 1.300 millones de dólares, destacándose los sectores agropecuarios, manufactura, la pesca y acuicultura.

En el caso del tercer grupo de empresas de interés en este estudio, las Microempresas, sus principales sectores económicos exportadores corresponden a agropecuarios, manufacturas, pesca y acuicultura, y finalmente vinos.

En el conjunto de grandes empresas, PYMES y Microempresas, las industrias manufacturera, agropecuaria, pesca y acuicultura, forestales, minerales y vino, destacan como los principales sectores de actividad, descontando los envíos de Cobre, que son los principales envíos de las exportaciones chilenas. Veamos a continuación, en el Gráfico 13, el comportamiento de las exportaciones chilenas No Cobre según cada mercado destino de las exportaciones.

Gráfico 10: Exportaciones Grandes Empresas por sectores en millones de dólares (2017)

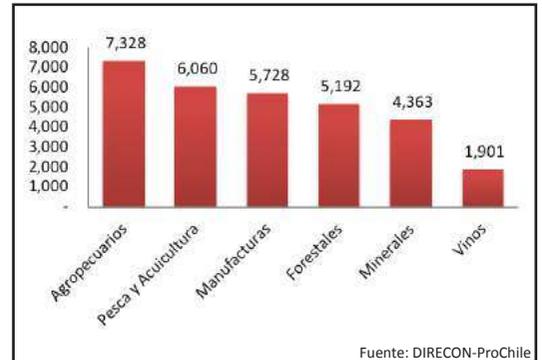


Gráfico 11: Exportaciones de PYMES por Sectores en millones de dólares (2017)

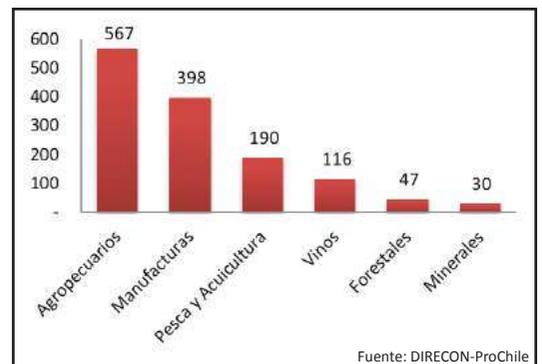


Gráfico 12: Exportaciones de Microempresas por Sectores en millones de dólares (2017)

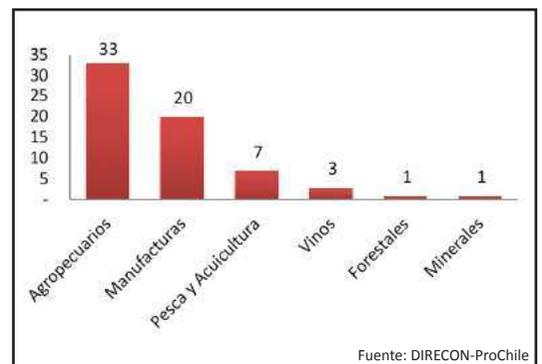
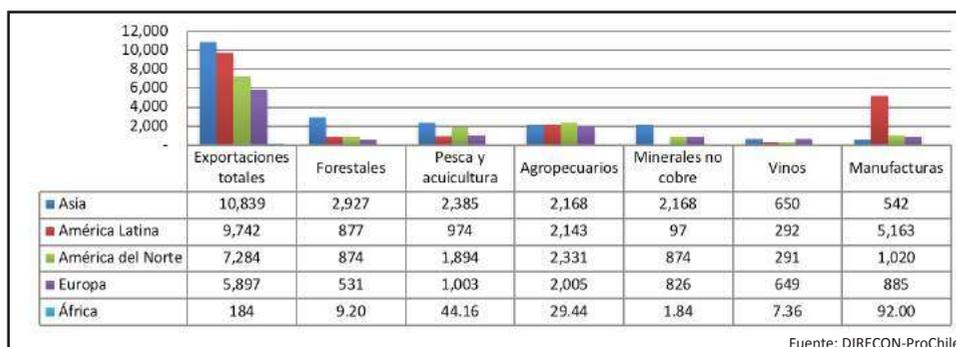


Gráfico 13: Exportaciones por Mercados en millones de dólares (2017)



El mercado asiático representa el principal destino de las exportaciones No Cobre de las empresas chilenas. A nivel de países, los destinos principales son: China, con el 42% de los envíos en el año 2017, Japón con el 25% y Corea del Sur con el 13%. Con porcentajes más bajos, pero igualmente relevantes dentro de los destinos de las exportaciones chilenas, están Taiwán, India, Vietnam y Tailandia.

América Latina es el segundo mercado con mayor importancia para los envíos No Cobre. A nivel de países, los destinos principales son: Brasil con el 20% de los envíos en el año 2017, Perú con el 16% y Bolivia con el 12%. Con porcentajes más bajos, pero igualmente relevantes dentro de los destinos de las exportaciones chilenas, están México, Argentina y Colombia.

América del Norte es el tercer mercado para los envíos No Cobre. A nivel de países, los destinos principales son: Estados Unidos con el 91% de los envíos en el año 2017 y Canadá con el 9%.

Europa es el cuarto mercado para los envíos No Cobre. A nivel de países, los destinos principales son: Holanda con el 21% de los envíos en el año 2017, España, Rusia y Reino Unido con un 10% cada uno y Alemania con un 8%. Con porcentajes más bajos, pero igualmente relevantes dentro de los destinos de las exportaciones chilenas, están Italia, Bélgica, Suiza, Francia y Turquía.

África es el último mercado para los envíos No Cobre. A nivel de países, los destinos principales son:

Sudáfrica con el 46% de los envíos en el año 2017, Nigeria con el 19%, Marruecos con el 6% y Mauricio con el 5%.

Estudio econométrico sobre las características de las *born global* en Chile

Para las distintas economías de Asia Pacífico, son múltiples los estudios que demuestran la existencia de pequeñas y medianas empresas que comienzan a exportar desde la fundación de la empresa: Australia (Agarwal et al., 2017), Nueva Zelandia (Chetty y Campbell-Hunt, 2004), Malasia (Falahat et al., 2013), Vietnam (Thai y Chong, 2008), Corea del Sur (Kang y Jin, 2007), China (Zhang y Larimo, 2013), Hong Kong (Albaum y Tse, 2001), India (Kim et al., 2011), entre muchos otros.

En los últimos 10 años, este tema también ha sido de interés en Chile, desarrollándose un limitado, pero iluminador, número de trabajos empíricos para conocer las características de las empresas *born global* en Chile.

En un reciente estudio, Amorós *et al.* (2016a), analiza el comportamiento de las *born global* en Chile desde la perspectiva de una pequeña economía, muy abierta, con un gran número de acuerdos comerciales y con uno de los mayores niveles de desarrollo en América Latina. De acuerdo con los resultados de este estudio, en Chile la internacionalización temprana no estaría necesariamente vinculada a los sectores de alta tecnología, como sí lo es en el contexto de las



economías asiáticas, sino que a otros sectores, como la explotación de recursos naturales. De ahí que nos resultará interesante desarrollar un modelo que estudie si los sectores productivos tienen o no un efecto sobre la rápida internacionalización.

Asimismo, Amorós *et al.* (2016b) analizan los factores relacionados con la temprana internacionalización de nuevas empresas en Chile. Los autores agrupan los factores que potencian la internacionalización de empresas en tres categorías: individuales, organizacionales y de la empresa, y finalmente, del medio ambiente. Utilizando una muestra de 374 emprendedores del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), observan que los altos niveles de educación del fundador o fundadora, y la motivación orientada a las oportunidades, contribuyen a una mayor probabilidad de internacionalización temprana de la empresa. En este sentido, también estudiaremos ciertas variables asociadas a las características personales de los emprendedores para determinar si la experiencia previa, tanto en años de trabajo para grandes empresas o experimentando otros emprendimientos, ya sea con éxito o fracaso, también ejercen alguna influencia sobre la rápida internacionalización de las empresas.

Por su parte, Dimitratos *et al.* (2014) sugieren que la propensión al trabajo en red con socios nacionales e internacionales y la mayor capacidad de tomar

riesgos por parte de los emprendedores aumenta la probabilidad de que la empresa se internacionalice velozmente. En este sentido, las variables analizadas en este trabajo nos llevan a considerar relevante el estudio de las potenciales redes de contacto que puedan desarrollar los emprendedores con sus nuevos negocios, fomentando así una mayor velocidad de internacionalización de las empresas. Asimismo, si se trata de tomar mayores riesgos, esto podría implicar que ciertos emprendedores preferirían desarrollar sus actividades comerciales en mercados lejanos cultural y geográficamente, arriesgándose a operar en ellos por un mayor retorno esperado de sus operaciones en esas economías.

La siguiente Tabla 3 representa un resumen ilustrativo de algunos factores causales de una rápida internacionalización de PYMES estudiados por la literatura y que serán de interés en esta parte del capítulo para estudiar el caso de Chile.

De acuerdo con la breve revisión de la literatura sobre empresas *born global* en Chile y los potenciales factores que podrían influir en la rápida internacionalización de Microempresas y PYMES es posible definir las siguientes hipótesis que queremos contrastar en esta parte del trabajo.

Tabla 3: Diferencias entre el Enfoque Gradual y el Enfoque de Empresas *Born Global*

Dimensión	Atributos del enfoque acelerado de internacionalización (<i>born global</i>)
Características del fundador	Visión del fundador para desarrollar negocios globales desde la misma creación de la empresa.
	El fundador o fundadora ha trabajado en empresas en el extranjero o en empresas locales con un enfoque internacional. Lo anterior le ayuda a enfrentar la actividad internacional con una menor percepción de riesgo.
Capacidades organizacionales	La empresa muestra un rápido aprendizaje sobre las características de los mercados de destino de las exportaciones.
	En la empresa existen activos intangibles únicos que permiten una rápida internacionalización (ej., redes con empresas públicas y privadas).
Foco estratégico	Las empresas participan en sectores productivos de mayor nivel tecnológico.
	Las distancias geográficas y culturales no son percibidas como barreras para la expansión internacional de la empresa.
	La empresa busca posicionarse en nichos de mercados específicos.

Fuente: Elaboración Propia

Hipótesis 1: *La participación extranjera en el capital de la empresa incrementa la probabilidad de que una PYME exportadora chilena sea clasificada como una born global.*

Cuando un emprendedor mantiene una relación con personas o empresas que no operan en Chile, pero que sí lo hacen en mercados internacionales, es posible identificar un activo intangible que podría impulsar el despegue veloz de una empresa. Al levantar recursos extranjeros existe una transferencia implícita de conocimientos y experiencias sobre los mercados internacionales. Este tipo de aporte se conoce como capital inteligente, incluyendo conocimientos necesarios para apoyar la toma de decisiones y adopción de mejores prácticas de negocios. Las redes de contacto que podría desarrollar un emprendedor con otras empresas internacionales son un activo fundamental que potenciar entre las PYMES chilenas.

Hipótesis 2: *Participar en la red de programas de las agencias públicas de desarrollo productivo incrementa la probabilidad de que una PYME exportadora chilena sea una born global.*

Cuando un emprendedor busca desarrollar sus redes de contacto, no sólo lo hace con agentes privados, sino también busca identificar todas aquellas fuentes públicas de apoyo al fomento productivo. De forma particular para las PYMES, la importancia de las redes públicas es ampliamente reconocida en la literatura, especialmente cuando son muchos los países que establecen un buen número de agencias de desarrollo productivo (ProChile, CORFO, StartUp Chile, etc.) para potenciar la creación de empresas, la entrada a nuevos mercados, el desarrollo de productos innovadores, la ejecución de actividades de I+D, entre otros.

Hipótesis 3: *El tamaño de la empresa incrementa la probabilidad de que una PYME exportadora chilena sea clasificada como una empresa born global.*

La literatura ha estudiado bastante una potencial

relación positiva entre el tamaño de la empresa y su desempeño exportador. Las empresas más grandes tendrían mayor capacidad de captar recursos y absorber riesgos que las empresas pequeñas. Asimismo, a mayor tamaño, mayor poder de negociación y, con ello, mayor probabilidad de tener éxito en la actividad exportadora.

Hipótesis 4: *A mayor distancia cultural y geográfica que tenga el mercado objetivo, mayor será la probabilidad de que una PYME exportadora chilena sea clasificada como una born global.*

Recordemos que el enfoque de procesos graduales de internacionalización muestra que las PYMES empiezan su actividad exportadora hacia mercados similares, idealmente vecinos, en las primeras etapas de desarrollo. Un aspecto destacable y diferenciador de las empresas *born global* es que éstas no deciden hacia dónde exportar de acuerdo con las distancias culturales existentes. Las *born global* deciden sus mercados objetivos según la rentabilidad esperada por cada mercado, y logran posicionarse en ellos dada la experiencia internacional que tengan los propios emprendedores o por su red de contactos que han logrado generar a través de los años. Para el caso de Chile, las PYMES saben que la mayor valoración de sus productos no se encuentra en el mercado doméstico, ni en los países vecinos, todos con similitudes culturales, pero con similar o menor desarrollo económico. La rentabilidad es mayor cuando logran posicionarse en mercados lejanos culturalmente, como los asiáticos, europeos y/o América del Norte. Es por lo anterior que debiéramos esperar que las *born global* chilenas exporten principalmente hacia mercados lejanos culturalmente, a diferencia de las empresas de internacionalización gradual.

Hipótesis 5: *Existen ciertos sectores productivos donde se presenta una mayor probabilidad de que una PYME exportadora chilena sea clasificada como una born global.*



En el caso de las empresas chilenas, y los principales sectores de actividad estudiados en este trabajo, resulta importante investigar si el comportamiento exportador de una empresa depende significativamente del sector productivo en que participa y cómo se relaciona con su entorno. Es indiscutible que economías como la chilena muestran una gran concentración de sus actividades en sectores como el manufacturero, agropecuario, de pesca y acuicultura, forestal, mineral y de vino. De ahí la importancia de estudiar si alguno de estos sectores influye en una mayor o menor rapidez en la internacionalización de las empresas.

De acuerdo con el desarrollo de las hipótesis anteriores, el objetivo de esta parte del trabajo es estudiar si ciertas variables permiten diferenciar a las *born global* chilenas de aquellas empresas de internacionalización gradual. Las variables a analizar son: (1) redes de contacto con privados en el extranjero, (2) redes de contacto con agencias públicas de apoyo productivo, (3) distancias culturales de los países destino de las exportaciones con respecto a la economía doméstica, (4) distancias geográficas de los países destino de las exportaciones con respecto a la economía doméstica (5) tamaño de la empresa, y finalmente, (6) sectores productivos en que participa la empresa.

Datos y metodología

Para testear las hipótesis anteriores, se utilizó un modelo de regresión logística para estudiar el cambio en la probabilidad de que una joven empresa exportadora chilena sea clasificada como empresa *born global*. La información utilizada para este estudio se obtuvo de las bases de datos de PYMES de la Cámara Chileno-Alemana de Comercio y de la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO).

Con estas bases de datos fue posible analizar cerca de mil quinientas PYMES. La muestra inicial se filtró por intensidad exportadora (exportaciones sobre ventas totales mayor a 10%), como asimismo poseer informa-

ción completa sobre las variables de interés. Con esto, se pudo identificar a 104 PYMES como exportadoras. Aplicando los criterios de Knight y Cavusgil (1996), se clasificó como *born global* a aquellas empresas que comenzaron sus actividades de exportación antes de los tres años desde su fundación y que exportan más de un 25% de sus ventas. Como resultado, del conjunto de 104 PYMES exportadoras, 43 fueron clasificadas como *born global* y 61 como empresas de internacionalización gradual.

El modelo *logit* que se desarrolló en este trabajo recibe su nombre de la función de distribución logística. Su forma concreta es:

$$F_i = F(X_i, b) = \frac{1}{1 + e^{-X_i b}} = \frac{e^{X_i b}}{1 + e^{X_i b}}$$

donde X es la matriz que contiene a las variables independientes, y b es el vector de parámetros a estimar. Utilizaremos el método de máxima verosimilitud para la estimación como es habitual en estos casos. La función de verosimilitud a maximizar viene dada por:

$$L(y(X, \beta)) = \sum_{i=1}^n (y_i \cdot \ln F_i + (1 - y_i) \cdot \ln(1 - F_i))$$

donde $y_i = X_i b$ es la realización de la variable dicotómica dependiente. Para nuestro caso, esta variable dicotómica toma el valor 1 cuando la empresa es una *born global* y el valor cero cuando la empresa sigue un proceso de internacionalización gradual. Es decir, mientras más cercano a 1 sea el valor que tome la variable dependiente, mayor será la probabilidad de ser clasificada como *born global*. Según la información disponible en las bases de datos mencionadas, las variables independientes utilizadas en el estudio son: (a) Capital Extranjero, (b) Redes, (c) Distancias Culturales, (d) Distancias Geográficas, (e) Tamaño, y (f) Sectores. Las *proxies* utilizadas son las siguientes:

Capital Extranjero o CE: Ésta representa una variable dicotómica que toma valor 1 si existe origen internacional de parte del capital de la PYME y toma valor 0 cuando el capital está constituido sólo con fondos chilenos.

Redes: Hemos definido Redes como una variable

dicotómica que indica si existe apoyo de instituciones públicas fomentando el desarrollo de exportaciones de las PYMES. La variable vale 1 cuando existe una agencia aportando recursos financieros.

Distancia Cultural o DC: La variable es definida como el porcentaje de países clientes lejanos culturalmente con respecto al total de países a los que exporta una PYME. Para determinar este porcentaje, se clasificó como países cercanos culturalmente a aquellos donde el idioma oficial es el castellano y portugués. Los países con otros idiomas fueron clasificados como lejanos. A mayor distancia cultural más cercano a 1 es el indicador.

Distancia Geográfica o DG: La variable es definida como el porcentaje de países clientes lejanos geográficamente con respecto al total de países a los que exporta una PYME. Para determinar este porcentaje se clasificó como países cercanos geográficamente a aquellos que se encuentran en América Latina, y lejanos todos los demás. A mayor distancia geográfica más cercano a 1 es el indicador.

Tamaño: Variable discreta que indica el número de trabajadores presentes en cada PYME exportadora. La variable de tamaño puede tomar el valor 1, 2 o 3 dependiendo si el número de trabajadores se ubica en el rango de 1 a 50, 51 a 100 y 101 a 500.

Sector: Variable discreta que toma valor según el sector productivo en que participa la empresa. Sector agropecuario toma valor 1, comercio 2, forestales 3, información y telecomunicaciones 4, manufactura 5, pesca y acuicultura 6 y vinos 7.

A continuación, se presentan los estadísticos descriptivos de la muestra bajo análisis:

Resultados del modelo logístico

De acuerdo con los resultados del modelo logístico (ver Tabla 4), hay cinco parámetros que presentan valores estadísticamente significativos. Estos parámetros están asociados con Redes, Capital Extranjero, Distancias Culturales y los Sectores productivos de manufactura y vinos.

Tabla 4: Estadísticos Descriptivos

Variable	Media	DesEst.	Min	Max	Label
BG	.4038	.4930	0	1	Born Global
CE	.4615	.2410	0	1	Capital Extranjero
REDES	.2211	.4553	0	1	Redes con Agencias Públicas
DC	.7418	.5583	0	1	Distancia Cultural
DG	.5712	.7292	0	1	Distancia Geográfica
T					
2	.1826	.3882	0	1	Tamaño
3	.1923	.3960	0	1	Tamaño
Sector (Base 1 Agro)					
2	.0961	.2962	0	1	Sector Comercio
3	.0288	.1681	0	1	Sector Forestal
4	.0480	.2149	0	1	Sector Información y Teleco
5	.3269	.4713	0	1	Sector Manufactura
6	.1346	.3429	0	1	Sector Pesca y Acuicultura
7	.1250	.3323	0	1	Sector Vinos

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5: Regresión Logística

Born Global	Coef.	z	P > z
Constante	-1.3543	-1.59	0.1120
Redes	1.0655 *	1.87	0.0620
Capital Extranjero	1.1972 *	1.84	0.0650
Distancia Geográfica	0.8132	0.84	0.4000
Distancia Cultural	1.5926 *	1.73	0.0830
Tamaño			
2	-0.6786	-1.01	0.3140
3	-0.0260	-0.04	0.9710
Sector (Base 1 Agro)			
2	-0.9188	-1.11	0.2660
3	-0.4398	-0.34	0.7340
4	-0.2334	-0.23	0.8220
5	-2.2865 ***	-2.81	0.0050
6	-1.2514	-1.53	0.1270
7	-2.7587 ***	-2.80	0.0050
Num. Obs.	104		
Pseudo R2	0.2879		

* Estadísticamente significativo en un nivel de confianza de 90%
 *** Estadísticamente significativo en un nivel de confianza de 99%
 En el modelo se utilizó una estimación robusta de la varianza con el fin de prevenir problemas típicos de las muestras pequeñas, tales como heteroscedasticidad o valores atípicos. Fuente: Elaboración Propia

A través de los resultados de la regresión logística podemos ver qué parámetros pueden ser identificados como estadísticamente significativos y describir algún tipo de influencia de la variable asociada sobre el comportamiento exportador de las empresas, variable dependiente en este caso. Necesitamos complementar los resultados de la regresión logística anterior con los resultados de los efectos marginales. Esto, para conocer el impacto o cambio de la variable dependiente provocado por un cambio unitario en una de las inde-



Tabla 6: Efectos Marginales

Born Global	Odds Ratio		z	P > z
Constante	0.2581		-1.59	0.1120
Redes	2.9022 *		1.87	0.0620
Capital Extranjero	3.3110 *		1.84	0.0650
Distancia Geográfica	2.2552		0.84	0.4000
Distancia Cultural	4.9165 *		1.73	0.0830
Tamaño				
	2	0.5073	-1.01	0.3140
	3	0.9744	-0.04	0.9710
Sector				
	2	0.3990	-1.11	0.2660
	3	0.6442	-0.34	0.7340
	4	0.7918	-0.23	0.8220
	5	0.1016 ***	-2.81	0.0050
	6	0.2861	-1.53	0.1270
	7	0.0634 ***	-2.80	0.0050
Num. Obs.	104			
Pseudo R2	0.2879			
* Estadísticamente significativo en un nivel de confianza de 90%				
** Estadísticamente significativo en un nivel de confianza de 95%				
*** Estadísticamente significativo en un nivel de confianza de 99%				
Fuente: Elaboración Propia				

pendientes manteniendo el resto constante. La Tabla 6 muestra los efectos marginales de la regresión. Se puede observar que la magnitud del impacto de cada variable es muy distinta. La elección de mercados lejanos culturalmente, seguidos por la participación de capital extranjero y el apoyo de redes de agencias públicas, son los factores más importantes para explicar si la empresa puede ser definida como *born global*.

La variable Distancia Cultural tiene un efecto positivo en la probabilidad de que una PYME exportadora de Chile pueda clasificarse como *born global*. La influencia de esta distancia en la velocidad de la internacionalización de una empresa puede definirse por el interés de las nuevas empresas en exportar a países más desarrollados, todos los cuales están culturalmente alejados de Chile. A diferencia de las PYMES con un proceso de internacionalización gradual, los clientes de empresas *born global* en Chile provienen de Asia, Europa y América del Norte.

Un segundo coeficiente que es estadísticamente significativo es el asociado a la variable Capital Extranjero. Dado que el mercado chileno es tan pequeño,

una PYME que comenzó con un objetivo internacional, crecerá rápidamente si ve que compañías extranjeras confían e invierten en su proyecto. El soporte de recursos externos valida la idea de negocio, lo que permite a la empresa tomar más riesgos en los mercados internacionales. Las empresas extranjeras podrían preferir invertir en empresas que tienen planes de negocios con foco en el rápido crecimiento en Asia, América del Norte y Europa, donde la estrategia no es sobrevivir, sino que crecer.

Asimismo, el coeficiente asociado a la variable Redes también resulta estadísticamente significativo. Estar conectado con diferentes agencias de desarrollo productivo apoya un potencial acceso a nuevos recursos competitivos que influyen positivamente en la rápida internacionalización de la empresa. Para las *born global* en Chile, las redes con agencias públicas serían factores importantes para diferenciar su comportamiento de exportación del de las empresas de internacionalización global.

En el caso de los parámetros asociados a las variables de sectores productivos hay sólo dos que resultan ser estadísticamente significativos. Estos son los parámetros de los sectores manufactura y vinos. Sin embargo, es importante recalcar que el efecto en ambos casos es negativo para influir en la posibilidad de que una empresa sea definida como *born global*. De hecho, si volvemos a revisar los datos de las exportaciones de empresas chilenas, el único mercado donde el sector manufacturero es número uno, es cuando analizamos las exportaciones por sectores en América Latina. Es en la región cercana culturalmente donde la mayor cantidad de exportaciones relacionadas con manufacturas se llevan a cabo. Es decir, este sector está muy ligado a exportaciones en mercados vecinos, que se asocia más a la forma de exportar de empresas de internacionalización gradual que a *born global*. En el caso del sector del Vino, la gradualidad con que estas empresas van a participar de los mercados internacionales desde su fundación podría guardar relación con el mismo proceso productivo de cada viña. La restric-

ción para definir *born global* en este trabajo fue que exportara sobre el 25% de las ventas antes de los tres años de la fundación. En el sector del Vino esto podría ser un problema, ya que desde la fundación de la empresa hasta la explotación comercial de ésta podrían transcurrir muchos años que guardan relación con las distintas etapas del proceso de producción del vino. En este sector, la definición de tres años desde la fundación podría ser un período muy breve para desarrollar cualquier análisis sobre si una empresa tiene o no un comportamiento exportador acelerado o gradual.

Para el resto de las variables estudiadas los coeficientes asociados a cada parámetro no resultaron ser estadísticamente significativos.

Implicancias de los resultados para el mundo público y el privado

De acuerdo con los datos analizados, las empresas de menor tamaño en Chile participan de forma activa en el comercio internacional. De hecho, superan en número a sus pares definidas como grandes empresas, aún cuando, en comparación, el volumen de sus exportaciones muy por debajo. Se podría deducir que, de acuerdo con todos los datos analizados, la actual estrategia de internacionalización que siguen las empresas de menor tamaño, en general, se asocia más a sobrevivir que a crecer de forma acelerada.

Con respecto a esto último, se requiere trabajar en un cambio de mentalidad de los propios fundadores o emprendedores de Microempresas y PYMES en Chile. Debemos dar un paso para impulsar que las empresas chilenas busquen el crecimiento como meta de negocio y no sólo para recuperar una inversión. De ahí la importancia que el sector público, el privado, la academia, entre otros, tengan claros los factores que podrían impulsar a las empresas chilenas a crecer.

Para el caso de nuestros creadores de políticas públicas será fundamental que en el diseño de sus programas, y en la posterior decisión sobre quienes serán los beneficiados de los mismos, se reconsideren algunos elementos.

En primer lugar, cada empresario que postule a algún tipo de programa de apoyo, o de soporte productivo, debe tener dentro de su foco o estrategia de crecimiento una mirada global, con una potencial obligación a participar en economías de Asia, Europa y América del Norte.

En este sentido, se debe valorar los resultados de ciertos programas públicos que han atendido a lo anterior, clasificando a los emprendedores beneficiados según su visión global como estrategia de negocio. Un ejemplo de lo anterior resulta el programa Start-Up Chile, el cual es una aceleradora de negocios, creada por el Gobierno de Chile para fomentar el emprendimiento basado en la innovación. Se permitió la postulación de emprendedores chilenos al programa, pero con el requisito de que su plan de negocios tuviera una mirada global, lo cual se ve potenciado con la participación en el mismo programa de una serie de emprendedores extranjeros, quienes contribuyen a que sus pares nacionales piensen en forma global y no exclusivamente local o regionalmente.

También hay otros programas con actitudes similares, como el Capital Semilla de CORFO. Este también valora mucho para la aprobación del postulante, o potencial beneficiario, que su idea de negocio tenga un foco o estrategia empresarial internacional. Esto último, no sólo pensando en Perú, Colombia o Argentina como los mercados más atractivos, sino aquellos mercados lejanos culturalmente, pero de mayor desarrollo económico. Ahora bien, en la práctica, todavía son muchos los beneficiarios de este tipo de programa que no necesariamente ven en el comercio exterior una estrategia de crecimiento. En este sentido, no es que exista una restricción por parte del Capital Semilla de CORFO a pensar global, sino que se plantea como un elemento deseable o recomendable.

Particular es el caso de ProChile, agencia pública la cual a través de su programa PymExporta está entregando capacitación e información relevante para que las empresas de menor tamaño definan sus estrategias



en los mercados externos, con foco en América Latina. Llama la atención que el foco sea esta región, porque después de ver los resultados de nuestra regresión logística advertimos que no necesariamente resulta adecuado fomentar la participación y operaciones sólo en los mercados vecinos por parte de las PYMES. Es altamente probable que al orientar este tipo de estrategias sólo a lo regional podríamos estar limitando las verdaderas posibilidades de crecimiento de nuestras empresas. En este caso, pareciese que el indicador de desempeño del programa fuese la sobrevivencia de la empresa, más que su crecimiento.

En síntesis, podrían ser muchos los programas públicos que, a veces, en vez de impulsar un desarrollo de competencias para que las empresas participen de los mercados internacionales más atractivos (Asia, Europa o América del Norte), lo que hacen es caer en asistencialismo, con el que se financian ideas de negocio con baja probabilidad de crecimiento acelerado, pero que son mercados estables, que tienen posibilidades de sobrevivir en el tiempo y mantener económicamente a sus emprendedores. Acá la consigna pareciese que no es crecer, sino sobrevivir.

Pero este trabajo no busca culpar a las agencias públicas en la definición de sus programas. Al contrario, intentar encontrar una explicación a lo que viven nuestras empresas de menor tamaño. Cabría preguntarse, entonces, si el problema es la definición de cada programa público, en cuanto a su alcance y foco, o si el problema es de los propios emprendedores, quienes en su mayoría no buscan crecer, sino sobrevivir. Si esto fuese así, por mucho que los programas se diseñen bien, la presión por atraer beneficiarios haría que se pierda el foco, y se siguiera con un enfoque asistencialista.

Un estudio⁸ reciente del Ministerio de Economía (2017) muestra los resultados de una encuesta a emprendedores o empresarios que actualmente no exportan, y su grado de interés por realizar actividades

comerciales fuera de la economía doméstica. Debe llamar la atención que el 67% de los consultados mencionó que *no le interesa exportar*, siendo esta opinión la considerada como más relevante. De acuerdo con los resultados de ese estudio, son muchos los empresarios chilenos que no están observando en el comercio internacional una posibilidad del desarrollo de sus negocios. Esto, sin duda, debe preocuparnos.

Conclusiones

¿Qué acciones podrían ser interesantes de evaluar y considerar para el cambio de mentalidad que se requiere en nuestros emprendedores?

Continuar con los distintos programas de visitas y misiones comerciales a ferias, eventos y actividades internacionales. La serie de visitas que se establecen año a año para los distintos emprendedores chilenos genera una oportunidad, no sólo para conocer distintos mercados, sino también para evaluar el real atractivo de nuestros productos y servicios por parte de los consumidores internacionales. Ahora bien, se debe tener mucho cuidado en la adecuada articulación que tengan los diversos programas públicos. Muchos de ellos están conectados en cuanto a la elección de sus beneficiarios. Una mala elección al inicio de un programa podría influir en la aceptación posterior de éstos, en otros programas. Por ejemplo, el criterio típico de selección de una misión comercial de ProChile es que el emprendedor haya participado en algún proyecto CORFO (como el de Proyectos Nodos, Plataforma de Fomento a la Exportación, o un PROFO) o de SERCOTEC (por ejemplo, emprendedores atendidos por los Centros de Desarrollo de Negocios). Si se falla en los procesos de selección de emprendedores en los programas de CORFO o SERCOTEC, es decir en aquellos cuyo foco es el apoyo a empresas en sus etapas iniciales, el problema también se podría arrastrar al resto de los programas de soporte productivo, que pretenden escalar las oportunidades comerciales de empresas en un estado de desarrollo más avanzado.

8 Informe de Resultados de Empresas en Chile - 2017.

Facilitar la visita a Chile de empresarios e inversionistas internacionales para que conozcan la oferta comercial de emprendedores nacionales. De acuerdo con los resultados de nuestro modelo, la participación de inversionistas internacionales facilitaría la entrada de las empresas chilenas a los mercados desarrollados. De ahí la importancia de invitar o facilitar la visita de estos potenciales inversionistas, para que puedan relacionarse con empresarios de distintos sectores e incluso apoyar la inversión de éstos cuando se defina una estrategia de crecimiento en el exterior. En este sentido, resultan valiosas las distintas ruedas de negocios que se desarrollan comúnmente en distintas regiones del país, donde son muchos los empresarios que tienen la oportunidad de establecer contacto con importadores especializados de economías desarrolladas y potenciales inversionistas.

Difusión y explicación de las principales características de los distintos acuerdos de libre comercio firmados por Chile. La importancia de una adecuada difusión de las características de los acuerdos comerciales radica en conocer la serie de preferencias arancelarias existentes y asimismo conocer las características de cualquier medida no arancelaria para el comercio de bienes y servicios entre las economías firmantes. Lo anterior no sólo resulta relevante por un tema de evaluación de los potenciales resultados financieros de cada proyecto, sino también para conocer qué acciones se pueden desarrollar en caso de conflictos o problemas que enfrente un empresario nacional cuando opera en el exterior. Un buen entendimiento de los acuerdos comerciales permite conocer aspectos de propiedad intelectual, laborales, financieros y otros, que podrían ser de interés cuando se evalúan potenciales riesgos de operar internacionalmente y se busca seguridad jurídica.

Permanente reconocimiento de medidas no arancelarias y distinción con barreras no arancelarias existentes. Cualquier medida no arancelaria se

define como una política comercial, distinta a los aranceles, que buscan afectar el intercambio internacional de productos. Algunas de estas medidas no arancelarias no son legítimas, según la Organización Mundial del Comercio. Los empresarios nacionales deben reconocer cualquier efecto existente, por ejemplo, en controles de calidad que sea necesario cumplir, o con requerimientos de embalaje de productos. Conocer las características de las medidas no arancelarias de un mercado podría convertirse incluso en una oportunidad para los empresarios nacionales, especialmente si los criterios de calidad son altos y la empresa puede cumplirlos. Por supuesto, no siempre es fácil reconocer si una medida no arancelaria en realidad es una *barrera no arancelaria*, la cual tiene un objetivo más proteccionista (ver Capítulo 2). En este sentido, la buena relación entre privados y agencias públicas permitirá analizar y estar informando de forma periódica sobre las trabas no arancelarias existentes.

Este conjunto de medidas, que en ningún caso busca ser una receta sino sólo consideraciones finales al estudio de los factores distintivos para potenciar una internacionalización acelerada de las empresas de menor tamaño en Chile, deben tomarse con cautela. Como todo modelo econométrico, las variables analizadas no necesariamente son las únicas a ser consideradas cuando se busca potenciar el desarrollo de nuestras empresas en el exterior. Las conclusiones anteriores sólo buscan aportar con una mirada crítica para mejorar aún más el comportamiento exportador de nuestras empresas.



REFERENCIAS

- Agarwal, R., Bajada, C., Green, R., Rammal, H. & Scerri, M. (2017). *Australia's International Business Survey 2017*, University of Technology Sydney.
- Albaum, G. & Tse, D.K. (2001) *Adaptation of International Marketing Strategy Components, Competitive Advantage, and Firm Performance: A Study of Hong Kong Exporters*. *Journal of International Marketing*, 9(4), 59-81.
- Amorós, J.E., Basco, R. & Romani, G. (2016a). *Determinants of early internationalization of new firms: the case of Chile*. *International Entrepreneurship Management Journal*, 12, 283–307.
- Amorós, J.E., Etchebarne, M.S., Torres-Zapata, I. & Felzensztein, C. (2016b). *International entrepreneurial firms in Chile: An exploratory profile*. *Journal of Business Research* 69, 2052-2060.
- Autio, E., Sapienza, H. & Almeida (2000). *Comparing Process and Born Global Perspectives in the International Growth of Technology-Based New Firms*. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, 413-424.
- Cancino, C. (2014). *Rapid internationalization of SMEs: Evidence from born global firms in Chile*. *Journal of Administrative and Social Sciences*, INNOVAR, 24, Edición Especial 2014, 141- 151.
- Chetty, S. & Campbell-Hunt, C. (2004). *A Strategic Approach to Internationalization: A Traditional Versus a Born-Global Approach*. *Journal of International Marketing*, 12(1), 57-81.
- Díaz de León, D. & Cancino, C. (2014). *De Emprendimientos por Necesidad a Emprendimientos por Oportunidad: Casos Rurales Exitosos*. *Multidisciplinary Business Review*, 7(1), 48-56.
- Dimitratos, P., Amorós, J.E., Etchebarne, M.S., & Felzensztein, C. (2014). *Micro- multinational or not? International entrepreneurship, networking and learning effects*. *Journal of Business Research*, 67(5), 908–915.
- Falahat, M., Mohamad, O. & Migin, M.W. (2013). *Born Global Firms in Developing Economies: The Case of Malaysia*. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences* ,7(4), 586-594.
- Felzensztein, C., Ciravegna, L., Robson, P., & Amorós, J. E. (2015). *Networks, entrepreneurial orientation, and internationalization scope: evidence from Chilean small and medium enterprises*. *Journal of Small Business Management*, 53(S1), 145–160
- Johanson, J. & Mattson, L. (1988). *Internationalisation in industrial systems – a network approach*. En N. Hood y J.E. Vahlne(Eds.), *Strategies in Global Competition*, Croom Helm, Londres, 287-314.
- Johanson, J. & Vahlne, J. (1990). *The Mechanism of Internationalization*. *International Marketing Review*, 7(4), 11-34.
- Johanson, J. & Wiedersheim-Paul, F. (1975). *The Internationalisation Process of the Firms: Four Swedish Case Studies*. *Journal of Management Studies*, 305-22.
- Johanson, J., & Vahlne, J.E. (1977). *The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments*. *Journal of International Business Studies*, 8, 23–32.
- Kang, J.H. & Jin, B. (2007). *Determinants of born global firm growth in the apparel industry: A Korean case*. *The Journal of The Textile Institute*, 98, 137-146.
- Kim, D., Basu, C., Naidu, G.M. & Cavusgil, E. (2011). *The innovativeness of Born-Globals and customer orientation: Learning from Indian Born-Globals*. *Journal of Business Research*, 64(8), 879-886.
- Knight, G. & Cavusgil, S. (1996). *The born global firm: a challenge to traditional internationalization theory*. *Advances in International Marketing*, JAI Press, 11-26. Lundvall, London, Pinter.
- Larroulet, C. & Ramírez, M. (2008). *Emprendimiento: factor clave para la nueva etapa de Chile*. En P. Durán, *Emprendimiento e innovación en Chile* (págs. 15-38). Santiago: Universidad del Desarrollo,

Facultad de Economía y Negocios.

Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S. & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas poca innovación-Resumen*. Washington, DC: Banco Mundial, marzo-abril, 38p.

McDougall, P., Shane, A. & Oviatt, B. (1994). *Explaining the Formation of International New Ventures: The Limits of Theories from International Business Research*. *Journal of Business Venturing*, 9, 469-487.

Ministerio de Economía (2017). *Informe de resultados: Empresas en Chile. Cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas*. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. División de Política Comercial e Industrial.

Oviatt, B. & McDougall, P. (1994). *Toward a Theory of International New Ventures*. *Journal of International Business Studies*, 25, 1, 45-64.

Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.

Thai, M.T.T. & Chong, L.C. (2008). *Born-global: The case of four Vietnamese SMEs*. *Journal of International Entrepreneurship*, 6, 72.

Zahra, S. & Dess, G. (2001). *Entrepreneurship as a Field of Research: Encouraging Dialogue and Debate*. *The Academy of Management Review*, 26(1), 8-10.

Zhang X., Larimo J. (2013) *Longitudinal Internationalization Processes of Born global: Three Chinese Cases of Radical Change and the Global Crisis*. In: Marinov M.A., Marinova S.T. (eds) *Emerging Economies and Firms in the Global Crisis*. Palgrave Macmillan, London.



2

MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y SUS CARACTERÍSTICAS EN CHILE

RESUMEN

Durante las últimas décadas, el estudio de las barreras al comercio internacional ha sido de amplio interés¹ y ha considerado una serie de aspectos. Por ejemplo, se ha buscado entender los mecanismos con los cuales los países protegen sus respectivas economías, destacándose aranceles y cuotas como medidas arancelarias. Otras medidas como licencias de importación, permisos y certificados sanitarios y fitosanitarios, regulaciones sobre etiquetado de productos, entre otras, se han destacado como medidas no arancelarias (MNA). Asimismo, se ha estudiado cómo a través del paso del tiempo ha existido una transformación de aquellos instrumentos que regulan el comercio internacional, transitando desde el uso de medidas arancelarias, hacia el uso de MNA, las cuales junto con proteger ciertos sectores productivos, también funcionarían como una forma de resguardar y perseguir objetivos sociales, de salud pública o de protección ambiental. Es decir, las MNA no sólo serían barreras al comercio internacional².

Actualmente, entidades internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), y nacionales, como la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), trabajan arduamente con el fin de informar y mantener un control de cualquier tipo de medida comercial que sea de interés para exportadores e importadores. Esto, con el fin de promover un mayor comercio internacional, justo y transparente. Lo anterior resulta particularmente importante en el contexto global actual, en que se observa una tensión entre las eco-

nomías más relevantes del planeta en lo que parece ser una guerra comercial, a través de políticas proteccionistas sobre la base de medidas arancelarias y no arancelarias, lo que fuerza a un retroceso en lo avanzado con la liberalización del comercio internacional.

Son dos los objetivos del presente capítulo. Un primer objetivo es analizar la historia y los hechos que han permitido que los países avancen en acuerdos comerciales para disminuir en el tiempo el uso de aranceles y cuotas. Un segundo objetivo es analizar a la economía chilena, tanto en sus declaraciones de MNA como forma de regular sus importaciones, como también en la revisión de las MNA aplicadas por otros países para los artículos específicos provenientes desde Chile.

Para responder al primer objetivo se estudiará la transición entre las distintas rondas del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) y las Conferencias Ministeriales de la OMC. Esta transición parece ser el reflejo de una serie de acuerdos comerciales entre países, en los que se ha avanzado mucho en la disminución de medidas arancelarias como forma de apoyar la liberalización del comercio internacional, pero ha sido más difícil el trabajo por disminuir los efectos de la aplicación de los distintos tipos de MNA existentes.

Para responder al segundo objetivo se utilizará la base de datos de TRAINS-UNCTAD de las Naciones Unidas, la cual contiene información sobre las medidas no arancelarias declaradas por cada economía miembro de la OMC. En esta base de datos, no sólo se revisarán las MNA declaradas por distintas regiones y países que afectan al mundo en general, y a Chile en particular, sino también se revisarán las MNA que declara Chile en la base de datos de TRAINS-UNCTAD para las importaciones que desean ingresar al país. De forma complementaria, se presentarán los resultados del último estudio de DIRECON (2018), en que se describen nuevas MNA por parte de países como Australia, China,

1 Recomiendo la lectura de Alonso et al. (2014), UNCTAD (2012), Niu et al. (2018).

2 Aún cuando “barreras no arancelarias” y “medidas no arancelarias” no son los mismos conceptos, muchas veces vemos que se utilizan como sinónimos. Mientras la palabra barreras se ocupa para hacer mención a un aspecto negativo de la imposición de normas al comercio internacional, la palabra medidas podría relacionarse no sólo con aspectos negativos, sino también positivos. Por ejemplo, medidas para proteger la salud de las personas del país que importa determinados productos.



Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia y Tailandia, que son descubiertas por los empresarios chilenos cuando se aventuran a comercializar sus productos en esas economías. La elección de estos países guarda directa relación con la disponibilidad de datos en la encuesta de DIRECON (2018), y con que son economías relevantes de analizar en la relación Chile y la región Asia-Pacífico.

Los resultados de este capítulo evidencian una transición desde el uso de medidas arancelarias hacia la utilización de MNA como forma de regular las actividades internacionales de comercio. En este sentido, es difícil encontrar alguna economía que no utilice MNA en su participación en el comercio internacional. Llama la atención el gran número de MNA que se utilizan en América Latina, Asia y América del Norte. Las economías provenientes de estas regiones son las que mayor número de medidas presentan. Chile no es un caso particular. De hecho, la economía chilena declara 1.194 MNA al año 2018, concentrándose éstas en las clasificaciones de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). La concentración de MNA en estas clasificaciones es lo común también para el resto de las economías.

Como se mencionó anteriormente, los distintos acuerdos comerciales alcanzados, ya sea los de carácter general a través de GATT y OMC, o los bilaterales, han avanzado mucho en reducir las medidas arancelarias. Lamentablemente, menos avances se han visto en la reducción del uso de MNA, aun cuando los tratados sí reconocen la importancia de sus efectos. Actualmente, el foco de análisis de las MNA avanza más en la declaración voluntaria, más que en su reducción. Esto último resulta particularmente importante en la discusión actual, en donde economías como EE.UU., China y Europa discuten y reviven sus diferencias a través del uso de medidas proteccionistas, donde no sólo se traban las conversaciones para disminuir los efectos negativos de

MNA, sino también se vuelven a utilizar las medidas arancelarias como forma de regular el comercio internacional.

El resto del capítulo está organizado de la siguiente manera. Luego de esta introducción se analizan los principales hitos del GATT en su labor de fomentar la liberalización del comercio, disminuir el uso de medidas arancelarias y apoyar una mayor colaboración internacional. Posteriormente, se explica la clasificación de MNA declaradas por UNCTAD (2018), y se presentan las MNA según la base de datos TRAINS-UNCTAD, especificando su análisis según continentes, países y sectores. Luego, utilizando la misma base de datos, se analizan las principales MNA impuestas por Chile a los productos importados, y también se señalan las medidas específicas que son aplicadas a exportaciones chilenas en el exterior. Una última sección de conclusiones da término a este capítulo.

Colaboración internacional: foco en la disminución de barreras arancelarias

Las acciones proteccionistas que desarrollaron algunos países entre la Primera y Segunda Guerra Mundial provocaron muchas veces un empobrecimiento, no sólo de las relaciones comerciales entre los países, sino también de las propias economías que establecieron dichas medidas. Un primer ejemplo ocurre con las medidas proteccionistas implementadas en Norteamérica y Europa en los años posteriores a la Primera Guerra Mundial (1914-1918). Mientras EE.UU. vivió un crecimiento económico de varios años, Europa en tanto vivió una lenta recuperación. En esta transición EE.UU. aplicó, por ejemplo, medidas proteccionistas cerrando sus fronteras a productos europeos, lo que apoyó el crecimiento económico de EE.UU. y mantuvo la producción de sus industrias. En cambio, las medidas proteccionistas que tomaron Alemania, Francia e Inglaterra en 1920, con barreras aduaneras para protegerse de la

aparición de nuevos países europeos en el comercio internacional, en vez de apoyar su crecimiento, fueron políticas que agudizaron una crisis económica entre los años 1920 y 1923.

Pero el anterior no es el único ejemplo de medidas proteccionistas con efectos adversos a lo deseado. La crisis del año 1929 también nos recuerda un caso. Bastante particular resultó ser la Ley Smoot-Hawley, implementada por EE.UU. en 1930, con la que la economía americana aumentó unilateralmente sus aranceles, contribuyendo a profundizar una de las mayores crisis que vivió ese país.

La Gran Depresión, como es conocida la crisis que vivió EE.UU. y el mundo entre 1929 y 1939, con su peor momento en 1933, generó uno de los períodos más difíciles de la historia económica de los últimos 100 años. Entre los efectos de esta crisis se evidencian una serie de quiebras, entre las que destacan las quiebras bancarias y de empresas comerciales e industriales. Estas no sólo originaron un problema financiero, de relación con los préstamos entre distintos agentes, sino que generó un aumento considerable del desempleo, que determinó la disminución del consumo y consiguiente aumento de los *stocks*. Este aumento de *stocks* llevó a una reducción de precios, todo esto en un círculo vicioso que contagió a los demás países del globo, especialmente cuando EE.UU. se vio obligado a expatriar capitales invertidos en el extranjero. Nuevamente, distintas economías europeas volvieron a caer en una crisis económica que, junto con EE.UU., se evidenció con un nivel de desempleo a nivel mundial que llevó a tener a 40 millones de personas desocupadas.

Pero, ¿cómo fue que las medidas proteccionistas agudizaron la crisis de 1929 en vez de ayudar a resolverla? De acuerdo con Beaudreau (2017), desde antes de la aplicación de la Ley Smoot-Hawley, los rumores con respecto a su aprobación tuvieron un efecto no despreciable en las expectativas y en la inversión en EE.UU. Cuando se conocieron los primeros datos sobre el proyecto de Ley, inmediatamente el resto de las

economías europeas, principales actores del comercio internacional con EE.UU. en esos años, reaccionaron y tomaron represalias, aumentando también sus aranceles y restringiendo esta vez la entrada de productos desde EE.UU. Según Beaudreau (2017, pg. 302), “para que las revisiones arancelarias de la nueva ley hubiesen ofrecido una mayor participación de mercado de los productos de EE.UU., los países europeos no tendrían que haber reaccionado o tomado represalia alguna”. Finalmente, cuando la ley fue promulgada por el presidente Herbert Hoover, el daño ya estaba hecho. Las respuestas proteccionistas por parte de gobiernos europeos se habrían incorporado a las expectativas de las empresas en EE.UU., dando como resultado un menor gasto en inversión. La Gran Depresión puede verse entonces como una crisis también alimentada desde la adopción de medidas proteccionistas unilateralmente desde los propios países que buscan su crecimiento de forma individual.

Terminada la Gran Depresión en 1939, y cuando parecía que el orden y la normalidad volvía a las familias y hogares de EE.UU. y Europa, lamentablemente, el mundo vuelve a enfrentar una nueva crisis: la Segunda Guerra Mundial (1939-1945).

Los aprendizajes que dejan los devastadores eventos generados por esta guerra son de diversa índole. Por ejemplo, se establecen nuevos organismos internacionales que buscan no sólo fomentar la paz, el desarrollo y el crecimiento económico de los países, sino que también permiten identificar ciertas políticas para promover un mayor intercambio comercial entre distintas economías, promoviendo la liberalización de los mercados. En los años que ya se vislumbraba el término de la Segunda Guerra Mundial podemos reconocer la creación de instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI; Conferencia de Bretton Woods, 1944). Mientras el Banco Mundial trabaja en desarrollo de los países con el fin de reducir la pobreza y aumentar la prosperidad compartida, el FMI se ocupa de estabilizar el sistema monetario inter-



nacional. En ese mismo sentido, fueron muchos los actores políticos que vieron una oportunidad a través del comercio internacional como una forma de recuperar la economía mundial, complementando las acciones del Banco Mundial y FMI. De ahí nace la idea de crear una Organización Internacional de Comercio (OIC).

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial se avanzó entonces en la implementación de un régimen de cooperación institucionalizado en materia de comercio exterior. La idea era promover un actuar de colaboración y transparencia, en vez de uno individualista y proteccionista. El camino de la colaboración no fue fácil. Poco éxito tuvo la Conferencia de las Naciones Unidas en La Habana en noviembre de 1947 para alcanzar la meta de crear la OIC. De hecho, si bien había consenso en cuanto a la importancia de crear este tipo de institucionalidad, no lo había en cuanto al alcance que ésta debía tener.

Pese al fracaso en las negociaciones por conformar la OIC, 23 países desarrollados mostraron un claro interés por establecer un marco normativo provisional para la reducción y consolidación de los aranceles aduaneros, lo que los llevó a firmar el *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)* en 1947. El GATT se podría definir como un conjunto de acuerdos comerciales multilaterales dirigidos a la abolición de cuotas y a la reducción de aranceles entre los distintos países firmantes.

Este conjunto de acuerdos provisionales entre países demostró ser un instrumento eficaz en la liberalización del comercio mundial, desempeñando un papel importante en la expansión masiva del comercio en la segunda mitad del siglo XX. Distintos acuerdos comerciales y ocho rondas de negociación entre las economías participantes lograron avanzar en el camino de la liberalización del comercio. Destaca dentro de ellas la última, conocida como Ronda de Uruguay³(1986-1994) por su afán de formalizar la institucionalidad de una organización que velara por las actividades del

3 Esta ronda comenzó en 1986 en Uruguay (Punta del Este) y terminó en 1994 en Marruecos (Marrakech).

comercio internacional.

Como resultado de la Ronda de Uruguay, una serie de acuerdos y ajustes de interés al comercio se desarrollaron a partir de 1995 para reducir los aranceles y consolidar los tipos de derechos de aduana a niveles que son difíciles de superar. Un ejemplo de estos resultados fue la reducción de los aranceles aplicados a los productos industriales, bajando de un promedio de 6,3% a 3,8%. Asimismo, la proporción de las importaciones de los países desarrollados de todas las procedencias sujetas a aranceles superiores al 15% debía descender del 7% al 5%. En el caso de la proporción de las exportaciones de países en desarrollo sometidos a aranceles superiores al 15% en los países industrializados se debía disminuir del 9% al 5%.

En esa misma Ronda se definió que el GATT, como acuerdo provisional, fuese reemplazado por el establecimiento de una organización internacional, la que se conoce hoy como Organización Mundial de Comercio (OMC). En 1995, fue posible identificar a 125 países signatarios de sus acuerdos. Las directrices de la OMC se han convertido hasta hoy en un código de conducta que regula el 90% del comercio mundial. Éstas y otras cuestiones relativas a fomentar una mayor liberalización del comercio internacional fueron mejoradas con el tiempo. Por ejemplo, en 1997, un conjunto de 40 países con máxima influencia en el comercio mundial de productos de tecnología de la información (TI), acordaron la eliminación de los derechos de importación y otras cargas aplicables a productos TI para los años 2000 a 2005. Como en otros acuerdos arancelarios, cada país firmante aplica sus compromisos a las exportaciones a todo país miembro de la OMC (Cláusula de la Nación Más Favorecida⁴, NMF).

4 Según Ustor (1968), en la forma más simple de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, el Estado concedente contrae la obligación con respecto a otro Estado-el beneficiario- de tratar a ese Estado, a sus nacionales, sus mercancías, etc., en condiciones que no sean inferiores al trato que ha estado otorgando u otorgará al tercer Estado más favorecido, en virtud de un tratado independiente o por alguna otra causa.

Cuadro 1: Rondas de Negociación del GATT

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: OMC

Como se observa en el Cuadro 1, hasta 1970 los esfuerzos de las distintas Rondas apuntaron principalmente a reducir las barreras al comercio internacional relacionadas con los aranceles. En ello, estos espacios resultaron ser relevantes en la liberación del comercio internacional. No obstante, no fue hasta la Ronda de Tokio que se abordaron por primera vez los obstáculos al comercio distintos a los aranceles. Esto, con la idea de mejorar un sistema internacional de comercio que se ajuste más a las experiencias vividas por exportadores e importadores. El avance en la reducción de medidas no arancelarias en la Ronda de Tokio no tuvo todo el dinamismo esperado. De acuerdo con los actuales datos de la OMC, sólo un número relativamente reducido de los miembros del GATT de ese entonces, principalmente países industrializados, se adhirieron a los acuerdos en materia de MNA.

Si bien estos acuerdos no eran de carácter multilateral, sí representaron un primer paso en la preocupación por la definición de las barreras al comercio internacional distintas a los aranceles. Posteriormente, en la Ronda Uruguay, se profundizó en el trabajo y consenso sobre un compromiso por parte de los miembros del GATT en materias de MNA, siendo éstos definidos como compromisos multilaterales, es decir que aplican a todos los miembros. Sólo en cuatro áreas, o sectores, no se llegó a acuerdos (contratación pública, carne de bovino, aeronaves civiles y productos lác-

teos), por lo que fueron tratados sólo como acuerdos plurilaterales por algunos países.

Problemas que enfrentó el GATT y el avance de las MNA

El resumen de los 47 años de funcionamiento del GATT muestra que hubieron oportunidades muy positivas para el comercio internacional, particularmente por las importantes reducciones arancelarias logradas en las distintas negociaciones comerciales desde su establecimiento. Es posible mencionar que se redujeron los aranceles a niveles nunca antes vistos.

A pesar de lo anterior, no todo lo vivido fue bueno. En los años 70 y principios de los 80 ciertas economías del globo empezaron a experimentar recesiones económicas importantes, lo que incentivó a los países a volver a considerar las prácticas proteccionistas como una forma de sostener a sus economías y particularmente a sus sectores productivos. Otra vez, se repitió la historia del individualismo y proteccionismo ante crisis.

Un nuevo ejemplo de proteccionismo se puede recordar con el establecimiento de medidas arancelarias y no arancelarias por parte de EE.UU. en los 70, años en los cuales la economía americana, y el mundo, vuelven a enfrentar una nueva crisis económica, conocida ésta como la Crisis del Petróleo (1973). Para entender cómo EE.UU. reaccionó a esta crisis, es importante recordar lo ocurrido entre los años posteriores a la Se-



gunda Guerra Mundial y finales de los años 60.

De forma particular, la economía estadounidense pudo crecer económicamente de forma destacable después del término de la guerra (1945). Una vez que regresaron los soldados a sus hogares, éstos retomaron sus empleos, o consiguieron nuevos empleos en las instauradas grandes empresas, o nuevas corporaciones, que empezaban a reemplazar a los negocios de menor tamaño que dominaban la actividad comercial antes de la guerra. Asimismo, las familias estadounidenses recibieron mucha ayuda por parte del Estado, no sólo para reinsertarse en la sociedad, sino también como una forma de impulsar el consumo. Ejemplo de ello son los créditos blandos que recibieron para adquirir propiedades. Se empezó acuñar la frase “*vivir el sueño americano*”, en donde un tipo de consumo estandarizado (es decir con nueva casa, nuevo auto, trabajadores de cuello blanco, etc.) aumentó el consumo y la demanda en general. Este crecimiento después de 1945 dio dinamismo económico a EE.UU. y se alcanzó un posicionamiento nunca antes visto. De hecho, superó en esos años el desarrollo económico que mostraba el Reino Unido a la fecha, dejando atrás el imperio británico.

Ahora bien, llegado los años 60, no sólo EE.UU. pudo aprovechar los beneficios de crecer económicamente. En esa época, también se vivió la recuperación de las economías más perjudicadas por la guerra. Particularmente, Alemania y Japón lograron desarrollarse como actores significativos en el comercio internacional. Es decir, mientras los años posteriores a 1945 fueron dominados por el crecimiento de la economía americana, ya en los 60 las empresas de EE.UU. empiezan a vivir la presión de competidores extranjeros. Aun lo anterior, los años 60 siguen siendo años de crecimiento para EE.UU. y para el mundo. A los años posteriores a los 60 se les conoció como la “*edad dorada*”.

Llegados los años 70 la mayor competencia trajo problemas para mantener el liderazgo productivo de EE.UU. La economía ya no crecía tanto, tampoco

su producción, pero sí lo habían hecho los salarios, lo que desató un período inflacionario. Debemos sumar a lo anterior el mayor gasto público que buscó ser una solución al problema, pero que, en el mediano plazo, fue otra variable que presionó a evidenciar una crisis en los años 70. Ya en este contexto, EE.UU. no era el único actor dominante del comercio internacional, las economías europeas y asiáticas hacían su aparición. Se disparó el déficit de la balanza comercial en EE.UU. y se incrementó su déficit presupuestario.

Ante esta situación, en 1971 EE.UU. termina con la convertibilidad del dólar en oro y en 1976 se anula la garantía de estabilidad del valor del dinero de crédito estatal. Se emitieron dólares por encima de las reservas que respaldaban su moneda. Como resultado, se especuló en el mundo contra el dólar debido a una potencial debilidad económica estadounidense. Como resultado de la incertidumbre económica, hubo una menor producción, aumento del desempleo y una crisis aguda que observaba cómo el precio del petróleo iba en crecimiento. Se desencadenaba una nueva crisis económica mundial.

El trágico escenario anterior, con elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de empresas en los distintos países del mundo que empezaron a sufrir los efectos de la crisis, impulsó a los gobiernos en Europa y en EE.UU. a desarrollar nuevas prácticas proteccionistas en el comercio internacional que afectaron el trabajo avanzado por el GATT. Por ejemplo, las grandes economías desarrollaron acuerdos bilaterales de reparto del mercado, contradiciendo los principios de los acuerdos alcanzados por las distintas Rondas del GATT. Asimismo, se desarrolló una estrategia intensiva de subvenciones por parte del Estado para mantener el comercio de productos agropecuarios y otros sectores.

Evidentemente, ya era claro que el comercio mundial en los 70 y principios de los 80 no guardaba relación alguna con las características que tuvo en 1947, cuando comenzó el GATT y se avanzó en distintos acuerdos. Para muchos, el GATT ya no respondía a las demandas de un

escenario de comercio mundial más complejo, más global, con más actores, donde el comercio de servicios no lograba ser atendido por estas normas y resultaba ser muy atractivo para las economías. Es en este punto, cuando se empezó a considerar como fundamental que no sólo se prestase atención a las medidas arancelarias como una forma de gestionar la liberalización del comercio internacional, sino también al conjunto completo de medidas que establecen los países para proteger a sus economías. De hecho, muchos investigadores han observado una correlación entre mayor cantidad de acuerdos comerciales y el uso de MNA. A mayor liberalización del comercio internacional a través de acuerdos de eliminación de medidas arancelarias crece la utilización de MNA como mecanismo de protección de sus industrias y sectores productivos⁵.

La OMC y sus avances en cuanto a MNA

En 1995, luego de la Ronda de Uruguay, se definió la sustitución del GATT por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Bajo el alero de esta última y sus distintas conferencias ministeriales, los resultados de la promoción y la liberación del comercio internacional no han mostrado los mismos avances que se vivieron en las primeras décadas del GATT.

De mayor éxito fue la I Conferencia Ministerial en el año 1996 en Singapur. Ahí, 120 ministros de comercio exterior, finanzas y agricultura de países miembros de la OMC en aquel entonces, consensuaron realizar trabajos exploratorios para simplificar los procedimientos aduaneros de los distintos países miembros de la OMC. La II Conferencia Ministerial fue en Ginebra, en 1998, y se señaló la importancia de salvaguardar los avances en términos de liberalización comercial que se había alcanzado a través de los años. Ya en esta segunda reunión, se planteó la necesidad de lanzar una nueva ronda de negociaciones comerciales globales, idealmente para comenzarla en 1999. Pese

a lo anterior, la III Conferencia Ministerial en la ciudad de Seattle (1999) concluyó sin acuerdos, empezándose a evidenciar las dificultades que han marcado el desarrollo de la OMC como la institución que promueve el desarrollo de consensos entre sus distintos miembros.

Dos años después, en la Ronda de Doha en 2001, las aspiraciones de los distintos ministros condujeron a la adopción de la “Agenda de Doha para el Desarrollo”, la cual se desarrolló entre los años 2001 y 2013. Esta Ronda tuvo por objeto lograr una importante reforma mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio y de normas revisadas.

En la actualidad, y luego de cinco años de dar por cerrada la Ronda de Doha, no con mucho éxito según algunos especialistas, y habiéndose desarrollado ya más de 10 conferencias ministeriales, existe cierto acuerdo en que para la OMC ha sido muy difícil que sus actuales 164 miembros se pongan de acuerdo en muchos de los temas que se desean impulsar y se logre de forma efectiva apoyar al sistema multilateral del comercio. En la última Conferencia Ministerial, en Buenos Aires en 2017, se vivieron sensaciones encontradas en cuanto a los verdaderos avances en la materia. Aún cuando existió cierta voluntad de los miembros para negociar, y hubo un claro apoyo al sistema multilateral del comercio, al minuto de tomar decisiones en los temas más difíciles como agricultura, desarrollo o servicios, el consenso y el entendimiento entre las partes no pareció dar resultados.

En el actual contexto internacional, aparecen nuevamente ciertos comportamientos proteccionistas y movimientos nacionalistas, una de las razones que impiden mayores avances y acuerdos comerciales. Pareciera ser que vuelven los aires proteccionistas vividos en las crisis económicas de los años 20, 30 y 70, ejemplificados anteriormente.

A pesar de esto, no todo es tan malo. Si bien falta que la OMC avance en temas como la facilitación del acceso a los mercados de productos agrícolas o la regulación del comercio de servicios, en la última con-

⁵ Recomiendo leer Naciones Unidas (2010), particularmente Fischer y Serra (2010).



ferencia de ministros sí se logró reafirmar el rol que cumple en promover la liberalización del comercio internacional y el crecimiento económico y desarrollo de los países miembros.

El trabajo realizado por la OMC en los últimos 23 años ha sido importante y, como ya decíamos, no exento de dificultades. Actualmente, son muchas las economías que van mostrando señales de estrategias proteccionistas, que distan de las conversaciones o ideales tratados desde 1947 con el fin de trabajar por una liberalización del comercio internacional.

Por supuesto, es raro encontrar declaraciones de los gobiernos en el uso de las MNA como mecanismos de protección a sectores productivos nacionales. La mayoría de las veces la implementación de MNA se justifica expresando que se persiguen objetivos sociales, de salud pública o ambientales. Lo anterior, sin duda es cuestionable en muchos casos.

Clasificación de las medidas no arancelarias (MNA)

De forma particular, y de acuerdo con la clasificación que entrega TRAINS-UNCTAD⁶, las MNA se definen como medidas de política comercial, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que buscan tener un efecto económico en el comercio internacional de bienes, las cantidades cambiantes comercializadas, los precios o ambos.

La clasificación de MNA que se presentará a conti-

nuación es una categorización ampliamente aceptada, y se basa en el sistema de codificación de la UNCTAD y que fue trabajada por diversas organizaciones internacionales. Esta clasificación ha sido probada desde 2007 en distintos países voluntarios (Chile incluido) teniendo como versión más reciente la publicada en 2018.

En esta clasificación 2018, se incluyen medidas técnicas, como medidas sanitarias o relacionadas con la protección del medio ambiente, y otras medidas que se suelen utilizar como instrumentos de política comercial (por ejemplo, contingentes, control de precios, restricciones a la exportación o medidas especiales de protección del comercio). Se incluyen también medidas en frontera, como competencia, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y restricciones a la contratación pública o a la distribución (UNCTAD, 2018).

La clasificación de las MNA está organizada en 16 capítulos de acuerdo con su ámbito de aplicación o su naturaleza. Cada capítulo se divide en diversos apartados o subcapítulos, también divididos en categorías que comprenden hasta tres niveles o cifras. Los 16 capítulos de la clasificación se presentan en el Cuadro 2 a continuación.

⁶ Base de datos de la Organización de las Naciones Unidas que contiene información sobre medidas no arancelarias (<http://trains.unctad.org>).

Cuadro 2: Clasificación de medidas no arancelarias por capítulos

Cuadro 2. Clasificación de medidas no arancelarias por capítulos

Medidas técnicas	A	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	MSF
	C	INSPECCIÓN PREVIA A LA EXPEDICIÓN Y OTRAS FORMALIDADES	INSP
Medidas no técnicas	D	MEDIDAS ESPECIALES DE PROTECCIÓN DEL COMERCIO	MEPC
	E	LICENCIAS NO AUTOMÁTICAS, CONTINGENTES, PROHIBICIONES Y MEDIDAS DE CONTROL DE LA CANTIDAD ESTABLECIDOS POR MOTIVOS DISTINTOS DE LAS MSF Y OTC	CC
Importaciones	F	MEDIDAS DE CONTROL DE LOS PRECIOS, INCLUIDOS CARGAS E IMPUESTOS ADICIONALES	CP
	G	MEDIDAS FINANCIERAS	OTROS
	H	MEDIDAS QUE AFECTAN A LA COMPETENCIA	OTROS
	I	MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO	OTROS
	J	RESTRICCIONES A LA DISTRIBUCIÓN	OTROS
	K	RESTRICCIONES RELACIONADAS CON LOS SERVICIOS DE POSVENTA	OTROS
	L	SUBVENCIÓN (EXCEPTO LAS SUBVENCIÓNES A LA EXPORTACIÓN QUE SE INCLUYEN EN EL APARTADO P/J)	OTROS
	M	RESTRICCIONES A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA	OTROS
	N	PROPIEDAD INTELECTUAL	OTROS
	O	NORMAS DE ORIGEN	OTROS
Exportaciones	P	MEDIDAS RELACIONADAS CON LAS EXPORTACIONES	EXP

En el cuadro anterior es posible ver que los primeros 15 capítulos se refieren a los requisitos que el país importador establece para sus importaciones. Sólo el capítulo 16 estudia el caso de las medidas impuestas por el país exportador para las exportaciones.

Un comentario interesante de la nueva versión 2018 de UNCTAD guarda relación con la distinción que hace entre los conceptos de Medidas No Arancelarias (MNA) y Barreras No arancelarias (BNA). El concepto de MNA sería más neutral y no implica necesariamente un impacto negativo en el comercio. Algunas MNA pueden incluso tener un efecto positivo, aunque se piensa que muchas MNA tienen importantes efectos restrictivos o distorsionadores, independientemente de si se aplican con una intención proteccionista o por objetivos legítimos, como proteger la salud o la seguridad medioambiental. Es por esto que la palabra Medida se usa deliberadamente en el nuevo documento en lugar de barrera⁷. *Las barreras no arancelarias (BNA) en cambio, se definen como un subconjunto de MNA que tienen una intención proteccionista o discrimina-*

toria, o cuando la restricción del comercio supera lo que se necesita para los objetivos no comerciales de la medida, lo que implica un impacto negativo en el comercio (UNCTAD, 2018, pg. 3).

A continuación se resumen las características principales de cada capítulo de acuerdo con la información presentada en UNCTAD (2018)⁸.

El capítulo A se refiere a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF). Recoge medidas de restricción del uso de sustancias o de garantía de inocuidad de los alimentos y medidas para evitar la propagación de enfermedades y plagas. Incluye también todas las medidas de evaluación de la conformidad relacionadas con la inocuidad de los alimentos, como certificación, prueba e inspección y cuarentena.

El capítulo B es una recopilación de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). Incluye medidas relativas al etiquetado, normas sobre especificaciones técnicas y requisitos de calidad y otras medidas destinadas a la

⁷ De ahí la utilización de Medidas No Arancelarias en el título del presente capítulo.

⁸ Para profundizar en la explicación de cada capítulo y subcapítulo se recomienda descargar la Guía de Usuario de UNCTAD (2018) (https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2017d3_en.pdf).



protección del medio ambiente. Como en el caso de las MSF, contiene todas las medidas para la evaluación de la conformidad con los requisitos técnicos, como las de certificación, prueba e inspección.

El capítulo C presenta el último bloque de medidas técnicas en lo referido a Inspecciones (INSP); en él se catalogan las medidas sobre inspecciones previas a la expedición y otras formalidades aduaneras.

El capítulo D abarca las Medidas Especiales de Protección del Comercio (MEPC), es decir, medidas que se aplican para contrarrestar determinados efectos negativos de las importaciones en el mercado del país importador, incluidas medidas para prevenir prácticas desleales de comercio exterior. Son las medidas *antidumping*, compensatorias y de salvaguardia.

Los capítulos E y F contienen el núcleo “duro” de medidas que se suele utilizar en política comercial. **El capítulo E** abarca licencias, contingentes y otras medidas de Control de la Cantidad (CC), incluidos los contingentes arancelarios. En **el capítulo F** se enumeran las medidas de Control de los Precios (CP) que se aplican para controlar o influir en los precios de las mercancías importadas. Como ejemplo, se pueden citar las medidas destinadas a sostener los precios internos de determinados productos cuando los precios de importación son inferiores a ellos; a fijar el precio nacional de determinados productos ante las fluctuaciones de los precios en el mercado nacional o de su inestabilidad en el mercado extranjero, y a mantener o aumentar los ingresos fiscales. En esta categoría se incluyen además medidas distintas de las arancelarias que aumentan el costo de las importaciones de manera similar (medidas para-arancelarias).

Las medidas comprendidas entre **los capítulos G al O** las hemos clasificados como OTROS en este trabajo con el fin de mostrar de manera agregada sus alcances y desarrollo por país y región.

El capítulo G agrupa las medidas financieras. Son medidas que limitan los pagos de las importaciones, por ejemplo, cuando están regulados el acceso de las

divisas extranjeras y su costo. Incluye, además, las medidas que restringen las condiciones de pago.

El capítulo H contiene las medidas que afectan a la competencia (OTROS), por las que se conceden preferencias o privilegios exclusivos o especiales a un operador económico o a un grupo limitado de ellos. Son principalmente medidas monopolistas, como el comercio de Estado, los agentes importadores exclusivos y el seguro o el transporte nacional obligatorio.

El capítulo I aborda las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y recoge aquellas que limitan las inversiones al exigir contenido local o que estén orientadas a las exportaciones para compensar las importaciones.

Los capítulos J y K se refieren a la forma en que se comercializan los productos, o los servicios conexos, una vez importados. Se consideran parte de las medidas no arancelarias porque pueden influir en la decisión de importar. **El capítulo J**, sobre restricciones a la distribución, se refiere a medidas restrictivas relacionadas con la distribución de los productos importados. **El capítulo K** trata de las restricciones relacionadas con los servicios posventa, por ejemplo, restricciones a la prestación de servicios accesorios.

Los capítulos L, M, N y O se refieren a las políticas en frontera. **El capítulo L** contiene medidas sobre las subvenciones que afectan al comercio. **El capítulo M**, trata sobre restricciones a la contratación pública y contiene medidas sobre las restricciones que los licitadores pueden encontrar al tratar de vender sus productos a una administración pública extranjera. **El capítulo N** engloba las restricciones sobre medidas y derechos de propiedad intelectual. **El capítulo O**, que se refiere a normas de origen, recoge las medidas que imponen restricciones en cuanto al origen de los productos o sus insumos.

Por último, **el capítulo P** trata sobre las medidas relacionadas con las Exportaciones (EXP). En este apartado se catalogan las medidas que un país aplica a sus exportaciones. Abarca los impuestos, los contingentes y las prohibiciones a la exportación.

Medidas No Arancelarias en el mundo según la base de datos TRAINS (UNCTAD)

La base de datos de medidas no arancelarias TRAINS proporciona información sobre una amplia gama de instrumentos de políticas, incluidos los instrumentos tradicionales de política comercial, como los cupos y los controles de precios, así como las medidas reglamentarias y técnicas que surgen de importantes objetivos no comerciales relacionados con la salud y la protección del medio ambiente. Ejemplo de ello son las MSF y los OTC.

Los datos recopilados son medidas oficiales impuestas actualmente por el país que afectan a los productos importados o exportados. La recopilación de datos sigue un enfoque estandarizado (UNCTAD, 2018) que garantiza la comparabilidad de la información entre países. Siguiendo la estructura del Cuadro 2 presentado en este trabajo, los datos incluyen medidas técnicas y medidas no técnicas. TRAINS cubre los datos de MNA para más del 85 por ciento del comercio mundial y más de 100 países (UNCTAD, 2018).

A continuación presentamos el Cuadro 3 que agrupa la declaración de MNA por parte de distintas regiones del globo de acuerdo con la clasificación de 16 capítulos antes mencionada.

Es importante mencionar que cualquier comparación de los números que se presentan en el Cuadro 3 debe realizarse con cautela. Tal como se menciona en UNCTAD (2018), no es posible determinar si las medidas no arancelarias que se declaran tienen un carácter negativo (BNA) o positivo para el comercio internacional. Es decir, no necesariamente a mayor número de MNA más restricciones se generan al comercio internacional. Lo que sí se evidencia a través de este cuadro son al menos dos elementos de interés. Primero, las economías de América, tanto Norte América como Latinoamérica y El Caribe, así como Asia, son las que declaran el mayor número de medidas. Segundo, la mayoría de las MNA declaradas se agrupan en los capítulos de MSF y OTC. Esta característica se repite en todas las regiones analizadas.

Cuadro 3: MNA por capítulos y región (año 2017)

Código	Tipo de MNA	AFRICA	ASIA	EUROPE	LAC	MIDDLE EAST	NORTHERN AMERICA	OCEANIA
A	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (MSF)	1,161	4,965	443	11,726	1,241	3,062	2,226
B	OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (OTC)	1,261	9,013	946	5,377	1,076	3,854	2,496
C	INSPECCIÓN PREVIA A LA EXPEDICIÓN Y OTRAS FORMALIDADES	102	337	224	200	155	85	35
D	MEDIDAS ESPECIALES DE PROTECCIÓN DEL COMERCIO	15	630	277	881	2	350	84
E	LICENCIAS NO AUTOMÁTICAS, CONTINGENTES, PROHIBICIONES Y MEDIDAS DE CONTROL DE LA CANTIDAD ESTABLECIDOS POR MOTIVOS DISTINTOS DE LAS MSF Y OTC	69	342	90	378	147	106	16
F	MEDIDAS DE CONTROL DE LOS PRECIOS, INCLUIDOS CARGAS E IMPUESTOS ADICIONALES	153	368	35	221	125	63	85
G-D	EL RESTO DE MEDIDAS LISTADAS EN G A LA O DEL CUADRO 2	49	120	8	52	33	3	5
P	MEDIDAS RELACIONADAS CON LAS EXPORTACIONES	752	2,404	179	823	427	328	553

Fuente: bb.dd. TRAINS



Cuadro 4: MNA por capítulos en países de África (año 2017)

	MEPC	EXP	INSP	OTROS	CP	CC	MSF	OTC
Argelia		13	4	1	1	11	114	145
Benin		20	12	3	5	3	27	51
Burkina Faso		14	3	2	1	1	39	12
Camerún		90			10	2	42	78
Cabo Verde	2	3	1	3	8	1	31	31
Costa de Marfil	3	14	1		4	3	69	12
Etiopía		139	1	7	3	1	103	244
Ghana		35	7		7	3	20	48
Guinea	1	75	7	3	22		35	26
Liberia		45	2	2	10	2	23	40
Mali		68	3	4	8	2	34	42
Mauritania		42	4	7	4	7	98	71
Marruecos	9	42	4	1	6		208	126
Niger		12	3		4		14	30
Nigeria		3	1		1	3	51	38
Senegal		23	28		2	3	70	20
Gambia		4		2	5	5	77	61
Togo		23		2	6	3	10	52
Túnez		87	21	12	46	19	96	134
África Total	15	752	102	49	153	69	1,161	1,261

Fuente: bb.dd. TRAINS

En el caso de los países de África la mayoría de las MNA declaradas se agrupan en los capítulos de MSF, OTC y EXP, capítulos A, B y P del Cuadro 2. Esta característica, común en todos los países africanos es particularmente importante en economías como Argelia, Etiopía y Marruecos, los cuales presentan el mayor número de MNA en la región.

Cuadro 5: MNA por capítulos en países de Asia (año 2017)

	MEPC	EXP	INSP	OTROS	CP	CC	MSF	OTC
Afganistán		12	2	2	1	37	17	34
Brunéi		46	1		18	2	161	288
Camboya		70	1		12	3	36	120
China	101	1,025	113	58	51	57	1,643	4,309
Hong Kong, China		90	11		19	13	104	252
India	347	37	2	7	11	30	72	46
Indonesia	48	74	52	4	5	8	125	318
Japón	6	193	32	5	43	16	264	722
Kazajistán		47	5	3	5	3	165	401
República Kirguiza		52	6	4	4	3	159	363
R.D. Popular Lao		82	14	1	48	26	38	82
Malasia	34	72	5		12	9	260	331
Myanmar		35	2	1	13	5	75	41
Nepal		23		6	21	2	118	130
Pakistán	42	43	10	1	1	21	50	35
Papúa Nueva Guinea		68	2	1	11	3	378	131
Filipinas	1	146	24	12	23	56	233	360
Singapur		49	2		35	1	127	300
Sri Lanka		55	4	1	7		57	67
Tailandia	48	128	44	3	21	40	762	562
Viet Nam	4	57	5	11	7	7	121	122
Asia Total	631	2,404	337	120	368	342	4,965	9,014

Fuente: bb.dd. TRAINS

Cuadro 6: MNA por capítulos en países de Europa (2017)

	MEPC	EXP	INSP	OTROS	CP	CC	MSF	OTC
Unión Europea	114	28	31	2		59	101	319
Federación Rusa	19	46	15	1	4	6	206	335
Suiza		77	21	1	21		106	238
Turquía	144	28	157	4	10	25	30	54
Europa Total	277	179	224	8	35	90	443	946

Fuente: bb.dd. TRAINS

En el caso de los países de Asia, el análisis resulta similar que el caso de África en cuanto a que la mayoría de las MNA declaradas se agrupan en los capítulos A, B y P. No obstante, llama la atención cómo la economía china predomina en cuanto al número de MNA establecidas en la región. En el caso de las MSF, éstas representan el 33% del total de la región. En el caso de los OTC estos representan el 48% y las medidas EXP representan el 43%.

En el caso de los países de Europa, existe un mayor balance de las MNA de acuerdo con los distintos capítulos, siendo las medidas A, B, C, D y P las más recurrentes. Caso particular es el de los OTC, que representan el 43% del total de las medidas presentes en los países miembros de la Unión Europea.



Cuadro 7: MNA por capítulos en países de América Latina y el Caribe (año 2017)

	MEPC	EXP	INSP	OTROS	CP	CC	MSF	OTC
Antigua y Barbuda		35	4		10	7	28	41
Argentina	231	52	10	5	23	18	255	355
Bahamas		73	1	4	8	5	53	49
Barbados		48	7	1	8	7	37	72
Bolivia		10	1	2	6	6	155	45
Brasil	343	14	6	3	2	49	616	706
Chile	12	13	8		11	6	829	315
Colombia	73	23	13	6	14	39	152	290
Costa Rica	3	30			8	8	316	143
Cuba		2	1	1		6	24	50
Dominica		26	5		6	7	58	24
Ecuador		14	6	3	3	26	581	874
El Salvador		8			7	6	25	241
Grenada		32	7	4	6	12	110	91
Guatemala	1	14			5	8	96	94
Guyana		72	7	2	9	7	52	103
Honduras	3	15			4		100	65
Jamaica		130	16	2	13	10	56	72
México	181	20	3		3	27	177	308
Nicaragua		24		1	4	38	180	326
Panamá		2	63		8	9	4,276	327
Paraguay	1	3	3	1	6	19	39	82
Perú	24	8	4		10	5	2,997	175
Surinam		23	6	2	11	2	44	22
Trinidad y Tobago	1	115	16	7	24	25	80	140
Uruguay	4	14	8	4	4	16	316	246
Venezuela	6	4	5	4	9	10	74	121
LAC Total	883	824	200	52	222	378	11,726	5,377

Fuente: bb.dd. TRAINS

En el caso de los países de América Latina y el Caribe (LAC) vemos la mayor concentración de MNA. En cuanto a los números, y su significado, no es directa la comparación con Europa, pues cada economía de LAC presenta sus MNA de forma independiente, no así en los países miembros de la Unión Europea, donde la descripción de MNA es para la región en su conjunto. No es de extrañar entonces que la suma de MNA en la fila LAC Total sea mucho mayor que la suma de MNA en Europa Total.

En el caso de los países de LAC las MNA declaradas se agrupan en MSF y OTC. Esta característica es particularmente importante en economías como Panamá y Perú, las cuales superan las 3 mil MNA, y en economías como Brasil, Chile y Ecuador que superan de forma individual las mil MNA.

Cuadro 8: MNA por capítulos en países de Medio Oriente (año 2017)

	MEPC	EXP	INSP	OTROS	CP	CC	MSF	OTC
Baréin		105	24	3	34	29	135	137
Israel	2	23	5	3	4	8	163	40
Jordania		29		2	5	5	73	44
Kuwait		22	5	3	7	7	100	59
República libanesa		56	29	8	7	24	196	150
Omán		27	2	4	3	4	50	102
Palestina		16	8	1	9	6	88	74
Catar		20	2		4	2	57	158
Arabia Saudita		57	43	4	24	23	102	160
Emiratos Árabes		72	37	5	28	39	277	152
Medio Oriente Total	2	427	155	33	125	147	1,241	1,076

Fuente: bb.dd. TRAINS

Cuadro 9: MNA por capítulos en países de Norte América (año 2017)

	MEPC	EXP	INSP	OTROS	CP	CC	MSF	OTC
Canadá	63	136	20	2	32	68	734	1,243
Estados Unidos	287	192	65	1	31	38	2,828	2,611
Norte América Total	350	328	85	3	63	106	3,062	3,854

Fuente: bb.dd. TRAINS

Cuadro 10: MNA por capítulos en países de Oceanía (año 2017)

	MEPC	EXP	INSP	OTROS	CP	CC	MSF	OTC
Australia	75	424	4	1	69	13	279	950
Nueva Zelanda	9	61	29	3	5		1,569	1,422
Papúa Nueva Guinea		68	2	1	11	3	378	131
Oceanía Total	84	553	35	5	85	16	2,226	2,503

Fuente: bb.dd. TRAINS

En el caso de los países de Medio Oriente las MNA declaradas también se agrupan en los capítulos de MSF y OTC. En esta región existe un balance entre las medidas declaradas por los países, no destacando ninguna economía en particular en la región.

Llama la atención la casi inexistente declaración de MEPC, tipo medidas *antidumping*, compensatorias y de salvaguardia. Este tipo de medidas parece ser poco utilizada en Medio Oriente.

En el caso de los países de América del Norte que se muestran en el Cuadro 9 la situación es bastante especial. Luego de los países de LAC, sus pares del Norte son los que en total presentan el mayor número de restricciones.

Esto llama la atención pues en sólo dos economías, Canadá y Estados Unidos, se alcanza el 40% del número de MNA de 27 países de LAC.

En el caso de EE.UU., las medidas declaradas se agrupan en MSF y OTC. Por su parte, en el caso de Canadá las medidas declaradas se agrupan en el capítulo de OTC.

Para la región de Oceanía, también se evidencia un alto número de MNA, concentrado en sólo tres países, siendo Nueva Zelanda y Australia los que presentan más medidas. En el caso de Nueva Zelanda las medidas declaradas se agrupan en los capítulos de MSF y OTC. Por su parte, en el caso de Australia las medidas declaradas se agrupan en el capítulo de OTC.



Cuadro 11: Medidas no arancelarias por productos (año 2017)

	OTC	MSF	INSP	MEPC	CC	CP	EXP	OTROS
Animales vivos y productos	2,336	7,621	326	21	209	287	1,689	77
Productos vegetales	2,941	14,521	393	31	219	325	1,740	89
Grasas, aceites y ceras de origen animal y vegetal	1,159	2,024	131	16	87	175	722	59
Productos alimenticios preparados								
bebidas, licores, vinagre; tabaco	4,133	5,416	245	53	190	397	1,350	102
Madera, corcho y artículos; Basketware	732	756	111	23	60	143	582	51
Productos minerales	2,451	786	149	23	157	265	747	87
Productos de las industrias químicas y afines	8,417	2,310	281	480	347	410	2,117	136
Resinas, plásticos y artículos; caucho y artículos	2,474	454	124	308	116	168	531	67
Cueros, pieles y artículos; talabartería y artículos de viaje	572	500	81	3	53	144	476	48
Papel, cartón y artículos	760	235	75	56	131	128	324	61
Textiles y artículos	1,315	769	143	158	190	158	633	62
Calzado, artículos de sombrerería; plumas, artíf. flores, fans	550	273	61	13	59	123	372	50
Artículos de piedra, yeso; prod. de cerámica; vaso	1,312	158	84	129	66	130	355	56
Perlas, piedras preciosas y metales; acuñar	683	87	94	1	97	153	605	61
Armas y municiones	542	87	61	1	93	136	469	52
Metales básicos y artículos	2,163	249	117	767	107	153	611	65
Maquinaria y material eléctrico	4,963	129	148	182	189	211	492	83
Vehículos, aviones y embarcaciones	2,152	74	110	44	171	196	428	57
Instrumentos, relojes, grabadores y reproductores	2,233	106	93	33	81	163	560	59
Artículos manufacturados diversos	2,162	392	96	65	106	174	512	55
Obras de arte y antigüedades	250	194	53	1	60	112	392	41

Fuente: bb.dd. TRAINS

Si se analizan las declaraciones de MNA por tipo de producto se vuelve a evidenciar que el mayor número de medidas declaradas se agrupa, en términos totales, en los MSF y OTC. No obstante lo anterior, existen algunos productos que en el análisis individual también presentan un alto número de medidas en el capítulo de EXP.

Los productos que superan las 10 mil MNA declaradas son: (1) Animales vivos y productos; (2) Productos vegetales; (3) Productos alimenticios preparados, bebidas, licores, vinagre y tabaco; (4) Productos de las industrias químicas y afines. Estos cuatro tipos de clasificaciones suman 59.209 MNA, representando un

53% del total de MNA declaradas presentadas en el Cuadro 11.

Llama particularmente la atención la clasificación de Productos Vegetales, los que suman 20.259 MNA declaradas, representando un 18% del total de MNA para la totalidad de productos. A continuación, el Cuadro 12, analiza el número de MNA declaradas para la categoría específica de Productos Vegetales.

Cuadro 12: MNA para la sub-clasificación de Productos Vegetales (año 2017)

	OTC	MSF	INSP	MEPC	CC	CP	EXP	OTROS
Árboles vivos y otras plantas; bombillas, raíces y similares; flores de corte y follaje ornamental	552	3,604	125	2	68	170	584	51
Vehículos comestibles y algunas raíces y tubérculos	887	4,434	171	14	81	193	575	59
Frutas y nueces comestibles; pelo de cítricos frutos o melones	761	4,673	172	6	65	214	782	55
Café, té, mate y especias.	867	1,947	116	2	54	178	551	57
Cereales	767	2,789	150	5	120	204	542	65
Productos de la industria del molino; malta; busquedas; inulina; gluten de trigo	652	1,377	84	13	61	164	391	56
Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos, semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje	1,495	3,793	183	2	88	215	982	66
Laca; gomas, resinas y otras savias y extractos vegetales	983	1,093	81	2	53	170	620	57
Materiales de platos vegetales; productos vegetales no especificados o incluidos en otros	334	782	62	2	35	135	352	44

Fuente: bb.dd. TRAINS

Cuadro 13: Medidas no arancelarias por sub-clasificación de productos animales vivos y productos (2017)

	OTC	MSF	INSP	MEPC	CC	CP	EXP	OTROS
Animales vivos	479	2,896	195	2	80	188	880	56
Carne y carne comestible	663	2,715	125	9	108	177	675	52
Peces y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	755	2,009	124	10	69	169	861	58
Producción diaria; huevos de aves; miel natural; productos edibles de origen animal, no explicados o incluidos en otros	1,515	3,155	112	6	118	184	647	58
Productos de origen animal, no explicados o incluidos en otros	772	2,369	109	3	55	164	683	50

Fuente: bb.dd. TRAINS

Es posible identificar que la mayoría de las MNA declaradas se encuentra en el capítulo de MSF, 24.492 medidas, representando un 60% del total en esta categoría de productos. Le siguen las medidas OTC con un 18%, las EXP con un 13%, los CP con un 4% y las INSP con un 3%.

Al igual que para la sub-clasificación de Productos Vegetales, las MNA declaradas en la categoría específica de Animales Vivos y Productos se presentan en el Cuadro 13.

De acuerdo con el Cuadro 13 es posible identificar que, nuevamente, la mayoría se encuentra en el capítulo de MSF, 13.144 medidas, representando un 56% del total de medidas en esta categoría de productos. Le siguen las medidas OTC con un 18%, las EXP con un 16%, los CP con un 4% y las INSP con un 3%.



Medidas No Arancelarias para Chile según destino de las exportaciones

Para analizar el comportamiento de las MNA declaradas por una serie de países de interés para este informe, se utilizó la base de datos de UNCTAD con información actualizada a octubre de 2018. La metodología utilizada es a través del uso de *keywords*, particularmente Chile como *partner affected* y el país de interés para estudiar como *country imposing*. Se filtra según la clasificación de medidas presentes en los 16 capítulos ya analizados en el Cuadro 2. Dentro de la utilización de filtros se analizan de forma particular aquellas medidas que son posibles de definir sólo como bilaterales, y no generales, o que aplican a todos los miembros de la OMC.

De las 14 economías de la región Asia-Pacífico que mostraremos sus resultados en el próximo Capítulo 3 de esta versión de Perfiles Económicos, la base de datos de UNCTAD presenta información sólo para las siguientes economías: Australia, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda y Tailandia. Este conjunto de países será estudiado a continuación en cuanto a su declaración de MNA para los productos importados desde Chile.

AUSTRALIA:

Australia presenta un total de 10 medidas específicas declaradas que afectan a las exportaciones de empresas chilenas. Estas MNA se enmarcan dentro de tres capítulos.

Como se puede observar, destacan las medidas

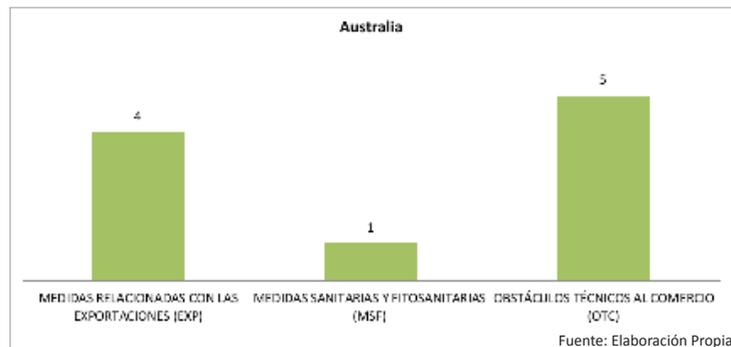
definidas como EXP y OTC. La descripción particular de cada medida puede encontrarse en la propia base de datos disponible en <http://trains.unctad.org>. A modo de ejemplo, se detalla a continuación un par de medidas declaradas por Australia en la base de datos de TRAINS para exportaciones hacia o desde Chile:

- **Tipo de medida:** EXP. **Productos afectados:** Cualquier exportación de producto a Chile. **Descripción de la medida:** Mantenimiento de registros por exportador que no es el productor de bienes. Los registros deben conservarse durante al menos 5 años a partir del día de emisión del certificado de origen en relación con los productos.

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** Minerales, metales, rocas y arena importados desde Chile. **Descripción de la medida:** Un envío de productos a los que se aplica esta sección no debe ser traído ni importado al territorio australiano a menos que el envío esté acompañado por una declaración del fabricante, exportador o proveedor, o una factura comercial, indicando que el envío esté limpio y libre de insectos vivos, restos de animales, semillas, corteza, suelo y cualquier otra contaminación.

De acuerdo con los datos de la Figura 1, los OTC, las EXP y las MSF son las más utilizadas por esta economía. A éstas habría que sumar otras barreras al comercio internacional que son declaradas por los propios afectados que exportan a este país. En este sentido, el estudio de MNA de DIRECON (2018) identifica algunas

Figura 1: MNA declaradas por Australia que afectan bilateralmente a Chile



complementarias a las declaradas por cada economía en UNCTAD, a través de encuestas a exportadores, gremios y agencias públicas (Aduana, ProChile, etc.). En el caso de Australia, DIRECON (2018) señala el siguiente ejemplo de MNA para productos chilenos:

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** Carne de pollo, paltas y salmones. **Descripción de la medida:** Demora excesiva en el Análisis de Riesgo de Importación (IRA) que permite la apertura comercial para las importaciones de alimentos.

CHINA:

La economía china muestra un total de 60 medidas específicas declaradas que afectan a las exportaciones de empresas chilenas. Estas MNA se enmarcan dentro de cuatro capítulos.

Algunos ejemplos de las MNA declaradas por China en UNCTAD:

- **Tipo de medida:** OTC. **Productos afectados:** Arándanos. **Descripción de la medida:** Cada caja debe estar etiquetada con el tipo de fruta, país, lugar de origen (distrito, ciudad o condado), el huerto o su número de registro, la planta de empaque y su número de registro y otra información. Cada carga de paletas deberá estar marcada con las palabras “a la República Popular China” en chino.
- **Tipo de medida:** OTC. **Productos afectados:** aguacate o palta (avocado). **Descripción de la medida:** Cada caja debe estar etiquetada con el tipo de fruta, el

país de exportación, el origen (distrito, ciudad o condado), el huerto o su número de registro, la planta de empaque y su número de registro, así como la información sobre el exportador.

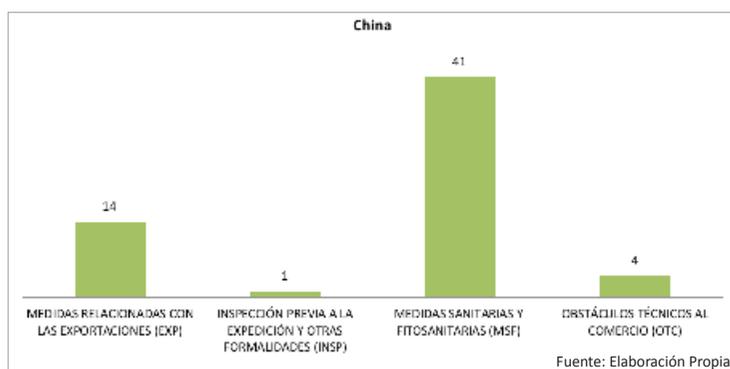
- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** aguacate o palta (avocado). **Descripción de la medida:** Los materiales de empaque del aguacate deben ser limpios e higiénicos. Los aguacates envasados deben almacenarse inmediatamente en el almacén, para evitar la reinfección por organismos nocivos.

De acuerdo con los datos de la Figura 2, las MSF, las EXP y los OTC son las medidas más utilizadas por esta economía.

Complementariamente, DIRECON (2018) muestra los siguientes ejemplos de MNA para productos chilenos que se exportan a China:

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** Productos pecuarios y de la pesca y acuicultura. **Descripción de la medida:** China realiza inspecciones a la totalidad de los contenedores provenientes de Chile con productos pecuarios y de la pesca y acuicultura, que son susceptibles de beneficiarse de una reducción o eliminación del arancel, lo que se opone a la práctica internacional de inspección aleatoria. Esta inspección da una ventaja de dos o tres días a competidores de terceros países que no tienen un acuerdo comercial con China, a los que les aplican procedimientos aleatorios de fiscalización aduanera.
- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** Carne y subproductos de aves. **Descripción de**

Figura 2: MNA declaradas por China que afectan bilateralmente a Chile





la medida: A raíz del brote de influenza aviar de baja patogenicidad que afectó a dos planteles industriales de pavos ubicados en la Región de Valparaíso, el 27 de febrero de 2017 China solicitó el mapa de ubicación de establecimientos chilenos de la Sexta Región que buscaban reconocimiento sanitario. Esta información fue enviada por el SAG, demostrando que estos establecimientos se ubican lejos del foco y de la zona de vigilancia excluidos para exportar. Posteriormente, Chile fue declarado libre de influenza aviar el 9 junio de 2017. No obstante, aún no se pueden comercializar productos avícolas y aves de la empresa Sopraval a ese mercado.

HONG KONG:

Hong Kong señala un total de 12 medidas específicas declaradas que afectan a las exportaciones de empresas chilenas. Estas MNA se enmarcan dentro de cinco capítulos.

Ejemplo de las MNA declaradas por Hong Kong en UNCTAD:

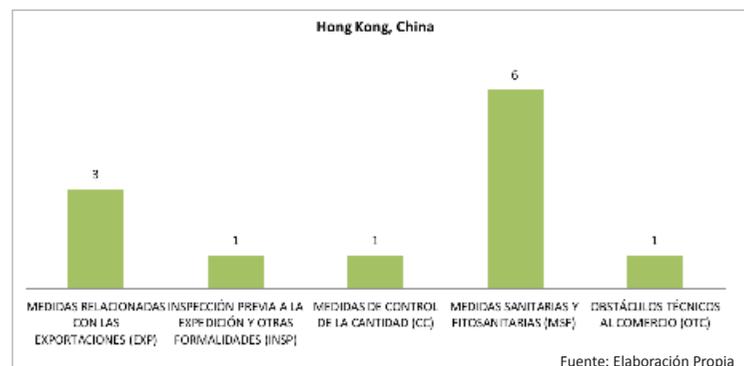
- **Tipo de medida:** EXP. **Productos afectados:** Metiletilcetona, tolueno y ácido sulfúrico. **Descripción de la medida:** Exceptuando la posesión de una licencia, ninguna persona, en su nombre o en nombre de otra persona, exportará o hará que se exporte desde Hong Kong, ni hará ningún acto preparatorio para o

con el propósito de exportar, cualquier sustancia especificada en la Lista 3 (Metiletilcetona, tolueno y ácido sulfúrico) a cualquier país (incluido Chile).

- **Tipo de medida:** INSP. **Productos afectados:** Animales y aves. Significa ganado vacuno, ovejas, cabras, todos los demás animales rumiantes, cerdos, equinos y todos los demás vertebrados de sangre caliente. **Descripción de la medida:** Ningún ave que se traiga a Hong Kong con el fin de ser sacrificado para obtener alimentos deberá ser retirado del punto de entrada designado pertinente, excepto con el permiso del veterinario superior. (1) Los animales o aves traídos a Hong Kong a bordo de cualquier embarcación fuera de Hong Kong con un permiso especial para un propósito que no sea para el sacrificio deberán ser: (a) retirados de una embarcación sólo en el momento y lugar indicados en el permiso; y (b) llevados o conducidos inmediatamente al lugar de segregación establecido en el permiso por la ruta indicada en el permiso.

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** Flores cortadas; frutas para el consumo: (a) frescas, o (b) conservadas, secas o enlatadas; verduras para consumo; granos, legumbres, semillas y especias para consumo humano o animal o para uso industrial; madera y productos de madera incluyendo ratán y bambú; tabaco seco y artículos manufacturados que incorporen hojas secas. **Descripción de la medida:** Cualquier

Figura 3: MNA declaradas por Hong Kong que afectan bilateralmente a Chile



planta importada en Hong Kong debe ir acompañada de un certificado fitosanitario válido emitido por la autoridad competente en el país de origen. El certificado debe ser similar en sustancia al Formulario 2 establecido en el tercer programa de esta ordenanza y debe haberse firmado, no más de 14 días antes de la fecha de exportación de la planta desde el país en el que se cultivó, por o en nombre de un oficial autorizado del Servicio de Protección de Plantas de ese país.

De acuerdo con los datos de la Figura 3 las MSF, así como las EXP, son las más utilizadas por esta economía.

Para el caso de Hong Kong, DIRECON (2018) no muestra casos de barreras al comercio declarados por quienes exportan a este país.

INDONESIA:

En el caso de Indonesia existe un total de 17 medidas específicas declaradas que afectan a las exportaciones de empresas chilenas. Estas MNA se enmarcan dentro de tres capítulos.

Ejemplo de las MNA declaradas por Indonesia en UNCTAD:

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** Productos avícolas. **Descripción de la medida:** La importación de aves de corral y productos avícolas de

otros países a través de tránsito o transbordo en Japón y Corea del Sur puede considerarse después de que un equipo haya realizado un estudio de análisis de riesgo. La importación de productos avícolas que se hayan sometidos a las fases del proceso para inactivar el virus de la influenza aviar puede considerarse después de que un equipo haya realizado un estudio de análisis de riesgo. El equipo del estudio de análisis de riesgo estará formado por el Director General de Ganadería y Sanidad Animal en nombre del Ministro de Agricultura.

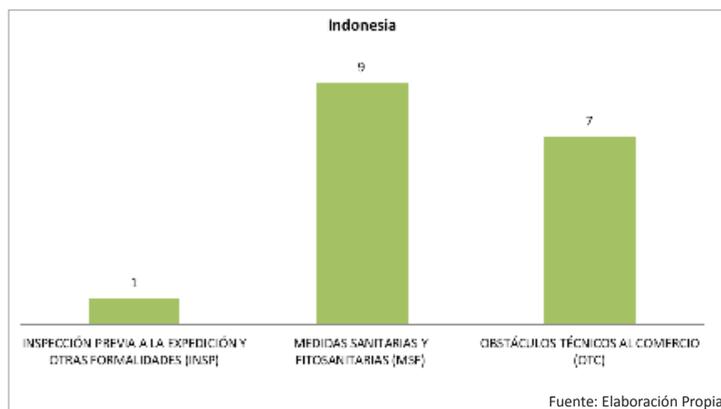
- **Tipo de medida:** OTC. **Productos afectados:** Productos pesqueros y piscicultura. Los productos de la pesca son peces vivos, frescos, congelados, secos y que incluyen otras biotas acuáticas que se manipulan o procesan o utilizan como producto final, tanto para consumo humano como para no consumo humano.

Descripción de la medida: El producto pesquero en forma de nuevo tipo de pescado introducido o por primera vez que ingresa al territorio de la República de Indonesia deberá someterse a un análisis de riesgo de importación de pescado de acuerdo con la ley vigente.

De acuerdo con los datos de la Figura 4 las MSF, los OTC, y las EXP son las más utilizadas por esta economía.

Complementariamente, DIRECON (2018) muestra los siguientes ejemplos de MNA para productos chile-

Figura 4: MNA declaradas por Indonesia que afectan bilateralmente a Chile





nos que se exportan a Indonesia:

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** Frutas. **Descripción de la medida:** Se prohíbe el ingreso de frutas chilenas por el puerto de Yakarta.

JAPÓN:

La economía de Japón muestra un total de 54 medidas declaradas que afectan bilateralmente a las exportaciones de ambos países. Estas MNA se enmarcan dentro de cinco capítulos.

Ejemplo de las MNA declaradas por Japón en UNCTAD:

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** Plantas incluidas en Tabla 1-2 de la Ordenanza Ministerial, excepto los siguientes: cúrcuma seca y eucommia, almendras secas, anacardos, coco, pimienta, pistachos, nueces persas y nueces de macadamia. **Descripción de la medida:** El certificado fitosanitario debe ser aprobado con la siguiente declaración adicional: esto es para certificar aún más que las plantas se cultivaron en una granja(s) donde no se registraron *nacobbus aberrans*, y estas plantas se inspeccionaron

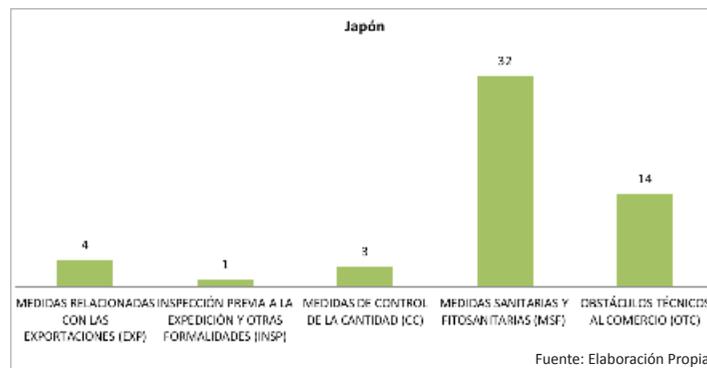
en el campo durante la temporada de crecimiento y el cultivo. El medio del sitio(s) de crecimiento y las partes subterráneas de las plantas se examinaron mediante un método o métodos apropiados y se encontró que estaban libres de *nacobbus aberrans*.

- **Tipo de medida:** OTC. **Productos afectados:** cangrejos congelados (limitados a cangrejos rey, cangrejos de las nieves o cangrejos *horsehair*). **Descripción de la medida:** Una persona que tiene la intención de importar cangrejos congelados y que se envía desde los países o regiones que figuran en la columna superior (incluido Chile en la lista) debe tener una aprobación del Ministro de Economía, Comercio e Industria.

De acuerdo con los datos de la Figura 5, las MSF y los OTC son las más utilizadas por esta economía.

Para el caso de Japón, DIRECON (2018) no muestra casos de barreras al comercio declarados por quienes exportan a este país.

Figura 5: MNA declaradas por Japón que afectan bilateralmente a Chile



MALASIA:

En el caso de Malasia se declaran un total de 10 medidas que afectan bilateralmente a las exportaciones de ambos países. Estas MNA se enmarcan dentro de cuatro capítulos.

Ejemplo de las MNA declaradas por Malasia en UNCTAD:

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** plantas, distinta de las pertenecientes a la especie de *hevea*. **Descripción de la medida:** restricción a la importación de plantas en general, aparte de las que pertenecen a la especie de *hevea* de los trópicos americanos o de cualquier otro país en el que esté presente el tizón foliar de América del Sur (*microcyclus ulei* (p. *henn*) Arx.) También está prohibido, excepto cuando dicha planta haya sido sometida a cuarentena o tratamiento en un lugar aprobado por el director para este propósito situado fuera de la región del sudeste asiático y el Pacífico, y en los trópicos estadounidenses o en cualquier otra región o país donde se encuentre la hoja sudamericana.

- **Tipo de medida:** EXP. **Productos afectados:** químicos tóxicos .

Descripción de la medida: prohibiciones y excepciones: (1) sujeto a las disposiciones de este Capítu-

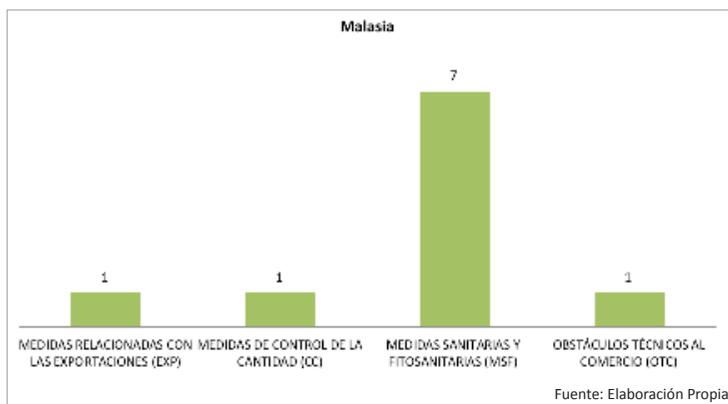
lo, ninguna persona producirá, adquirirá, conservará, transferirá o usará los productos químicos tóxicos enumerados en el Anexo 1 a menos que: fines de investigación, médicos, farmacéuticos o de protección; (b) los tipos y cantidades de los productos químicos tóxicos están estrictamente limitados a aquellos que pueden justificarse para tales fines; (c) la cantidad agregada de dichos productos químicos en un momento dado para tales fines es igual o inferior a diez kilogramos por cada instalación en un año calendario.

De acuerdo con los datos de la Figura 6 las medidas sanitarias y fitosanitarias son las más utilizadas por esta economía.

Complementariamente, DIRECON (2018) muestra los siguientes ejemplos de MNA para productos chilenos que se exportan a Malasia:

- **Tipo de medida:** OTC. **Productos afectados:** productos cárnicos, aves de corral. **Descripción de la medida:** bajo la normativa de Control de Sacrificios de 1975, las carnes y productos de ganado importados deben tener certificación halal y haber sido sacrificados en mataderos autorizados por el Departamento de Veterinaria (DVS) y la Fundación del Desarrollo Islámico de Malasia (Jakim).

Figura 6: MNA declaradas por Malasia que afectan bilateralmente a Chile





NUEVA ZELANDIA:

En el caso de Nueva Zelanda se declaran un total de 196 medidas que afectan bilateralmente a las exportaciones de ambos países. Estas MNA se enmarcan dentro de cuatro capítulos.

Ejemplo de las MNA declaradas por Nueva Zelanda en UNCTAD:

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** mariscos: Moluscos Bivalvos (BMS) y productos que contienen BMS. **Descripción de la medida:** *escherichia coli* de menos de 7 CFU (colony-forming unit)/gramo (listo para comer solo BMS), *listeria monocytogenes* no detectada en 25 g (sólo ostras). norovirus no detectada en 300g. Las siguientes biotoxinas: Saxitoxina equivalente a menos de 80 microgramos/100 gramos toxina menos de 0.16mg/kg; *amnesic shellfish* toxina menos de 20mg/kilo; Brevetoxin-2 equivalente menos de 0.8mg / kg; AZP menos de 0.16mg /Kg.
- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** productos lácteos y productos que contienen ingre-

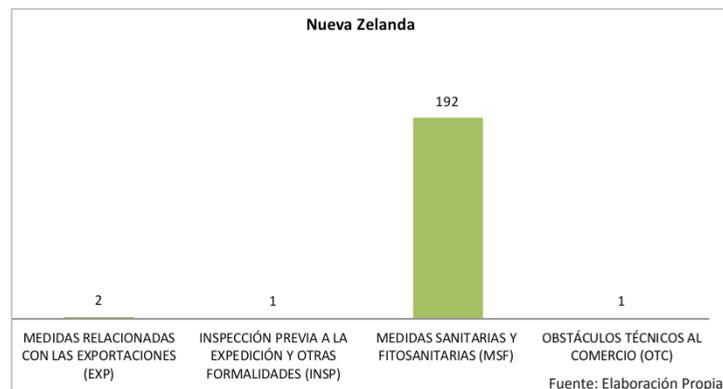
dientes lácteos. **Descripción de la medida:** los productos lácteos o productos que contienen ingredientes lácteos se han producido en instalaciones que están registradas o aprobadas por la autoridad gubernamental competente y que tienen normas de seguridad alimentaria aceptables que rigen el procesamiento de productos lácteos para exportación.

De acuerdo con los datos de la Figura 7, las MSF son las más utilizadas por esta economía.

Complementariamente, DIRECON (2018) muestra los siguientes ejemplos de MNA para productos chilenos que se exportan a Nueva Zelanda:

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** carne de cerdos, bovinos y aves. **Descripción de la medida:** demora excesiva por parte de la autoridad sanitaria de Nueva Zelanda para avanzar en los procesos de apertura al ingreso de carne de cerdos, bovinos y aves.

Figura 7: MNA declaradas por Nueva Zelanda que afectan bilateralmente a Chile



TAILANDIA:

En el caso de Tailandia se declaran un total de 70 medidas que afectan bilateralmente a las exportaciones de ambos países. Estas MNA se enmarcan dentro de cinco capítulos.

Ejemplo de las MNA declaradas por Tailandia en UNCTAD:

- **Tipo de medida:** OTC. **Productos afectados:** kiwis, cerezas, uvas frescas. **Descripción de la medida:** la etiqueta deberá tener los siguientes detalles: producto de Chile, nombre del exportador, nombre de la fruta (nombre común), número de registro de huerta y número de registro del fabricante.

- **Tipo de medida:** MFS. **Productos afectados:** uvas frescas. **Descripción de la medida:** las uvas frescas deben ser inspeccionadas antes de permitir la entrada. Para una cantidad inferior a 1000 frutas, se inspeccionarán 450 frutas o todas. Para una cantidad por encima de 1000, habrá inspección para 600 frutas.

De acuerdo con los datos de la Figura 4 las MSF y los OTC son las medidas más utilizadas por esta economía.

Complementariamente, DIRECON (2018) muestra los siguientes ejemplos de MNA para productos chilenos que se exportan a Tailandia:

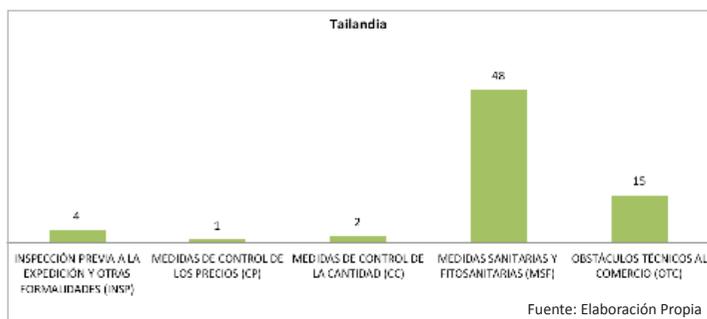
- **Tipo de medida:** OTC. **Productos afectados:** bebidas alcohólicas. **Descripción de la medida:** La ley

de control de bebidas alcohólicas de Tailandia regula el texto e imágenes que forman parte del empaque y etiquetas de las bebidas alcohólicas. Un comité ad hoc (*Thai Alcohol Control Committee*) valida e interviene en los diseños y mensajes expresados en las etiquetas.

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** carne de cerdo, ovino y bovino. **Descripción de la medida:** el SAG presentó formalmente la solicitud de apertura comercial para las exportaciones chilenas de carne de cerdo, ovino y bovino entre 2013 y 2014. No obstante, a la fecha no ha habido avances por parte de la autoridad de Tailandia.

- **Tipo de medida:** MSF. **Productos afectados:** peras y semillas de maíz. **Descripción de la medida:** el SAG envió en junio de 2015 la información técnica solicitada por la autoridad sanitaria de Tailandia para la apertura de las peras chilenas. En abril de 2016 se supeditó el análisis para pera a avances en los Análisis de Riesgo de Plagas (ARP) para semillas de berenjena, tomate y ají. El SAG informó a su contraparte en Tailandia que la prioridad es pera y que no tiene registro de solicitud para los demás productos mencionados. No obstante, Tailandia mantiene su posición. Considerando que el no avance en pera no permite avanzar en los otros intereses nacionales, se incorporó semilla de maíz a las dificultades de exportación.

Figura 8: MNA declaradas por Tailandia que afectan bilateralmente a Chile





Medidas No Arancelarias de Chile según producto

Para el año 2017 la economía chilena ha declarado 1.194 MNA. La mayoría de éstas está concentrada en los grupos de los capítulos de MSF y OTC. Por simplicidad, mencionaremos primero los casos de los capítulos con menor número de medidas.

En el caso de los capítulos G al O (ver Cuadro 2), la economía chilena no declara ninguna MNA.

En el caso del capítulo E, licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones y medidas de control de la cantidad establecidos por motivos distintos de las MSF y OTC, se presentan seis MNA. El siguiente Cuadro 14 muestra estas medidas.

Cuadro 14: Licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones y medidas de control de la cantidad establecidos por motivos distintos de las MSF y OTC

Descripción de la medida	Descripción del producto
1 Las industrias terminales inscriptas en los Registros de la Comisión Automotriz, instaladas como armadoras a partir de conjuntos CKD o SKD, deberán cumplir con un porcentaje mínimo de integración de componentes nacionales del 13% y 3% respectivamente, del valor de exportación del vehículo completo en origen. La Secretaría Ejecutiva de la Comisión Automotriz ejercerá las funciones de control, con el fin de verificar la integración nacional mínima exigida a las industrias terminales (art. 7).	Vehículos automotores.
2 Importación prohibida.	Neumáticos usados.
3 Contingente arancelario anual de 60.000 toneladas libres de derechos de aduana, para los productos clasificados en el ítem 1701.99.00. La Ley N° 19.897 establece cantidades adicionales, 30.000 toneladas anuales para el ítem 1701.91.00 y 15.000 toneladas anuales para las subpartidas 1701.91 y 1701.99. Los contingentes estarán destinados a la importación de insumos empleados en la elaboración industrial de productos alimenticios que se clasifiquen en una posición arancelaria diferente del Arancel Aduanero. La Resolución N° 5884/2016 establece los contingentes para el año 2017.	Azúcar (Subpartidas arancelarias 1701.91 y 1701.99) procedente de ARGENTINA, BRASIL, GUATEMALA, OTROS.
4 Contingente arancelario anual libre de derechos de aduana, de acuerdo a los montos y distribución establecidos en la norma.	Azúcar (Subpartidas arancelarias 1701.91 y 1701.99) originaria de BOLIVIA, COLOMBIA, HONDURAS y CUALQUIER ORIGEN.
5 Importación prohibida (art. 1º).	Neumáticos usados, reacondicionados o recauchados.
6 Cupos anuales de importación.	Sustancias agotadoras de la capa de ozono.

Fuente: elaboración propia utilizando la bb.dd. TRAINS

En el caso del capítulo C, inspección previa a la expedición y otras formalidades, se presentan ocho MNA. El Cuadro 15 muestra su detalle.

Cuadro 15: Inspección previa a la expedición y otras formalidades

Descripción de la medida	Descripción del producto
<p>1 Autorización Previa de Importación emitida por el Instituto de Salud Pública de Chile. La misma será otorgada mediante un Certificado Oficial de Importación que deberá emitirse dentro de los treinta días siguientes a la fecha de la solicitud (art. 9º). Los Certificados Oficiales de Importación tendrán una validez de cuatro meses contados desde la fecha de su emisión (art. 12º). El Servicio de Aduanas exigirá un certificado emitido por el Servicio de Salud en el que se señale el lugar autorizado donde deberán depositarse estas sustancias, la ruta y las condiciones de transporte hasta el lugar de depósito indicado. El Servicio de Salud correspondiente deberá pronunciarse respecto del certificado a que se alude en el inciso anterior, a más tardar en el plazo de tres días hábiles contados desde la fecha de la petición (art. 13). Resolución emitida por la autoridad sanitaria, autorizando su comercialización. Dicha resolución deberá dictarse dentro del plazo de tres días hábiles contados desde la fecha en que el interesado le comunique haber ingresado esas sustancias a su lugar de depósito (art. 14).</p>	Estupefacientes.
<p>2 Autorización Previa de Importación emitida por el Instituto de Salud Pública de Chile. La misma será otorgada mediante un Certificado Oficial de Importación que deberá emitirse dentro de los treinta días siguientes a la fecha de la solicitud. Los Certificados Oficiales de Importación tendrán una validez de cuatro meses contados desde la fecha de su emisión (arts. 9 y 12). El Servicio de Aduanas exigirá un certificado emitido por el Servicio de Salud en el que se señale el lugar autorizado donde deberán depositarse estas sustancias, la ruta y las condiciones de transporte hasta el lugar de depósito indicado. El Servicio de Salud correspondiente deberá pronunciarse respecto del certificado a que se alude en el inciso anterior, a más tardar en el plazo de tres días hábiles contados desde la fecha de la petición (art. 13). Resolución emitida por la autoridad sanitaria, autorizando su comercialización. Dicha resolución deberá dictarse dentro del plazo de tres días hábiles contados desde la fecha en que el interesado le comunique haber ingresado esas sustancias a su lugar de depósito (art. 14).</p>	Sicotrópicos.
<p>3 Importación prohibida. Se exceptúan de esta prohibición los agentes exóticos de control biológico, polinizantes, organismos con propósitos de investigación o de ornamentación, cuyas condiciones de ingreso se establecen en la presente resolución (art. 1). Requisito de autorización de importaciones (art. 2). A su ingreso al país los inspectores del SAG inspeccionarán cada partida para verificar el cumplimiento de las condiciones de ingreso (art. 10). El ingreso se debe realizar en los puertos habilitado (art. 10). Requisito de cuarentena post-entrada (art. 11).</p>	Artrópodos vivos terrestres o dulceacuícolas *
<p>4 Certificado Fitosanitario Oficial del país de origen. Inspección fitosanitaria en el puerto de ingreso por parte de inspectores del Servicio Agrícola y Ganadero. La internación deberá efectuarse por los puertos habilitados del país (num. 1). Requisitos de fumización (num. 3).</p>	Semillas de coníferas identificadas en los artículos 4 y 5 de la
<p>5 Certificado de Destinación Aduanera emitido por la autoridad sanitaria respectiva o por el Servicio Agrícola y Ganadero, según corresponda, que señale el lugar autorizado donde se depositarán las sustancias, la ruta y las condiciones de transporte desde los recintos aduaneros hasta el lugar de depósito indicado y las modalidades de manipulación de las mismas. No será aplicable la exigencia del certificado respecto del bromuro de metilo destinado a utilizarse en aplicaciones de cuarentena o de preembarque. Se prohíbe la importación de sustancias controladas y productos, nuevos o usados, que contengan sustancias controladas por el Protocolo de Montreal, contempladas en sus Anexos A, B y Grupo II del Anexo C, procedentes de países que no son Parte del Protocolo de Montreal (arts. 12 y 26).</p>	Sustancias agotadoras de la capa de ozono estratosférico y productos cuyo funcionamiento requiera del uso de dichas sustancias.
<p>6 Registro en el Instituto de Salud Pública válido por un periodo de 5 años (arts. 3 y 15). Certificado de Destinación Aduanera para la internación emitido por la autoridad sanitaria del lugar de ingreso. Autorización del Instituto de Salud Pública para su comercialización en el país, la cual deberá ser expedida dentro de los 3 días hábiles de presentada la solicitud (art. 54). Requisitos de rotulado (arts. 26 a 39).</p>	Pesticidas de uso sanitario y doméstico.
<p>7 Requisito de pasar a través de un puerto de aduanas (Art. 1).</p>	Animales y productos de origen animal.
<p>8 Requisito de entrada a través de determinadas aduanas (Art. 1).</p>	Recursos hidrobiológicos.

* Pertenecientes a la Clase Insecta, Arachnida, Diplopoda, Chilopoda, Paupoda y Crustacea moluscos terrestres o dulceacuícolas, invertebrados carentes de apéndices, tales como Nematoda y Anellida, plantas nocivas, hongos, bacterias, virus, viroides, micoplasmas o cualquier otra forma de organismo que en forma directa o indirecta pueda dañar las plantas o el medioambiente. Agentes exóticos de control biológico, polinizantes y organismos con propósitos de investigación o de ornamentación.

Fuente: Elaboración propia usando la bb.dd. TRAINS



En el caso del capítulo F, medidas de control de los precios, incluidos cargas e impuestos adicionales, se presentan 11 MNA. El siguiente Cuadro 16 muestra su detalle.

Cuadro 16: Medidas de control de los precios, incluidos cargas e impuestos adicionales

Descripción de la medida	Descripción del producto
<p>1 Derechos específicos en dólares de los Estados Unidos de América, por unidad arancelaria y rebajas a las sumas que corresponda pagar por derechos ad valorem del Arancel Aduanero. El monto de tales derechos y rebajas será fijado por el Presidente de la República, mediante decreto supremo expedido a través del Ministerio de Hacienda, seis veces para el trigo por cada periodo anual comprendido entre el 16 de diciembre y el 15 de diciembre del año siguiente, y doce veces para el azúcar por cada periodo anual comprendido entre el 1 de diciembre y el 30 de noviembre del año siguiente, en términos que, aplicados a los niveles de precios que los mencionados productos alcancen en los mercados internacionales, permitan dar estabilidad al mercado nacional. Los derechos específicos sumados al derecho ad valorem, no podrán sobrepasar el arancel tipo consolidado por Chile ante la Organización Mundial del Comercio. La redacción dada al artículo 12 de la Ley 18.525 por la Ley N° 19.897 de 17/09/03 estará vigente a contar del 1 de diciembre del año 2003 para el azúcar y a contar del 16 de diciembre del año 2003 para el trigo y la harina de trigo.</p> <p>Reglamento Para la Aplicación de Derechos Específicos. Derechos específicos en dólares de los EUA, por unidad arancelaria y rebajas a las sumas que corresponda pagar por derechos ad valorem del Arancel Aduanero. Los mismos serán determinados de conformidad con lo señalado en el artículo 12 de la ley N° 18.525. El monto de tales derechos y rebajas será fijado por el Presidente de la</p>	<p>Trigo, harina de trigo y azúcar.</p>
<p>2 República, seis veces para el trigo por cada periodo anual comprendido entre el 16 de Diciembre y el 15 de Diciembre del año siguiente y doce veces para el azúcar por cada periodo anual comprendido entre el 1 de Diciembre y el 30 de noviembre del año siguiente, en términos que, aplicados a los niveles de precios que los mencionados productos alcancen en los mercados internacionales, permitan dar estabilidad al mercado nacional.</p>	<p>Trigo, harina de trigo y azúcar comprendidos en las posiciones arancelarias: 1001.9000, 1101.0000, 1701.1100, 1701.1200, 1701.9100, 1701.9910, 1701.9920 y 1701.9990.</p>
<p>3 Productos sujetos a bandas de precios de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2° de la Ley N° 19.897.</p>	<p>Trigo, harina de trigo y azúcar (ítems 1001.9000; 1101.0000; 1701.1100; 1701.1200; 1701.9100; 1701.9910; 1701.9920 y 1701.9990).</p>
<p>Impuesto a los Tabacos Manufacturados. Tasa: -Cigarros puros - 51% -Cigarrillos - 60,4% -Tabaco elaborado, sea en hebra, tableta, pastas o cuerdas, granulados, picadura o pulverizado - 57,9 %</p> <p>4 Cabe destacar que el Poder Ejecutivo tiene la facultad de establecer una sobretasa adicional de hasta un 10%. En las tasas de 60,4% y 57,9%, que gravan a los cigarrillos y al tabaco elaborado, está incluida la sobretasa adicional de 10% establecida por el artículo 7° de la Ley N° 18134/82 (D.O. 19/06/1982). Se crea sistema de tarazabilidad fiscal (Art.1 de la modificatoria)</p>	<p>Cigarros puros, cigarrillos y tabaco elaborado (sea en hebra, tableta, pastas o cuerdas, granulados, picadura o pulverizado).</p>

Cuadro 16: Medidas de control de los precios, incluidos cargas e impuestos adicionales (continuación)

<p>5 Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios. La tasa general es 15%. Los artículos de pirotecnia, tales como fuegos artificiales, petardos y similares tributan una tasa de 50%. Importaciones exentas de este impuesto: Art. 39 y Art. 12 del Decreto Ley N° 825.</p>	<p>Artículos de oro, platino y marfil, Joyas, piedras preciosas naturales o sintéticas, Pielés finas, calificadas como tales por el Servicio de Impuestos Internos, manufacturadas o no, Alfombras finas, tapices finos y cualquier otro artículo de similar naturaleza; calificadas como tales por el Servicio de Impuestos Internos, Vehículos casa-rodantes auto-propulsados, Conservas de caviar y sus sucedáneos, Artículos de pirotecnia, tales como fuegos artificiales, petardos y similares, excepto los de uso industrial, minero o agrícola o de señalización luminosa, Armas de aire o gas comprimido, sus accesorios y proyectiles, con excepción de las de caza submarina.</p>
<p>6 Impuesto Adicional a la Venta e Importación de Vehículos y sus Partes. Las tasas varían de acuerdo con el tipo de vehículo.</p>	<p>Vehículos, de conjuntos de partes o piezas necesarias para su armadura o ensamblaje en el país y vehículos semiterminados, cuyo destino normal sea el transporte de pasajeros o de carga.</p>
<p>7 Establece precio de referencia (Art. 1).</p>	<p>Querosene doméstico.</p>
<p>8 Establece precios de referencia (Art. 1).</p>	<p>Combustibles derivados del petróleo.</p>
<p>9 Impuesto Adicional a las Bebidas Alcohólicas, Analcohólicas y Productos Similares. Las tasas abarcan un rango que va desde 13% a 27%, dependiendo del tipo de bebida. Para el caso de las bebidas analcohólicas naturales o artificiales, jarabes o similares y las aguas minerales o termales que hayan sido adicionadas con colorante, sabor o edulcorante, la tasa es 13%. Este impuesto no se aplica a las ventas que efectúa el comerciante minorista al consumidor final, tampoco a las ventas de vino a granel realizadas por productores a otros vendedores sujetos de este impuesto. Las exportaciones en su venta al exterior se encuentran exentas, sin perjuicio de la recuperación del tributo por el exportador. Los vinos incluidos los espumosos, las chichas y las sidras, las cervezas, entre otros, pagan una tasa de 15%. Mientras que para los licores, piscos, whisky, aguardientes y destilados, incluyendo los vinos licorosos o aromatizados similares al vermouth, la tasa asciende al 27%.</p>	<p>Licores, piscos, whisky, aguardientes y destilados, incluyendo los vinos licorosos o aromatizados similares al vermouth, Vinos destinados al consumo, comprendidos los vinos gasificados, los espumosos o champafia, los generosos o asoleados, chichas y sidras destinadas al consumo, cualquiera que sea su envase, cervezas y otras bebidas alcohólicas, cualquiera que sea su tipo, calidad o denominación, Bebidas analcohólicas naturales o artificiales, jarabes y en general cualquier otro producto que las sustituya o que sirva para preparar bebidas similares, Aguas minerales o termales a las cuales se les haya adicionado colorante, sabor o edulcorantes.</p>
<p>10 Establece impuesto a los combustibles.</p>	<p>Gasolina automotriz, petróleo diesel, gas natural comprimido, y gas licuado de petróleo.</p>
<p>11 Impuesto para el Fondo de Estabilización de Precios del Petróleo. Los impuestos que recaen sobre los combustibles gravados son específicos de tasa variable, en función de los precios de referencia y de paridad fijados semanalmente por el Ministerio de Economía. Su monto por metro cúbico, vendido o importado, según corresponda, será el resultante de aplicar la fórmula de determinación de los impuestos señalada en la letra a) del inciso primero del artículo 6° de la Ley N° 19.030. Asimismo, los sujetos pasivos del impuesto tendrán derecho a percibir un crédito fiscal que será el resultante de aplicar la fórmula señalada en la letra b) del inciso primero del artículo 6° de la Ley N° 19.030.</p>	<p>Gasolinas automotrices, Kerosene doméstico, Petróleos diesel, Petróleos combustibles, y Gas licuado.</p>

Fuente: elaboración propia utilizando la bd.dd. TRAINS



En el caso del capítulo D, medidas especiales de protección del comercio, se presentan 12 MNA. El siguiente Cuadro 17 muestra su detalle.

Cuadro 17: Medidas especiales de protección del comercio

Descripción de la medida	Descripción del producto
1 Dispone la apertura de investigación antidumping. Derecho antidumping provisional. El Decreto N° 680 exento establece como derecho antidumping definitivo, una sobretasa arancelaria ad valorem de 9,7%, el cual regirá por el plazo de un año.	Poliestireno expandible (EPS), excepto del tipo "cup", originarios de COREA DEL SUR.
2 Medida de salvaguarda provisional. El Decreto N° 832 exento establece como medida de salvaguarda definitiva un sobretasa arancelaria ad valorem de 10,8%. Ver NOTA al final del texto.	Harina de trigo (Partida Arancelaria 11010000) originaria de ARGENTINA.
3 Derecho antidumping definitivo.	Maíz partido (fracción arancelaria 1104.23.00).
4 Derecho antidumping provisional.	Harina de trigo (fracción arancelaria 1101.00.00) originaria de ARGENTINA.
5 Fija una medida de salvaguarda provisional.	Maíz partido proveniente de ARGENTINA.
6 Establece derechos de salvaguarda de 38,9% (no excederán los 6 meses).	Maíz en grano (1005.90.20 y 1005.90.90).
7 Establece derecho antidumping definitivo.	Alambrón de acero (con excepción de los provenientes de CANADÁ, MÉXICO y PERÚ). Barras de acero (fracción arancelaria: 7213.10.00, 7214.20.00, 7227.90.00 y 7228.30.00) originarias de MÉXICO.
8 Establece derechos antidumping provisional.	Alambrón de acero originario de CHINA (fracción arancelaria: 7213.2000, 7213.9110, 7213.9120, 7213.9190, 7213.9900, 7227.1000, 7227.2000 y 7227.9000).
9 Investigación antidumping sobre barras de acero para concreto de México	Barras de acero para hormigón
10 Investigación antidumping sobre materiales adhesivos de Argentina.	Materiales adhesivos
11 Investigación antidumping sobre harina de trigo de Argentina.	Harina de trigo

Fuente: elaboración propia utilizando la bb.dd. TRAINS

En el caso del capítulo P, medidas relacionadas con las exportaciones, se presentan 13 MNA. El Cuadro 18 muestra su detalle.

Cuadro 18: Medidas relacionadas con las exportaciones

N°	Descripción de la medida	Descripción del producto
1	Autoriza el uso de plaguicidas en tratamientos generales de mitigación de material vegetal de propagación gámico y agámico destinados exclusivamente a la exportación. Se deberá contar con autorización del SAG.	Material de propagación gámico y agámico.
2	Autorización de exportación. Requisitos de etiquetado.	Plaguicidas.
3	Oficializa el Sistema para la Certificación Fitosanitaria de Exportación de Material de propagación, fijando requisitos y obligaciones para los productores.	Material de propagación de exportación.
4	Establece regulaciones cuarentenarias para el control de productos vegetales, sujetas a medidas fitosanitarias requeridas para la exportación al mercado de China.	Frutas.
5	Establece regulaciones cuarentenarias para el control de productos vegetales, sujetas a medidas fitosanitarias requeridas para la exportación al mercado de China.	Frutas.
6	Registro de importadores o exportadores (art. 55). Autorización previa de comercialización (art. 1-2).	Drogas, estupefacientes o sustancias sicotrópicas y materiales para su elaboración.
7	Prohibición de importación y exportación (Art. 3).	Plaguicidas a base de bromuro de metilo, de cualquier formulación, cuyo contenido sea inferior a 100% p/p.
8	Registro de importadores o exportadores (art. 55). Autorización previa de comercialización (art. 1-2).	Drogas, estupefacientes o sustancias sicotrópicas y materiales para su elaboración.
9	Los huertos de fruta hospedera de Mosca del Mediterráneo ubicadas dentro del área reglamentaria de 27,2 km debe ra inscribirse en el SRA.	Productos susceptibles de hospedar Mosca del Mediterráneo con destino CHINA.
10	Requisito de permiso para importar (Art. 1). Requisito de etiquetado (Art. 2, 22). Requisito de certificación (Art. 17,18). Requisito de certificación para exportar (Art. 20). Requisito de envasado (Art. 22). Requisito de inspección (Anexo 1).	Productos farmacéuticos para investigación científica.
11	Establece el sistema de identificación para los ovinos y caprinos del país (Art.1)	Ovinos y caprinos.
12	Las exportaciones de productos especificados en la norma deben contar con un Aviso de Embarque.	Productos mineros en general, de minería metálica o no metálica, y de productos no mineros.
13	Establece el requisito para las exportaciones de contar con informes de calidad emitidos por laboratorios de ensayo acreditados en el INN, según la Norma NCh-ISO 17025.	Productos clasificados en las siguientes posiciones arancelarias: 71.06, 71.08 y 71.10, exceptuando el código arancelario 7106.9200.

Fuente: elaboración propia utilizando la bb.dd. TRAINS



En el caso del capítulo B, medidas relacionadas con OTC, se presentan un total de 315 MNA. Es aquí donde la economía chilena empieza a mostrar un número importante de potenciales barreras al comercio

internacional. Por motivos de extensión en la descripción de cada MNA, en el siguiente Cuadro 19 sólo se señala una muestra de 20 medidas.

Cuadro 19: Medidas relacionadas con Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)

Descripción de la medida	Descripción del producto
1 Importación prohibida. Se establecen excepciones.	Vehículos automotores usados.
2 Certificación del Servicio de Salud en el momento del despacho a plaza (num. 1).	Productos y subproductos de origen vegetal o animal que se emplean en la fabricación de preparados farmacéuticos.
3 Requisitos de rotulado.	Productos alimenticios envasados destinados al consumo humano.
4 En los embalajes deberá constar obligatoriamente, la categoría canal, denominación de corte, nombre y número del establecimiento procesador o envasador, peso bruto, peso neto cantidad de cortes por caja, día mes y año de beneficio.	Carne de bovino envasada.
5 Prohibición de importación y exportación (Art. 3).	Plaguicidas a base de bromuro de metilo, de cualquier formulación, cuyo contenido sea inferior a 100% p/p.
6 Aprueba Protocolo de Análisis y/o Ensayo (Art. 1).	Barbacos de uso doméstico que utilizan combustible gaseoso y anillos de ajuste para hermeticidad en válvulas de accionamiento automático para cilindros para GLP.
7 Aprueba Protocolo de Ensayo y/o Prueba (Art. 1).	Estufas independientes que utilizan combustibles gaseosos equipadas con ventilador.
8 Aprueba protocolos de ensayo para la certificación de productos eléctricos, de gas y de combustibles líquidos que se señalan.	Electrodomésticos, conductores, materiales para baja tensión, instrumentos de medida, iluminación, herramientas eléctricas manuales, productos a gas, cilindros, envases, accesorios.
9 Permiso CITES expedido por el Ministerio del Agricultura (art. 7).	Fauna y flora silvestres.
10 Requisito de certificación (Art. 2). El envío debe venir libre de suelo y otros restos vegetales (Art. 3). Requisito de etiquetado (Art. 4). Requisito de envasado (Art. 4). Requisito de inspección (Art. 7).	Frutos secos con y sin cáscara de Avellana (Corylus avellana) procedentes de ARGENTINA.
11 Aprueba protocolo de análisis y/o ensayos para el producto de combustible que se indica, que deban contar con su respectivo certificado de aprobación de seguridad. Análisis y/o ensayos (Cap. II). Sistema de certificación (Cap.III). Inspección (Cap.III). Etiquetado (Cap. IV).	Encendedores a gas y encendedores que utilizan combustibles líquidos. Su uso es para el encendido de cigarrillos, cigarros (puros), pipas y similares, aunque también pueden ser utilizados utilizados para encender materiales como papel, mechas, velas y faroles.
12 Protocolo de Análisis y/o Ensayos de seguridad de productos eléctricos que se indican en la norma, que deban contar con su respectivo certificado de aprobación de seguridad. Análisis y/o ensayos (Cap. II). Sistema de certificación (Cap. III). Inspección del control de calidad del fabricante (Cap. II). Marcado de certificación (Cap. IV).	Medidor de energía eléctrica activa (concentrador de medición), monofásico o trifásico, clases 1 y 2, estático/electrónico.
13 Requisito de etiquetad (Art. 1).	Videojuegos.

Cuadro 19: Medidas relacionadas con Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) (continuación)

<p>14 Protocolo de Análisis y/o Ensayos de seguridad de productos eléctricos que se indican en la norma, que deban contar con su respectivo certificado de aprobación de seguridad. Análisis y/o ensayos (Cap. II). Sistema de certificación (Cap. III). Inspección del control de calidad del fabricante (Cap. II). Marcado de certificación (Cap. IV). Requisito de certificación sobre el origen de los materiales (Art. 1.A). Requisito de certificación (Art. 1.A). Requisito de etiquetado (Art. 1.C). Requisito de transporte en vehículos o</p>	<p>Medidor de energía eléctrica activa (concentrador de medición), monofásico o trifásico, clases 1 y 2, estático/electrónico.</p>
<p>15 contenedores que mantengan las condiciones higiénicas y sanitarias (Art. 1.D). Requisitos de análisis microbiológicos para determinados productos (Art. 1.E). Requisito de inspección al arribo al país (Art. 2). Aprueba y modifica protocolos de análisis y/o ensayos para productos de combustibles que indica la norma que deberán contar con Certificados de</p>	<p>Harinas de vísceras, harina de carne y hueso, y aceite o sebo de aves, cerdos y equinos, puras o mixtas.</p>
<p>16 Aprobación de Eficiencia Energética. Análisis y/o ensayos (Cap. II). Sistema de certificación (Cap.III). Etiquetado (Cap.IV: ver Resolución Exenta N° 72 de 30/12/2014)</p>	<p>Calefones que utilicen combustibles gaseosos.</p>
<p>17 Requisitos de etiquetado. Aprueba protocolo de análisis y/o ensayos para el producto de combustible que se indica, que deban contar con su respectivo certificado de aprobación de seguridad. Análisis y/o ensayos (Cap. II). Sistema de certificación (Cap.III). Inspección (Cap.III). Etiquetado (Cap. IV).</p>	<p>Cecinas crudas y cocidas. Encendedores a gas y encendedores que utilizan combustibles líquidos. Su uso es para el encendido de cigarrillos, cigarros (puros), pipas y similares, aunque también pueden ser utilizados utilizados para encender materiales como papel, mechas, velas y faroles.</p>
<p>18</p>	<p>Televisores.</p>
<p>19 Requisito de etiquetado (Art. 1). Requisito de permiso para importar (Art. 1). Requisito de etiquetado (Art. 2, 22). Requisito de certificación (Art. 17,18). Requisito de certificación para exportar (Art. 20). Requisito de envasado (Art. 22). Requisito de inspección (Anexo 1).</p>	<p>Productos farmacéuticos para investigación científica.</p>

Fuente: elaboración propia utilizando la bb.dd. TRAINS



En el caso del capítulo A de MSF se presentan 829 MNA. Este es el capítulo con el mayor número de medidas. Al igual que en el caso anterior, por un tema de extensión en la descripción de cada MNA, en el siguiente Cuadro 20 sólo se señala una muestra de 20 medidas.

Cuadro 20: Medidas relacionadas con Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)

Descripción de la medida	Descripción del producto
1 Requisitos organolépticos, requisitos químicos y físico-químicos y requisitos microbiológicos que debe cumplir el producto. Requisitos de rotulado.	Margarina de mesa y para repostería.
2 Requisitos organolépticos, requisitos químicos y físico-químicos y requisitos microbiológicos que debe cumplir el producto. Requisitos de rotulado.	Margarina de mesa y para repostería.
3 Requisitos organolépticos, requisitos químicos y físico-químicos y requisitos microbiológicos que debe cumplir el producto. Requisitos de rotulado.	Margarina de mesa y para repostería.
4 Requisito de certificación (art. 1). Requisito de inspección (art. 3).	Productos alimenticios. Animales y productos de origen animal. Vegetales y mercancías que tengan el carácter de peligrosas para los vegetales. Alcoholes, bebidas alcohólicas y vinagres. Fertilizantes.
5 Requisito de certificación (art. 1). Requisito de inspección (art. 3).	Productos alimenticios. Animales y productos de origen animal. Vegetales y mercancías que tengan el carácter de peligrosas para los vegetales. Alcoholes, bebidas alcohólicas y vinagres. Fertilizantes.
6 Requisito de fumigación (Art. 3). Requisito de certificación (Art.4). Requisito de inspección (art. 5).	Semillas de especies hortícolas, chacras, aromáticas y medicinales. Ver listado de semillas en texto de la norma.
7 Requisito de certificación sobre el origen de los materiales (Art. 1.A). Requisito de certificación (Art. 1.A). Requisito de etiquetado (Art. 1.C). Requisito de transporte en vehículos o contenedores que mantengan las condiciones higiénicas y sanitarias (Art. 1.D). Requisitos de análisis microbiológicos para determinados productos (Art. 1.E). Requisito de inspección al arribo al país (Art. 2).	Harinas de vísceras, harina de carne y hueso, y aceite o sebo de aves, cerdos y equinos, puras o mixtas.
8 Limpieza interna y externa previa al arribo al país (num. 3). Requisitos durante el transporte (num. 6). Inspección (num. 7).	Maquinaria, equipos, implementos y sus partes de uso agrícola, forestal, jardinería, movimiento de tierra y compactadoras de basura USADAS.
9 Requisitos fitosanitarios de importación. Certificado fitosanitario de importación (num. 2). Envasado y etiquetado (num. 4). Inspección al arribo (num. 5).	Fibra natural y sustrato de Cocos nucifera.
10 Establece que todo movimiento o transporte de camélidos sudamericanos domésticos por territorio chileno debe estar acompañado del Formulario de Movimiento de Animal y Dispositivo de Identificación Oficial (arete de material plástico donde se registra un número).	Camélidos sudamericanos domésticos.
11 Limpieza interna y externa previa al arribo al país (num. 3). Requisitos durante el transporte (num. 6). Inspección (num. 7).	Maquinaria, equipos, implementos y sus partes de uso agrícola, forestal, jardinería, movimiento de tierra y compactadoras de basura USADAS.

Los dos últimos cuadros representan sólo una muestra de 40 medidas en total que buscan ilustrar el tipo de MNA que plantea la economía chilena para la importación de productos al país. Para una revisión más completa de cada MNA recomendamos visitar la página <http://trains.unctad.org>.

Como se puede observar, la economía chilena, al igual que el resto de las economías del mundo, esta-

blece algún tipo de MNA hacia las importaciones. Todo este conjunto de MNA se puede justificar en objetivos legítimos de política pública, como por ejemplo las prescripciones en materia de calidad, la protección de la salud y seguridad humana, seguridad de la vida o salud de los animales, seguridad y preservación de vegetales, protección del medioambiente, y cualquier otro imperativo de seguridad nacional.

Cuadro 20: Medidas relacionadas con Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) (continuación)

12	Uso restringido de aditivos para alimento de animales (art. 1). Requisito de etiquetado (art. 5).	Aditivos que corresponden a materias primas autorizadas para ser utilizadas en la elaboración y fabricación de alimentos y suplementos destinados a la alimentación animal.
13	Requisitos sanitarios de importación. La Zona de procedencia debe estar libre de las enfermedades que se determinan en la norma (num. 1). Cuarentena (num. 9). Requisitos de transporte (num. 13). Certificado sanitario oficial (num 16).	Porcinos para reproducción.
14	Requisitos sanitarios de importación. La Zona de procedencia debe estar libre de las enfermedades que se determinan en la norma (num. 1). Cuarentena (num. 9). Requisitos de transporte (num. 13). Certificado sanitario oficial (num 16).	Porcinos para reproducción.
15	Requisito de certificación.	Carne bovina.
16	Uso restringido de ciertas sustancias en alimentos y alimentos para animales y sus envases.	Productos alimenticios.
17	Certificado Sanitario Oficial. Envases originales, sellados y etiquetados.	Alimentos y productos para mordor para mascotas.
18	Certificado Fitosanitario de importación. Embalados en envases nuevos de primer uso, cerrados y etiquetados de acuerdo a la normativa vigente.	Material de reproducción indicado en la norma.
19	Certificado Sanitario Oficial. Envases originales, sellados y etiquetados.	Alimentos y productos para mordor para mascotas.
20	Certificado Fitosanitario. Envases nuevos de primer uso. Requisitos de etiquetado o rotulado de acuerdo a la normativa vigente. Inspección en el punto de ingreso al país. Régimen de cuarentena post entrada.	Material de propagación de las especies indicadas en la norma, procedentes de SUDÁFRICA.

Fuente: elaboración propia utilizando la bb.dd. TRAINS



Conclusiones

En este capítulo se revisó el por qué de la aparición de un número importante de medidas no arancelarias, no sólo en Chile, sino también en el mundo. De hecho, en términos de explicar una transición, se explicó que en la medida que el GATT, y posteriormente la OMC, ayudaron a avanzar en la liberización del comercio internacional—por ejemplo, a través de la reducción de medidas arancelarias y de cuotas—empezó a existir un avance paulatino en el uso de medidas no arancelarias como forma de proteger la propia economía que recibe los productos importados o por razones de cuidar la salud y el medio ambiente de esa misma economía.

Por supuesto, llama la atención los distintos ciclos que ha vivido el comercio internacional, el cual presenta una liberalización de los mercados que depende mucho de la estabilidad económica y política de los países. En períodos de incertidumbre económica, ya sea por un problema de mayor competencia o por disminuciones en las tasas de crecimiento, que afectan medidas claves como el empleo o efectos en inflación de precios, los países muchas veces reaccionan de forma individualista, aumentando sus restricciones a las importaciones.

Lo anterior es sin duda preocupante en la actualidad. El contexto de los últimos años, cuando vuelven a aparecer conductas proteccionistas de parte de las economías más grandes del mundo (EE.UU., China, Unión Europea), es indicio de un nuevo período de freno a un proceso de liberalización económica. En este tipo de período resulta más difícil desarrollar acuerdos generales al comercio internacional—los problemas que se han visto en las últimas reuniones de Secretarías Ministeriales de la OMC son un ejemplo de ello, por lo que es fundamental avanzar en conversaciones bilaterales, como una forma de apoyar a los emprendedores de economías abiertas al mundo, que han decidido utilizar el camino del comercio internacional como su forma de crecimiento.

Lo anterior es el caso de la economía chilena. Desde mediados de los años 70 Chile ha desarrollado

su economía sobre la base de las exportaciones. En este sentido, es posible ver cómo el país ha firmado 26 acuerdos con 64 economías, los que le permiten participar de mejor forma en el comercio internacional, principalmente facilitando la entrada de empresas nacionales en la aventura de competir en el exterior⁹.

Pero ante este punto, Chile es un ejemplo de país que en la medida que disminuye sus barreras arancelarias, se plantean otras de carácter no arancelario, las que toman una diversidad de formas, y se aplican de manera generalizada a distintas empresas extranjeras que buscan introducir sus productos en el país. De acuerdo con el catastro de medidas no arancelarias informado a TRAINS-UNCTAD, la cual muestra 16 grupos (capítulos) de potenciales MNA, la economía chilena presenta 1.194 medidas para el año 2017, siendo la mayor parte de ellas medidas sanitarias y fitosanitarias, y obstáculos técnicos al comercio. Por supuesto, y como se dijo en este trabajo, no todas las 1.194 MNA pueden ser definidas como barreras al comercio internacional, son muchas las que buscan lo contrario, promover un comercio de bienes y servicios justo, mucho más dinámico y responsable, sobre la base del cumplimiento de normas y procedimientos que velen por la salud y el medio ambiente de nuestra economía.

Las normas y acuerdos de comercio internacional reconocen el derecho de los Estados a adoptar medidas no arancelarias para alcanzar objetivos legítimos. Esto es particularmente importante hoy, cuando los países muestran distintos tipos de MNA y son muchos los que podrían evaluar a una MNA como una barrera encubierta o una restricción a ser honesto con el resto de las economías. Cuando vemos casos de MNA como la prohibición del uso de aditivos, contaminantes o sustancias tóxicas en los alimentos o bebidas, la declaración de zonas libres de plagas o enfermedades

9 Recomendamos revisar data y detalles de estos acuerdos en <https://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/>

u otros requisitos sanitarios para las importaciones, no es tan difícil entender que la medida no busca ser un instrumento de proteccionismo. Lamentablemente, estos no son siempre los casos.

Como revela el análisis mundial de medidas no arancelarias, es difícil encontrar alguna economía que no presente o proponga MNA en su participación en el comercio internacional. Evidentemente, ésta es una práctica generalizada. De ahí la importancia que la OMC a través de sus acuerdos generales, y las propias economías a través de sus acuerdos particulares o específicos, trabajen, no sólo en estandarizar las medidas que se establezcan, sino lo más importante, difundir y transparentar las características de cada medida no arancelaria. Esto con el fin de que los exportadores y exportadoras puedan conocer previamente las características de cada mercado, y los costos explícitos e implícitos en su actividad comercial en mercados internacionales.

Analizando la información sobre las declaraciones de *medidas no arancelarias* que hacen los países, en este trabajo se pudo observar a un subconjunto de economías (Australia, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda y Tailandia) relevantes para esta versión de Perfiles Económicos, pues son parte de las economías que estudiaremos en el próximo Capítulo 3, y para los cuales la base de datos TRAINS reporta información. No presentamos información sobre dos economías, Singapur y Vietnam, pues si bien estaban en la base de datos de TRAINS, presentaban sólo tres MNA en conjunto. Si tomamos en cuenta las 10 economías asiáticas descritas, las ocho analizadas en este trabajo, más Singapur y Vietnam, es posible encontrar 432 medidas no arancelarias específicas para los exportadores chilenos que desean participar en actividades comerciales en este grupo de economías.

En este grupo de economías se puede observar que las MSF representan el 73% de las medidas aplicadas sobre Chile, los OTC representan un 11% y las medidas relacionadas con las exportaciones (EXP) re-

presentan un 7%. El resto de las medidas presenta una participación menor, que en su conjunto no supera el 9%.

Estos resultados son consistentes con otros estudios sobre MNA en Chile. Por ejemplo, el estudio de Fischer y Serra (2010) señala que la mayoría de las MNA que se aplican sobre exportaciones chilenas están relacionadas con los requisitos de MSF y con ciertos productos, especialmente los productos agrícolas y forestales. Asimismo, el estudio menciona que la mayoría de las MNA parece ser bastante fácil de ajustar, siendo, en general, de bajo costo su ajuste.

Complementariamente, es interesante el análisis del estudio de DIRECON (2018) en que se muestran 47 nuevas MNA que se aplican sobre los productos exportados desde Chile. Este trabajo presenta los resultados de una encuesta aplicada a asociaciones empresariales, embajadas, oficinas comerciales de Chile en el exterior, oficinas regionales de ProChile y servicios públicos relacionados. De acuerdo con los resultados de esta encuesta aparecieron 21 nuevas MSF y 26 nuevos OTC. Esta información es relevante, pues no habla sobre las MNA declaradas por los países (TRAINS-UNCTAD), sino de aquello que es percibido por quienes participan en las exportaciones al resto del mundo. El mismo estudio concluye que los 10 principales mercados que presentan el mayor número de barreras MSF u OTC son aquellos con los cuales Chile mantiene acuerdos comerciales vigentes. Lo anterior entrega un marco institucional y las herramientas necesarias para la búsqueda de soluciones tendientes a facilitar el comercio (DIRECON, 2018, pg. 294).

Es en este último punto donde aparecen las mayores oportunidades para potenciar un trabajo colaborativo con el resto de las economías del mundo. Se debe seguir avanzado en que en los 26 acuerdos existentes se permita la identificación y posterior eliminación de cualquier medida sanitaria y fitosanitaria, o sobre algún obstáculo técnico al comercio, especialmente si éste sólo es justificable por fines proteccionistas.



Ambos tipos de medidas, MFS y OTC, son las más comunes que se aplican para las exportaciones hacia Chile, importaciones del país, y para exportadores chilenos que se aventuran al exterior. Es decir, los acuerdos comerciales deben tratar este tipo de medidas, y cualquier otra norma o estándar internacional que permita transparentar e informar a los distintos actores del real conjunto de MNA presentes en cada mercado. Lo bueno para Chile es que el actual conjunto de acuerdos firmados sí presenta capítulos en que se explicitan ciertas áreas de interés en materia de MNA. No obstante lo anterior, siguen apareciendo nuevas MNA, y sus aplicaciones, y de ahí la importancia de las declaraciones de estas medidas en bases de datos internacionales como TRAINS-UNCTAD o en los estudios anuales de DIRECON sobre un catastro de nuevas medidas no arancelarias percibidas por los propios emprendedores internacionales, asociaciones empresariales, embajadas, oficinas comerciales de Chile en el exterior, oficinas regionales de ProChile y servicios públicos relacionados.

El momento actual que se vive en cuanto a política comercial internacional de las principales economías del mundo es complejo. Un escenario en que el gobierno estadounidense amenaza con políticas proteccionistas no sólo genera incertidumbre, sino que también respuestas del resto de economías, que, si no se controlan, y de no mantenerse el foco en la cooperación, trabajo global y no individual, podrían generar efectos devastadores para la real liberalización del comercio internacional.

Aún es demasiado temprano para estimar un resultado futuro. Las últimas elecciones en EE.UU., en las que los demócratas lograron ser mayoría en la cámara baja, no así en la cámara alta, son parcialmente auspiciosas en cuanto a no potenciar cualquier tipo de medida proteccionista que busque su administración. Aun así, nada está dicho y se debe esperar ver cómo decanta esta relación entre expectativas en los mercados internacionales y comportamiento de las grandes economías.

La transparencia en la aplicación de cualquier requisito para participar en el comercio internacional resulta ser una herramienta indispensable para administrar todos los proyectos de empresas que participan de las actividades comerciales en cualquier parte del mundo. Es aquí donde las agencias de desarrollo económico tienen una labor fundamental. Primero, proveyendo la transparencia y la entrega de información oportuna a empresarios y exportadores. Segundo, trabajando para alcanzar el mayor número de acuerdos internacionales, que incorporen en sus materias no sólo acuerdos en términos de reducciones arancelarias, sino también los temas de MNA, desde las más comunes en su aplicación, MSF y OTC, al resto de las 16 medidas ya convencionalmente aceptadas y conocidas por todos los socios participantes de la OMC.

REFERENCIAS

Alonso et al. (2014). *Economía Internacional. Claves teórico-prácticas sobre la inserción de Latinoamérica en el mundo*. Primera Ed. - Iniciativa Latinoamericana de Libros de Texto Abiertos (LATIn). 354 pag.

Beaudreau, B.C. (2017). *Electrification, the Smoot-Hawley Tariff Act and the Decline in Investment Expenditure in 1931–1932: Testing the Excess-Capacity Hypothesis*. *International Advances in Economic Research*, 23(3), 295-308.

DIRECON (2018). *Catastro de barreras no arancelarias que afectan a las exportaciones chilenas 2018*. Ministerio de Relaciones Exteriores. 18ª Edición.

Fisher, R. y Serra, P. (2010). *Non-Tariff Measures: Chile analysis*. En Naciones Unidas (2010). *Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*. Páginas 19-30.

Naciones Unidas (2010). *Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*. United Nations Conference on Trade and Development. United Nations Publication: ISSN 1817-1214.

Niu, Z., Liu, C., Gunessee, S. & Milner, C. (2018). *Non-tariff and overall protection: evidence across countries and over time*. *Review of World Economies*, 154, 675-703.

UNCTAD (2012). *International Classification of Non-Tariff Measures*. United Nations Conference on Trade and Development. United Nations, New York and Geneva, 2015.

UNCTAD (2018). *UNCTAD TRAINS: The Global Database on Non-Tariff Measures. User Guide*. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD/DITC/TAB/2017/3.

Ustor, E. (1968). *Cláusula de la nación más favorecida*. *Anuario de la Comisión de Derecho Internacional*, 2, 161-166.



3

ASIA PACÍFICO: PERFILES ECONÓMICOS

CONTEXTO REGIONAL

La región del Asia Pacífico durante el 2018 ha mostrado un comportamiento diverso en cuanto al crecimiento de sus economías. Los datos muestran que emergen países que alejan su desempeño de crecimiento muy por debajo del promedio de 4,1% de crecimiento de la región. Un ejemplo es Japón, país que se espera termine 2018 creciendo a una tasa de un 1,2%. En la otra vereda está Filipinas, economía la cual presenta un potencial de crecimiento para el 2018 de 6,7%. Esta diversidad en desempeño y crecimiento económico se analiza en este trabajo de acuerdo con la importancia para Chile de cada uno de los socios comerciales que participan en la APEC. Adicionalmente, en el presente documento también se incluye el análisis del comportamiento exportador e importador con Chile de la economía India. Lo anterior, atendiendo a dos puntos. Primero, si bien India no forma parte del Asia Pacífico, esta nación ha mostrado su interés por participar de esta agrupación. Segundo, India muestra una gran importancia para Chile en términos de su comercio internacional y productos transferidos. Si incluyéramos a este país en el análisis de crecimientos, entonces éste sería quien mejor desempeño ha mostrado en términos de crecimiento superando a Filipinas con un 7,4% proyectado para fines de 2018.

Para dar una caracterización más amplia al desempeño de la región en esta materia, y según datos del FMI, el promedio del crecimiento antes mencionado se posiciona un 10,8% por sobre el crecimiento promedio esperado para el mundo, un 70,8% por sobre el crecimiento promedio de economías avanzadas y un 12,8% por debajo del promedio esperado para las economías emergentes en 2018.

En cuanto al manejo de la economía externa de los países de la región, ésta se ha mantenido estable en términos del valor relativo de sus monedas y los déficits o superávits de cuenta corriente observados, donde en pocos casos éstos han sido materia de alarma para las autoridades de los países. Además, las relaciones comerciales entre estas naciones se han mantenido estables con respecto a lo observado en 2017.

Durante 2018 se han desarrollado ciertas tensiones que han afectado la estabilidad económica y política de algunos países APEC, como la Guerra Comercial entre EE.UU. y China, que ha derivado en que declinen las perspectivas de crecimiento y expansión del mercado asiático, materializándose en mayores aranceles a sus exportaciones, así como otras medidas de restricción al comercio del país americano con el asiático. En consecuencia, China ha respondido con una arremetida similar, gravando productos de origen americano. Sin duda la estabilidad de estos dos gigantes se posiciona como un punto importante para todos los países que conforman este foro de cooperación económica, así como para Chile específicamente, ya que estos dos Estados son sus dos principales socios comerciales. Éste y otros factores configuran parte de los desafíos que debe enfrentar la región en materia económica, así como la continuación del envejecimiento de la población, el crecimiento desigualitario, el surgimiento de una clase media demandante de mayores servicios y bienes, las mejoras en políticas sociales y gasto de gobierno, entre muchas otras materias de interés tanto de la región como del mundo.



REPÚBLICA POPULAR CHINA

Crecimiento y desempeño económico general

La República Popular China ha mostrado un crecimiento proyectado del PIB para fines de 2018 de un 6,6% (ver Gráfico 1). Este crecimiento se atenúa con respecto a 2017 y mantiene la tendencia a la baja para el PIB del gigante asiático. En esta misma línea, la tendencia proyectada por el FMI, en su más reciente versión de su informe World Economic Outlook (octubre de 2018), hasta el año 2023 (columna en rojo), continúa descendiendo, llegando a un 5,5% para dicho año.

Esta inclinación a la baja en las expectativas de crecimiento se suma a otras malas noticias enfrentadas por China en materia económica. Quizás la más importante sea la ya conocida Guerra Comercial que ha impulsado EE.UU. contra el país asiático durante 2018, con medidas tales como el aumento de los aranceles a las importaciones desde China.

Por otro lado, el gasto del gobierno asciende a 31,6% del PIB como proyección para todo 2018, lo cual se muestra como una cifra que mantiene relativamente constante la relación Gasto Público/PIB que se observó en 2017 y llegaba a 31,5%.

Las proyecciones del FMI mantienen esta relación en sus proyecciones con un promedio de 31,3% (ver Tabla 1). Lo anterior se traduce en que la política fiscal China ha generado déficits en sus balances. Para el año 2018 se proyecta uno de 4%

del PIB, lo cual continúa la tendencia a la baja observada desde 2011. Estos déficits fiscales se mantienen en las proyecciones hasta el 2023, bordeando un 4,3% del Producto (ver Tabla 1).

Bajo este contexto, la economía china presenta una tasa de desempleo proyectada para 2018 de 4%, la que se mantiene muy cerca de la observada para 2017, que ascendía a 3,9%. Manteniendo esta tendencia constante, las proyecciones muestran una tasa promedio de 4% hasta 2023. Estas bajas cifras de desempleo se explican por una alta tasa de creación de trabajo que mantiene la economía china, que ha podido dar abasto a masivas oleadas de profesionales y no profesionales que entran al mercado laboral año tras año.

Gráfico 1

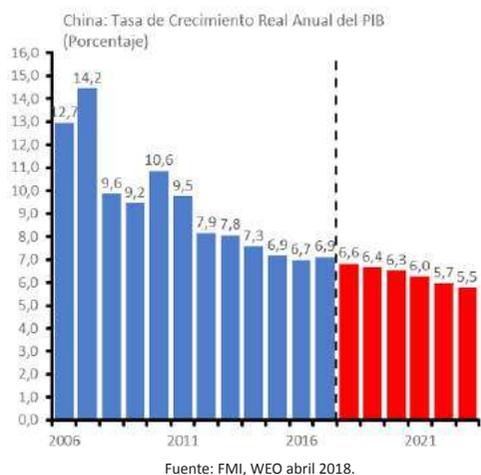


Gráfico 2

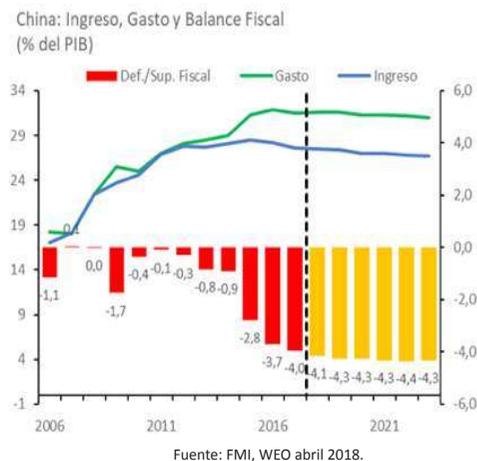


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	6,9	6,6	6,4	6,3	6,0	5,7	5,5
Inversión	44,4	44,2	43,7	43,2	42,6	42,1	41,6
Inflación	1,8	2,8	2,6	2,7	2,8	2,8	3,0
Exportaciones de bienes y servicios	9,2	5,6	4,9	4,3	3,0	2,6	2,5
Importaciones de bienes y servicios	6,9	6,1	6,0	5,3	4,6	4,1	3,9
Tasa de desempleo	3,9	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Gasto público	31,5	31,6	31,6	31,3	31,3	31,2	31,0
Balance fiscal	-4,0	-4,1	-4,3	-4,3	-4,3	-4,4	-4,3
Deuda pública bruta	47,8	51,2	54,4	57,6	60,5	63,1	65,5
Saldo de cuenta corriente	1,4	1,2	1,2	1,1	1,0	0,8	0,6

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

El manejo de la política monetaria en China ha derivado en inflaciones bajo las dos cifras durante todo el siglo XXI, y a comienzos del 2000 tuvo una deflación, producto del manejo y desempeño de la política fiscal con que enfrentó la crisis asiática. Esa tendencia ya se ha visto revertida en los últimos años, mostrando para 2018 una inflación que asciende a 2,8%, que excede al 1,8% observado en 2017. Las proyecciones muestran que para los siguientes cinco años esta tendencia será más bien constante, con un valor promedio de 2,8% para el alza de precios generalizado extraído por medio del índice de precios al consumidor.

Por otro lado, la curva de rendimiento a 30 años para China, observada en el Gráfico 4, a comienzos de agosto de 2018 muestra una leve tendencia creciente, lo que implica que el retorno esperado para instrumentos de renta fija en esta economía a largo plazo es mayor, bordeando un 3,6% en contraste con el 2,8% esperado para un plazo de un año. Cabe recordar que en una economía como la china, el mercado de capitales está más restringido y normado que en la mayoría de las potencias económicas capitalistas del globo, por lo que su liquidez también presenta niveles menores.

Sin perjuicio de lo anterior, la proyección de rendimientos para comienzos de agosto de 2018 está por debajo de la realizada para 2017, lo que implica perspectivas menos optimistas para el desempeño del mercado de flujos de capitales chino. Esto se puede notar en el diferencial en barras verdes en el Gráfico 4, el que promedia -47,25 puntos base para los primeros 5 años de madurez y -17,8 puntos base de diferencia entre las proyecciones de rendimiento de la renta fija para China de ahí hasta la máxima madurez, de 30 años.

Gráfico 3

China: Tasa de Inflación Anual (Porcentaje)

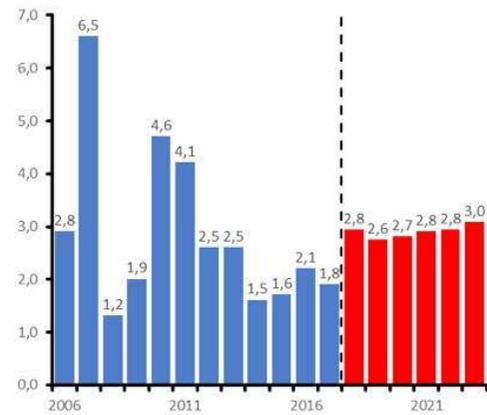
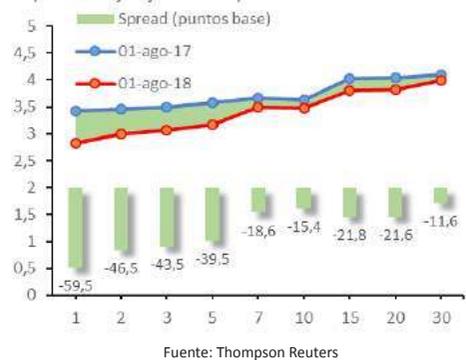


Gráfico 4

Curva de Rendimiento China (Porcentaje Eje Vertical)



Sector externo

China representa una de las mayores economías del mundo debido a sus volúmenes de población. Esto quiere decir que sus decisiones de política de comercio exterior, así como la estabilidad de sus indicadores y tipo de cambio es un hecho que es relevante para el mundo en su totalidad. La apertura comercial de China, medida como la suma de importaciones y exportaciones para 2017, según el Banco Mundial, es de 38% del PIB. Su principal socio comercial es EE.UU., con una participación de 8,5% en sus importaciones y un 18,4% en sus exportaciones, según datos de la misma institución.

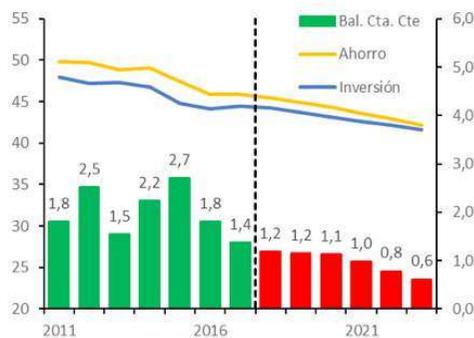
En la Tabla 1 se muestra que la variación de las importaciones de bienes y servicios para China ha sido positiva en 2018, alcanzando un 6,1% respecto de 2017, cifra que disminuye respecto de la del período anterior. Además, sus exportaciones han evolucionado positivamente, en un 5,6%, mostrando una disminución significativa respecto del año pasado, cuando los envíos crecieron un 9,2%. En esta misma línea, las proyecciones del FMI establecen que hasta 2023 la economía china verá aumentar su comercio exterior, pero a tasas decrecientes, lo que señala una menor participación relativa en el comercio internacional respecto de años anteriores. Esto podría explicarse, según el Informe de Política China del año 2016¹, por un cambio en el modelo de desarrollo que se podría estar gestando en el país, donde se busca volcar la economía china mucho más al valor que otorga el consumo interno, y no generar dependencia de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, ni de la mano de obra barata, la cual ha sido una de las piedras de tope para un crecimiento más eficiente del país.

Si analizamos el balance de cuenta corriente de China podemos notar que para 2018 se proyecta un superávit de 1,2 puntos porcentuales del PIB, lo cual disminuye con respecto a 2017 y, tal como las importaciones y exportaciones, mantiene una tendencia decreciente. Este superávit muestra que las salidas de capitales serán excedidas por las entradas de los mismos, producto de la evolución que han mostrado los términos de intercambio del país. Esto se puede notar también en el exceso de ahorro con respecto a la inversión en el país, donde para 2018 alcanzaron valores del 47% y 45% del PIB, respectivamente. Con respecto a la evolución del tipo de cambio nominal del yuan en relación

al dólar (USD; ver Gráfico 6), esta paridad cobra gran relevancia por lo enunciado anteriormente sobre el gran nexo comercial que exhibe la economía asiática con la norteamericana. Si analizamos dicha evolución, podemos notar que hasta 2005 la relación era constante y en extremo poco volátil. Posterior a dicho período, y producto de cambios en la política cambiaria china, el tipo de cambio nominal comenzó a caer, ya que la flotación que se venía dando a partir de 1994 en este momento se flexibilizó aún más, reflejándose principalmente en mayores bandas de aceptación para la volatilidad del tipo de cambio. De esta forma, para fines del primer semestre de 2018 la relación yuan/dólar llega a 6,47, mostrando una leve depreciación de la divisa asiática con respecto a los meses anteriores. Esta pérdida de valor podría estar ligada a la especulación y posteriores transacciones de divisas que motiva las potenciales bajas del crecimiento del PIB chino.

Gráfico 5

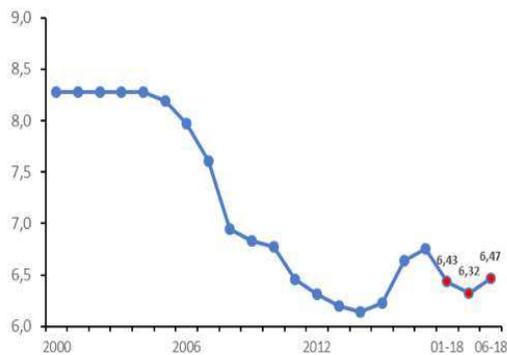
China: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Fuente: FMI, WEO abril 2018.

Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal China (CNY/USD)



Fuente: FMI, WEO abril 2018.

1 <http://politica-china.org/opch/otros/informe-anual>



China y su relación comercial con Chile

China es el mayor socio comercial de Chile medido por volúmenes de importaciones y exportaciones de bienes y servicios. Según datos del Banco Central de Chile, en 2017 la economía chilena orientó un 28% de sus exportaciones totales a China y del total de las importaciones, China representa un 24%. Es decir, del total del comercio internacional de Chile, China representa más de un cuarto. Con esto queda de manifiesto la relevancia que tiene la estabilidad y crecimiento que tenga la economía y demanda externa de ese país por productos fabricados en Chile. Más aún, si se restringe el comercio chileno a los países que componen el foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC), entonces la participación de China asciende a 40% y 41% para exportaciones e importaciones de Chile, respectivamente.

La composición de este comercio está principalmente dada por, en el caso de las importaciones que Chile adquiere desde China, maquinaria y aparatos eléctricos y mecánicos, así como también prendas de vestir y bienes textiles, para luego incorporar a la lista los automóviles. El total de importaciones desde China para el primer trimestre de 2018 alcanza un valor aproximado de 3.800 millones de dólares.

En el caso de las exportaciones, en primer lugar, está la venta de cobre y sus manufacturas, minerales, materias fibrosas y frutas. Esto marca el ya conocido patrón de exportaciones de Chile, que se centra en la venta de materias primas, o bienes con baja elaboración productiva dentro del país. Mientras, como se mostró anteriormente, se importan los bienes más elaborados. El total de exportaciones desde Chile hacia China para el primer trimestre de 2018 alcanza un valor de 5.500 millones de dólares.

Gráfico 7

Participación de China en Comercio Exterior de Chile

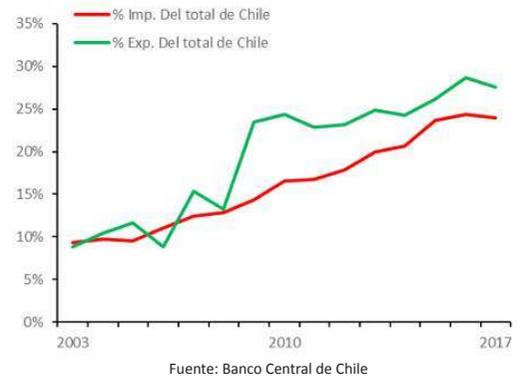


Gráfico 8

Participación de China en Comercio Exterior de Chile con países APEC

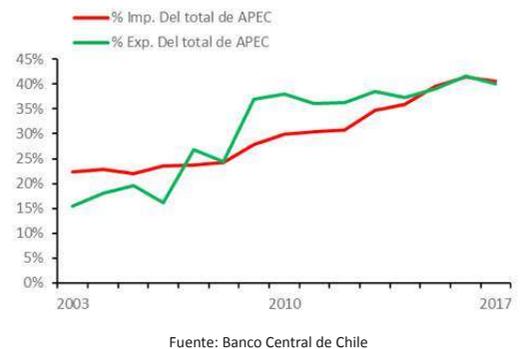


Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	3012568	3088084	3686368	3548968	13335988	3799836
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	646534	726812	819678	797282	2990306	833186
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	416613	441830	491945	501698	1852086	499009
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	231800	188134	226092	215669	861695	281572
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	231340	183310	232613	209205	856468	296674
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	136953	147499	185379	247625	717456	173808
Fundición, hierro y acero	185926	184965	163244	139244	673379	201647
Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	156065	115184	182268	158231	611748	176748
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	118067	133674	146870	132488	531099	171352
Plástico y sus manufacturas	108277	101166	128253	151734	489430	134365
Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado	104188	97717	136260	111791	449956	134899

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	4319065	3427022	4512505	5692214	17950806	5499415
Cobre y sus manufacturas	1748238	1394296	1770533	2536858	7449925	2186226
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	1593786	1222350	1901179	2206685	6918000	1712558
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar	319001	295162	397506	299385	1311054	480434
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	275245	110283	20421	175023	580972	702113
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	68218	71700	72139	111588	323645	84955
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos	65746	73169	72615	86548	298078	57529
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	74136	64786	77801	75842	292565	96537
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	54718	45540	72407	99742	272407	78173
Carne y despojos comestibles	39602	42592	35133	34222	151549	41573
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	5147	50037	32440	18237	105861	8492

Fuente: Organización Mundial de Comercio



JAPÓN

Crecimiento y desempeño económico general

Japón presenta un crecimiento volátil y negativo en algunos períodos de la última década. Como se puede ver en el Gráfico 1 este decrecimiento de la producción del país asiático no se observa desde 2011, cuando el promedio de aumento del PIB bordea el 1%. En 2018 el crecimiento se espera que ronde el 1,2%, marcando una baja respecto de 2017, cuando el PIB creció en 1,7%. Las proyecciones del FMI muestran que para los siguientes cinco años la expansión económica de Japón será positiva, pero continuará descendiendo en promedio a tasas inferiores a un punto porcentual.

En cuanto al gasto gubernamental, este indicador para 2018 alcanza un 36,6% del PIB, lo que supone un leve descenso con respecto al 37,5% observado en 2017. Las proyecciones del FMI marcan una tendencia poco variable de este indicador de intervención estatal, que en promedio se acerca al 36%. Lo anterior se ha traducido en permanentes déficits fiscales para Japón durante toda la muestra expuesta en el Gráfico 2. El país asiático ha estado gastando más de lo que percibe como ingresos producto de su menguante desempeño industrial y productivo. Para 2018 este déficit supone un 3,4% del PIB, lo cual marca un descenso de este indicador con respecto a 2017, cuando se alcanzó un 4,2%.

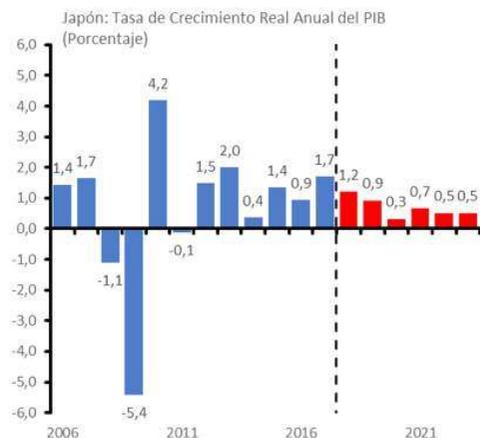
Para el año 2009 esta economía marcó su *peak* deficitario con un 10,2% del PIB. En contraste con esto, el FMI ha pronosticado una constante convergencia de ingreso y gasto fiscal para los siguientes períodos, con

valores que rondan un 2% de déficit fiscal. Cabe destacar, según datos del FMI, que la economía japonesa, en conjunto con la griega, son aquellas con mayor nivel de deuda pública bruta en todo el mundo; Japón en 2018 mantendría el primer puesto con un 238% del PIB. Las proyecciones muestran un nivel sostenido aproximado de 230% de deuda bruta para el país hasta el año 2023.

El desempleo para Japón según los datos del FMI muestra un valor de 2,9%, lo cual no presenta variaciones considerables con respecto a 2017, y las proyecciones para los próximos cinco años son consistentes con ese valor. Esto da luces sobre la estabilidad del mercado laboral japonés, el cual debe analizarse con cuidado, teniendo en consideración la caracterización demográfica de este país, con una población en transición rápida hacia el envejecimiento.

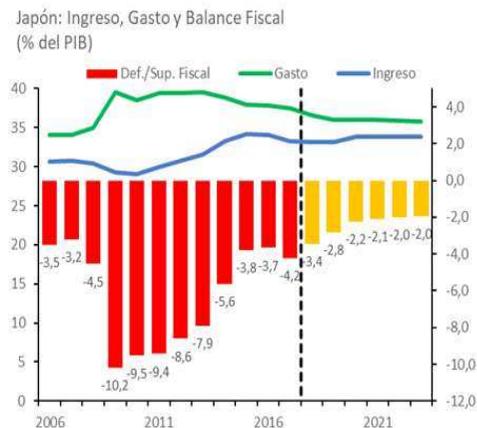
Esta transición al envejecimiento y la evolución de los salarios han sido materia de interés para la solución económica “Abenomics” impulsada desde 2012. Esta consta de 3 pilares fundamentales: política fiscal flexible, flexibilización monetaria agresiva y reformas estructurales.

Gráfico 1



Fuente: FMI, WEO abril 2018.

Gráfico 2



Fuente: FMI, WEO abril 2018.

Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	1,7	1,2	0,9	0,3	0,7	0,5	0,5
Inversión	24,0	24,6	24,7	24,8	24,7	24,6	24,5
Inflación	0,6	0,8	2,1	0,8	1,2	1,2	1,4
Exportaciones de bienes y servicios	6,8	5,0	2,9	3,2	1,9	1,6	1,5
Importaciones de bienes y servicios	3,6	4,3	3,3	1,9	1,5	1,2	1,3
Tasa de desempleo	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Gasto público	37,5	36,6	36,0	36,0	35,9	35,8	35,8
Balance fiscal	-4,2	-3,4	-2,8	-2,2	-2,1	-2,0	-2,0
Deuda pública bruta	236,4	236,0	234,2	232,3	231,4	230,7	229,6
Saldo de cuenta corriente	4,0	3,8	3,7	4,0	4,1	4,0	4,0

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones de bienes y servicios, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

La inflación para Japón se espera que termine alcanzando un valor anual de 0,8% para 2018, lo cual marca un alza sostenida del nivel de precios desde 2015. Durante el período de decrecimiento de la producción mencionado anteriormente también se puede notar que la inflación se comportó de manera marcadamente disímil de su tendencia habitual, alcanzando un *peak* deflacionario en 2009 de 2%, seguido de una recuperación hasta valores positivos, como también se dijo previamente. Este levantamiento de los índices de precio ha sido una de las consecuencias de “Abenomics”, impulsada por el Ejecutivo y que sirvió como guía e incentivo para el Banco de Japón. Esto se tradujo en políticas de emisión de dinero para aumentar la inflación, siendo una de las más reconocidas el relajo cuantitativo o *quantitative easing*, con el propósito de aumentar el circulante de dinero y así levantar los precios.

Si se observa el Gráfico 4, se puede notar que los intereses nominales para el mercado de renta fija japonés proyectan retornos que van desde un -0,1% para una madurez de 12 meses y que llegan al 1% para 30 años. Este interés negativo para el corto plazo es también una característica que la economía japonesa ha debido utilizar en pos de la recuperación económica impulsada por “Abenomics”. Las diferencias entre los rendimientos que presentan las tasas de 2018 con respecto a 2017 son nulas, lo que sugiere que la política monetaria del país continúa con la estrategia de favorecer los proyectos de inversión de un horizonte temporal más lejano con rendimientos mayores.

Gráfico 3

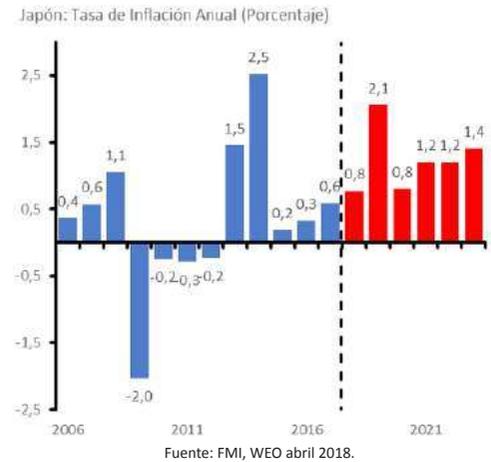
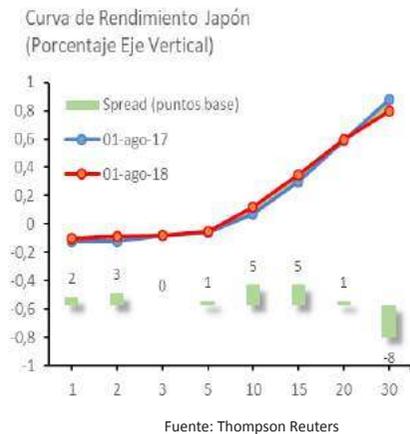


Gráfico 4



Sector externo

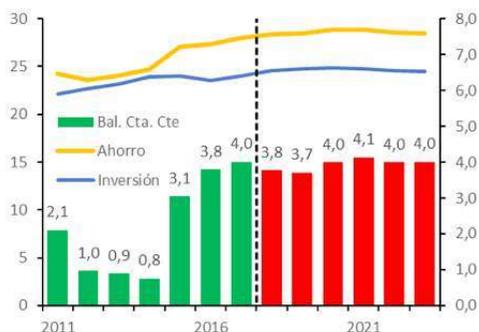
Japón, a pesar de ser un país desarrollado, no presenta grandes índices de apertura económica, entendida como los volúmenes de comercio como proporción de su PIB. Según datos de la OCDE, Japón posee un índice de apertura comercial medido como importaciones más exportaciones de un 31% del PIB. Además, presenta un balance de cuenta corriente para 2018 que llega a 3,8% del Producto, lo que significa un exceso de ahorro por sobre la inversión. Lo anterior supone una baja de 0,2% con respecto de 2017, y que se mantiene relativamente dentro del promedio desde 2016. Las proyecciones muestran que este superávit en la cuenta corriente seguirá bordeando el 4% hasta 2023.

El *yen* durante los últimos 18 años se ha mostrado volátil con respecto del dólar estadounidense, de acuerdo con la trayectoria observada en el Gráfico 6. Desde el año 2012 ha experimentado una fuerte depreciación desde su caída a 80 *yenes* por dólar.

Para 2017 se observó una relación *yen/dólar* de 109, la cual se ha depreciado durante lo que va de 2018 a 110,8. Las proyecciones muestran que para el fin de 2018 bajaría levemente a 110. Según el FMI, esta depreciación se explica principalmente por una disminución de la aversión al riesgo global y su relación con la economía japonesa; las variaciones en los saldos comerciales que ha experimentado el país; la ampliación del diferencial de tasas esperado con EE.UU., y el conjunto de reformas impulsadas por el programa de reactivación “Abeonomics”.

Gráfico 5

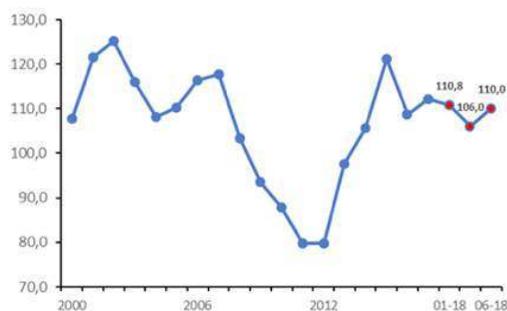
Japón: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Fuente: FMI, WEO abril 2018.

Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Japón (JPY/USD)



Fuente: FMI, WEO abril 2018.



Japón y su relación comercial con Chile

Como es sabido, Chile es un país esencialmente exportador de materias primas y otros productos de baja elaboración industrial. En este contexto, Japón se posiciona como el tercer mayor importador de productos de origen chileno después de China y EE.UU. En el Gráfico 7 se puede observar su participación en las exportaciones e importaciones chilenas.

Durante el siglo XXI, Japón ha mantenido una posición cercana al 10% en promedio en participación de las exportaciones de Chile. Estas relaciones comerciales se han visto fortalecidas por las disposiciones acordadas en el Acuerdo de Asociación Económica Estratégica puesto en marcha desde el año 2005 en la Cumbre de Líderes APEC y su posterior entrada en vigencia desde el año 2007, lo cual culminó posicionando a Japón para 2013 como el principal inversionista asiático en Chile, según datos de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON).

Si bien estas relaciones han sido fuertes en el tiempo, manteniendo al país asiático dentro de los primeros tres socios comerciales chilenos, la tendencia ha ido a la baja de manera gradual desde 2011, cuando se observó un nivel de 11,19% de participación de Japón en las exportaciones chilenas, hasta 2016, con un nivel de participación de 8,54%. Posteriormente, para 2017 se observó un repunte de este indicador alcanzando un 9,31%, valor que para 2018 se proyecta cercano al 9%, según datos de la DIRECON. En la misma línea, si se restringe el comercio de Chile a países dentro de la APEC, entonces Japón para 2017 ocupa un 13,5% del total de exportaciones, lo cual se mantendría para 2018.

En cuanto a las importaciones, Japón se lleva un 5,5% bajo esta categorización. Esto marca la importancia relativa de este país dentro de los socios comerciales chilenos enunciada anteriormente.

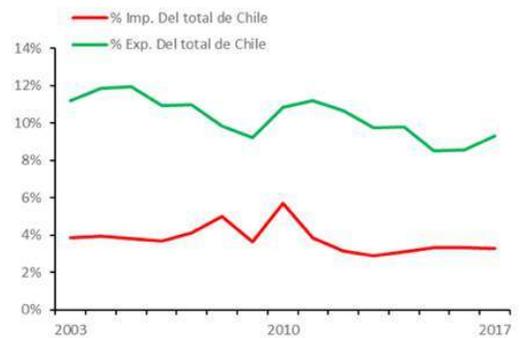
Estos lazos comerciales, para las importaciones chilenas desde Japón, se traducen principalmente en vehículos motorizados y sus componentes, llámese automóviles o tractores, los cuales para el primer trimestre de 2018 al-

canzaron un total de 212 millones de dólares, equivalente al 47,8%. En segundo lugar se posicionan la maquinaria, aparatos y artefactos mecánicos por un total de 63 millones de dólares (14,1%) y, en tercer lugar, combustibles y aceites minerales por un valor de 31 millones de dólares (6,9%).

Para las exportaciones chilenas con destino a Japón, durante el primer trimestre de 2018 están los minerales metalíferos intercambiados por 1.061 millones de dólares, que corresponden a un 57,7%, seguidos por pescados y crustáceos (22,2%) y madera y carbón vegetal (19,1%).

Gráfico 7

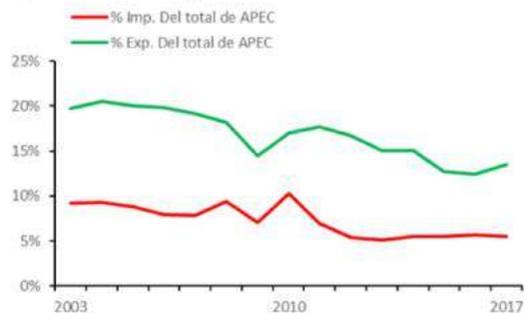
Participación de Japón en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Japón en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	470246	351040	409339	427841	1658466	443874
Vehículos automóviles, tractores, velocipedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	197526	183637	197238	206012	784413	212321
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	111893	28887	44391	69357	254528	30507
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	58188	42540	52108	46094	198930	62684
Caucho y sus manufacturas	34089	35111	33067	35128	137395	29151
Fundición, hierro y acero	12747	13521	21350	16010	63628	27108
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	10499	10449	13367	15336	49651	16998
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	7817	7724	10419	11182	37142	9690
Productos diversos de las industrias químicas	3767	8089	8956	2343	23155	2378
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	11677	1924	1570	2275	17446	15295
Plástico y sus manufacturas	2521	3744	5151	5945	17361	6252

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	1452737	1309453	1383361	1619246	5764797	1839757
Minerales metálicos, escorias y cenizas	708530	839559	857194	912839	3318122	1061482
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	440840	148218	156439	374964	1120461	409016
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	85897	68320	74241	77721	306179	84585
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	48616	48175	51316	58677	206784	48542
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	32744	39581	40428	45586	158339	48126
Cobre y sus manufacturas	19484	22816	48989	30950	122239	19663
Carne y despojos comestibles	24707	36965	34048	23649	119369	49822
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	21108	14803	22858	24713	83482	31664
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	20905	22191	22455	6457	72008	23258
Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	8571	10909	17213	16971	53664	10288

Fuente: Organización Mundial de Comercio



COREA

Crecimiento y desempeño económico general

Corea creció un 0,6% en el segundo trimestre de 2018 con respecto al trimestre anterior. Esta tasa es 4 décimas menor que la del primer trimestre de 2018, cuando fue del 1%. La variación interanual del PIB ha sido del 2,8% y luego no se ha producido variación desde el trimestre anterior.

Las perspectivas de crecimiento iniciales del 2018 hechas por el Banco de Corea (BOK), elevaron la proyección para 2018 a 3%. Esta cifra es superior a la estimación hecha inicialmente, la cual fue del 2,9%, basándose en las expectativas de la recuperación sostenida de la demanda interna y la robusta expansión de las exportaciones (Gráfico 1 y Tabla 1).

El BOK, según publicó Yonhap News Agency, mantuvo su tipo de interés invariable para el primer trimestre de 2018, argumentando que, aunque la inversión se había desacelerado, la sólida tendencia del crecimiento económico doméstico continuaría, ya que las exportaciones se sostendrían con fuerza al igual que el consumo.

Esta previsión está en línea con la perspectiva económica del Gobierno, donde la decisión de congelar el tipo de interés básico fue tomada con unanimidad. *“La economía global continuará expandiéndose en 2018, las economías más avanzadas mantendrán su sólido crecimiento, mientras que las economías en desarrollo como India y Brasil incrementarán su ritmo de crecimiento”*, anunció el BOK.

También se espera que la inflación medida por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) aumente un 1,7% en 2018 y un 2% en 2019. Chang Min, el director general de la oficina de investigación del BOK, declaró que esto se debería en parte a la realización de los Juegos Olímpicos de Pyeongchang, lo cual, se estimó, estimularía el consumo interno en un 0,1% durante el primer trimestre de este año. Por otro lado, las medidas tomadas por el Ejecutivo en temas de empleo

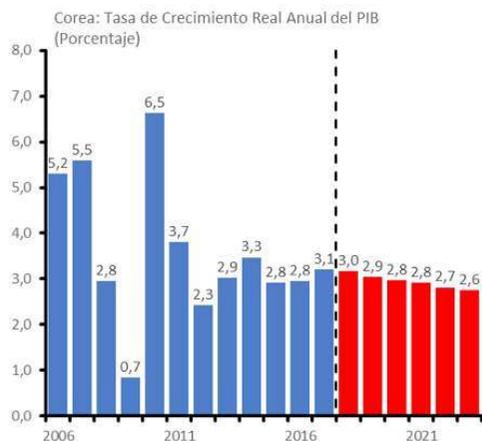
y bienestar social ayudarían a sostener el crecimiento para el año 2018.

A su vez, es probable que el alivio de las tensiones y consecutivas acciones geopolíticas tengan un impacto positivo en la economía coreana, luego de las señales de cooperación dadas por el gobierno de Corea del Norte.

En el mediano plazo, las perspectivas de crecimiento apuntan a que habrá una desaceleración leve, pero sostenida hasta el 2023, cuando el PIB crecería 2,6% (Gráfico 1 y Tabla 1).

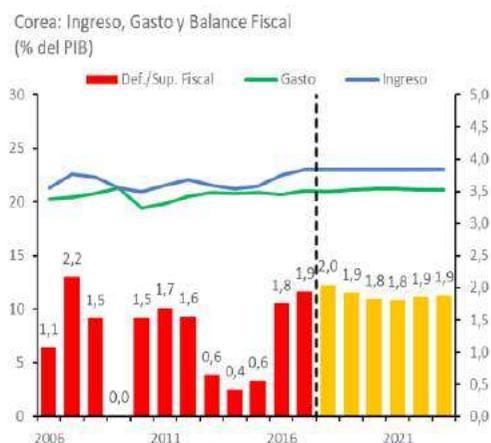
Corea lleva una política fiscal más bien responsable, tal como se observa en los continuos superávits que ha tenido durante la última década. Si bien esto da espacio a generar un incremento del gasto fiscal, el cual podría ir orientado a desarrollar políticas públicas que permitan mejorar el bienestar y el desarrollo social, no parece estar dentro de los planes del Ejecutivo realizar grandes cambios en esta materia. En 2018, se espera un aumento del superávit fiscal a 2% del PIB (Gráfico 2). Esto vendría dado, en parte, por una leve disminución del gasto público, el cual se mantendría en niveles cercanos al 21% del PIB hasta el año 2023 (Tabla 1). En tanto, los ingresos se mantendrían en un nivel cercano al 23% del PIB hasta el año 2023.

Gráfico 1



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 2



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	3,1	3,0	2,9	2,8	2,8	2,7	2,6
Inversión	31,4	31,0	30,6	30,3	30,1	29,9	29,7
Inflación	1,5	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Exportaciones de bienes y servicios	2,0	4,6	4,4	3,7	3,6	3,4	3,3
Importaciones de bienes y servicios	7,2	4,4	4,5	4,0	3,9	3,9	3,9
Tasa de desempleo	3,7	3,6	3,3	3,2	3,1	3,1	3,1
Gasto público	21,1	21,0	21,1	21,2	21,2	21,2	21,1
Balance fiscal	1,9	2,0	1,9	1,8	1,8	1,9	1,9
Deuda pública bruta	39,8	38,9	38,3	37,9	37,6	37,3	37,0
Saldo de cuenta corriente	5,1	5,5	5,8	5,8	5,8	5,7	5,6

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

Para agosto del 2018, el IPC fue de 1,38% en 12 meses, desacelerándose con respecto a la inflación en 12 meses registrada el año anterior. Según estimaciones del FMI, la inflación se aceleraría a 2,1% para el 2018 (Gráfico 3), superando la meta del BOK, para luego disminuir a 2% y mantenerse así hasta el año 2023. La inflación del 2018 sería explicada en gran medida por la fuerte alza en el precio del transporte, asociada a su vez a un incremento sostenido del precio del combustible en lo que va de 2018. Si bien en los últimos años Corea presenta niveles de inflación preocupantemente bajos, actualmente esto se ha revertido y, tal como se puede observar en las estimaciones, los niveles del IPC estarían convergiendo a la meta inflacionaria durante los próximos años.

La política monetaria de Corea cambió la tendencia expansiva que se venía registrando sostenidamente desde junio del 2011, incrementando la tasa de política monetaria en 0,25 puntos porcentuales, pasando de 1,25% en 2016 a 1,5% en noviembre del 2017. Esto, con el propósito de controlar los niveles de inversión, la demanda interna y resguardar la meta inflacionaria de 2%.

A pesar de la continua política expansiva de Corea, el mercado parece ya haber incorporado el cambio hacia una política más contractiva. En el tramo de madurez intermedia de 1 a 5 años, las tasas presentan niveles superiores en cerca de 0,4 puntos porcentuales en 2018, con respecto a la misma fecha en 2017. Lo anterior muestra un incremento superior en relación con la perspectiva del año 2017, cuyas diferencias estaban más cerca de los 0,3 puntos porcentuales. En el tramo largo de madurez, las tasas a 10, 20 y 30 años subieron

0,33, 0,22 y 0,21 punto, respectivamente. Este incremento, especialmente en las tasas de plazo intermedio, eventualmente podría tener un impacto negativo en el nivel de inversión, incentivando el ahorro y aumentando el costo de financiamiento de las empresas.

Gráfico 3

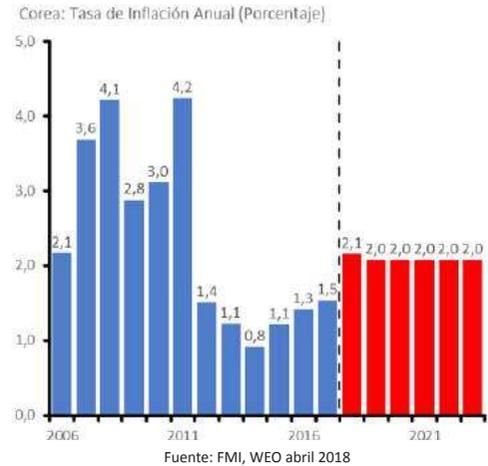
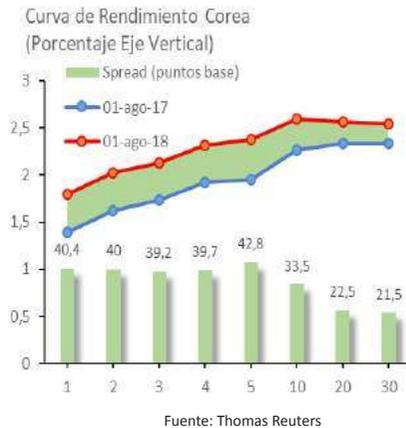


Gráfico 4



Sector externo

En cuanto al sector externo, se espera que el superávit de cuenta corriente en 2018 aumente a 5,5% del PIB. Lo anterior revertiría la tendencia a la baja presentada en los dos años anteriores. En los siguientes años el balance de cuenta corriente se mantendría relativamente estable, presentando un aumento marginal para el 2023. Este aumento en el superávit se explicaría por la disminución de la inversión. En cuanto a las exportaciones, se espera que éstas aumenten considerablemente en relación con el 2017, pasando de una variación de un 2% a una variación de 4,6% (más del doble que en 2017). Eso se debería principalmente a la recuperación económica a nivel mundial y a la creciente demanda por tecnologías de información de valor agregado producida en Corea. Por su parte, las importaciones presentarían un menor dinamismo, variando sólo un 4,4%, ritmo más acotado que el 7,2% del 2017.

El escenario económico general muestra una leve desaceleración en los próximos años, la cual vendría acompañada de una menor inversión y una mantención del gasto público. Asimismo, las exportaciones presentarían mayores niveles para el 2018, desacelerando su crecimiento en el futuro, pero manteniéndose por sobre el nivel de variación de 2% presentado el 2017.

Por el lado de los factores externos, actualmente China y EE.UU. son los principales socios comerciales de Corea en cuanto a exportaciones se refiere. Dado lo anterior, la guerra arancelaria instaurada por EE.UU. podría afectar fuertemente a la economía coreana en el futuro, posicionándose como un gran riesgo. Sin embargo, la política de apertura y diversificación económica llevada a cabo por el gobierno coreano, plasmada en acuerdos con países como Chile y Turquía, podría mitigar hasta cierto punto esta situación.

En relación al tipo de cambio del *won* (KWN) con respecto al dólar, se puede decir que éste es un indicador de gran importancia debido a la relevancia de EE.UU. en el comercio exterior de Corea. Podemos ver que el *won* se apreció con respecto al dólar en 2018, pasan-

do de 1.066,8 a principio de año (menor valor nominal desde el 2014), hasta llegar a 1.092,8 en junio pasado. Esta tendencia al alza podría eventualmente estar relacionada con la política monetaria contractiva que llevó a cabo el BOK durante el último año, permitiendo así que se aprecie su moneda con respecto al dólar. Dependiendo del tipo real, la apreciación del *won* podría impactar negativamente en la competitividad en el mercado externo. No obstante, las señales parecen no apuntar en esa dirección, puesto que se ha evidenciado un fuerte aumento en las exportaciones durante el 2018, el cual se mantendría en niveles superiores a años anteriores incluso hasta el 2023, según las proyecciones del FMI.

Gráfico 5

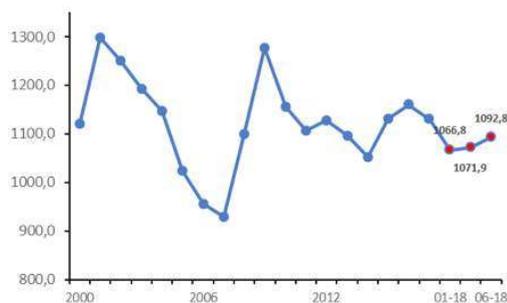
Corea: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Corea (KRW/USD)



Fuente: FMI, WEO abril 2018



Corea y su relación comercial con Chile

Con el paso del tiempo, y el mayor desarrollo alcanzado, Corea se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de Chile. La participación de Corea en las exportaciones chilenas alcanzó el 6,2% en 2017, la cual, si bien fue menor que la de 2016, se encuentra dentro de los niveles promedio de la última década. Las importaciones por su parte presentan una marcada tendencia a la baja a partir del 2007, cuando alcanzaron su punto máximo. Lo anterior puede tener relación con el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Chile y China, luego de la entrada en vigor del TLC entre ambos en octubre de 2006—China, al cabo, pasaría a ser el mayor socio comercial de Chile hasta el día de hoy. Las importaciones desde Corea aumentaron 2,98%, cifra muy similar al 2,96% del año anterior y muy lejana del 6,8% alcanzado en 2007.

En relación a las economías APEC, Corea representa una importante participación, especialmente en las exportaciones, alcanzando un 9% en 2017, cifra inferior al 10,04% del 2016. Sin embargo, las fluctuaciones han sido más bien pequeñas en los últimos años.

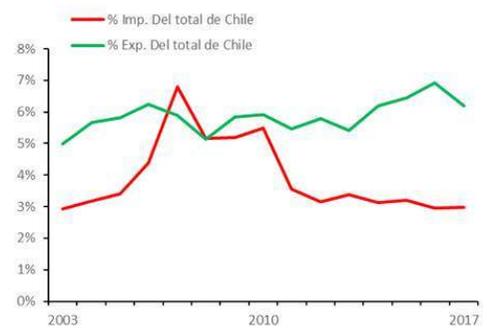
En cuanto a las importaciones, al igual que en la tendencia general, éstas han tendido a disminuir en el tiempo, pasando desde un máximo de 13% en 2007, hasta llegar a un 5,04% en 2017. Se puede ver que tanto en la evaluación general, como con respecto a APEC, la situación de Corea frente a Chile ha sido principalmente deficitaria.

Las 10 principales categorías de producto de importación a Chile desde Corea representan el 89% del total de productos en el primer trimestre del 2018. Estas importaciones están compuestas principalmente por vehículos de todo tipo y sus derivados, maquinaria, combustibles minerales, entre otros (Tabla 2). Dentro de los ítems destaca la disminución de muchos de los productos en el primer trimestre del 2018 en comparación con el mismo período del 2017. Una de las mayores disminuciones porcentuales fue la de maquinarias, la cual se redujo en un 58%.

En cuanto a las exportaciones, las 10 principales categorías de producto representan más del 98% del total de exportaciones a dicho país. Estas exportaciones están compuestas principalmente por minerales proveniente de metales, específicamente del cobre, correspondiente a cátodos y sus derivados. Dentro de los ítems, destaca el aumento de un 62% en productos químicos inorgánicos y el aumento en 17% de minerales metalíferos.

Gráfico 7

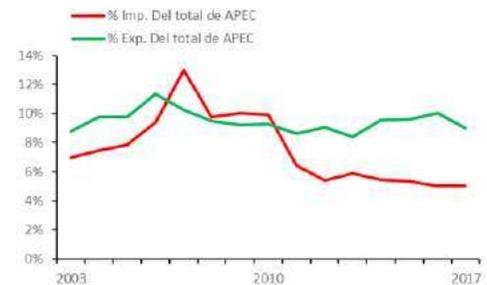
Participación de Corea en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Corea en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	510161	444034	416923	410883	1782001	392551
Vehículos automovilés, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	256104	201648	202939	182125	842816	215257
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	61420	43275	58099	25509	188303	26007
Combustibles minerales; aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	55902	23358	33701	32339	145300	28950
Barcos y demás artefactos flotantes	19002	56400	0	48252	123654	1937
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	32243	33081	23926	24214	113464	21451
Plástico y sus manufacturas	21144	24687	25050	23173	94054	26136
Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	12025	5315	6419	6287	30046	9457
Fundición, hierro y acero	7723	5826	5760	6993	26302	4980
Productos químicos orgánicos	4614	6908	8031	6089	25642	8230
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	2936	3108	2916	16423	25383	8557

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	987695	881796	1032495	1176949	4078935	1098626
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	309121	239412	455959	571025	1575517	361884
Cobre y sus manufacturas	391429	351768	316377	358091	1417665	365521
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	58418	73323	67563	71515	270819	95172
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	38423	65330	60918	64307	228978	65258
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	29093	30110	36506	26246	121955	32272
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	71267	25968	8639	11521	117395	67572
Carne y despojos comestibles	29904	27300	28435	30111	115750	34111
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	25145	30618	24155	11656	91574	42069
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	11860	11553	13440	10145	46998	9106
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	10066	9158	8686	11162	39072	13222

Fuente: Organización Mundial de Comercio



HONG KONG

Crecimiento y desempeño económico general

Hong Kong es una de las regiones administrativas de la República Popular China y durante 2018 se espera que alcance un nivel de crecimiento del PIB del 3,6%. Esto marca una baja con respecto al 2017, donde el crecimiento fue de 3,8%.

Esto supone una mejora en los estándares de crecimiento observados previamente desde el año 2012 hasta 2016, donde la economía de Hong Kong creció en promedio un 2,42%.

Según muestra el Gráfico 1 y las proyecciones del FMI, esta leve caída en 2018 será el comienzo de una tendencia a la baja en el crecimiento de la región, esperándose un valor promedio de 3,1% entre 2019 y 2023.

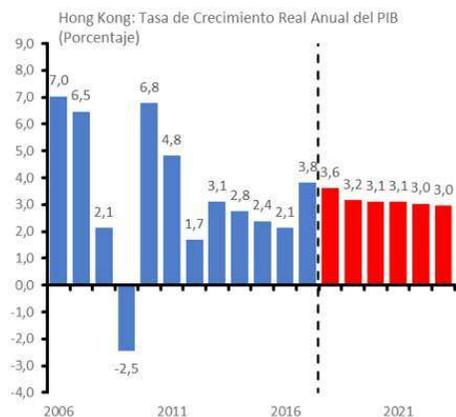
El gasto público observado en Hong Kong para 2018 asciende a un 18,8% del PIB, lo que marca un alza respecto de lo observado en 2017, de un 7,43%. Las proyecciones son ascendentes para este indicador, alcanzando para 2023 un 19,5%.

Este escenario que explica el desempeño gubernamental en Hong Kong ha derivado en un largo período superavitario en términos fiscales, observando para 2016 y 2017 un 4,4% y 5,1% respectivamente. Para 2018 se espera que el año culmine en 2,7% marcando una baja de 47,1% con respecto al período anterior.

Esto está asociado con los bajos niveles de deuda pública que ostenta Hong Kong, que promedian un 0% y que, en palabras de Paul Chan¹, secretario de finanzas de la región, *“las arcas del país están rebosantes y los escenarios de cara al futuro son muy esperanzadores”*.

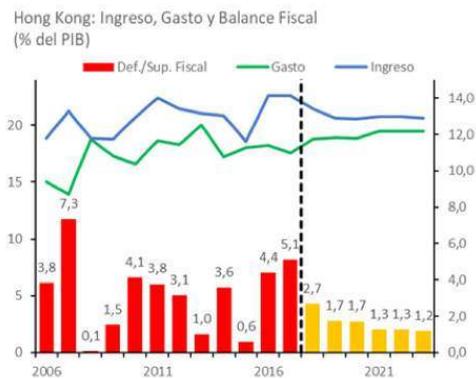
1 <https://www.libremercado.com/2018-03-02/hong-kong-avanza-hacia-la-eliminacion-del-irpf-gracias-a-su-superavit-publico-1276614791/>

Gráfico 1



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 2



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	3,8	3,6	3,2	3,1	3,1	3,0	3,0
Inversión	22,4	22,5	22,4	22,5	22,6	22,6	22,5
Inflación	1,5	2,2	2,1	2,2	2,4	2,6	2,6
Exportaciones de bienes y servicios	5,5	3,9	3,3	3,3	3,3	3,4	3,5
Importaciones de bienes y servicios	6,3	4,7	3,5	3,5	3,5	3,5	3,6
Tasa de desempleo	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1
Gasto público	17,5	18,8	18,9	18,9	19,5	19,5	19,5
Balance fiscal	5,1	2,7	1,7	1,7	1,3	1,3	1,2
Deuda pública bruta	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Saldo de cuenta corriente	3,0	3,1	3,2	3,3	3,4	3,5	3,5

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

Hong Kong ha presentado un alza considerable para los distintos períodos de maduración de sus tasas de instrumentos de renta fija. Con respecto a 2017 se observa una distancia de 185 y 102 puntos base para los períodos de madurez más próximos, de uno y dos años, respectivamente. Para períodos de madurez de 10 y 15 años, en cambio, el diferencial de tasas de 2018 se acorta a 71,1 y 64,6 con respecto a 2017.

La estructura de tasas de Hong Kong, al utilizar el dólar hongkonés, tiende a seguir la tendencia de las decisiones de política monetaria de la Reserva Federal (FED) de EE.UU., y este aumento del costo del crédito para los inversionistas pasaría a ser una consecuencia de dichos actos.

Se espera que debido a este aumento de los tipos de interés -en comparación con 2017- la Autoridad Monetaria de Hong Kong busque un crecimiento económico más influenciado por otras vías, distintas de la entrada de capitales extranjeros.

En cuanto al desempeño inflacionario, se puede observar desde 2013 hasta 2017 una baja considerable en la inflación de un 69,4%. Para 2018 se espera que el valor de la inflación llegue a 2,2%, lo que supone un alza de 46,7%. Las proyecciones del FMI indican que la inflación irá al alza hasta 2023, llegando a un valor estimado de 2,6%.

Cabe destacar aquí también que Hong Kong se caracteriza por ser una economía desigual, donde una pequeña parte de la población acapara una gran parte de las riquezas. Esto se ha traducido en índices de Gini altos para la región, bordeando el 0,5 según explicó el gobierno en 2011. Si bien las cifras inflacionarias no son preocupantes, es preciso señalar que la inflación posee un efecto también regresivo, golpeando más a los más pobres, ya que por lo general poseen menos mecanismos de protección de su patrimonio frente a variaciones del valor real de la moneda.

Gráfico 3

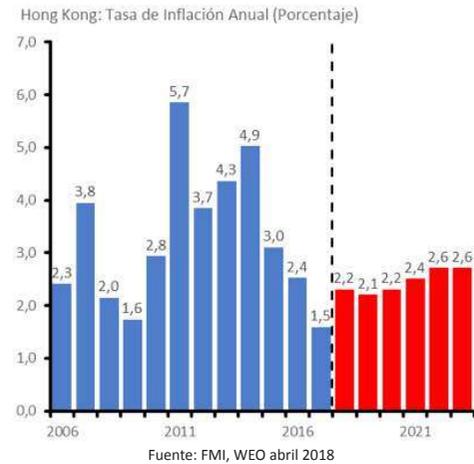
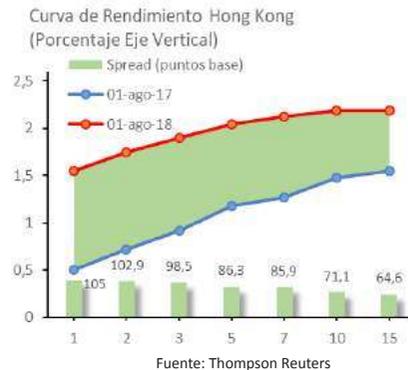


Gráfico 4



Sector externo

Hong Kong se caracteriza por ser un país con gran apertura comercial, con un índice de importaciones más exportaciones que corresponden a un 375% del PIB para 2017, según datos del Banco Mundial. Su principal socio comercial es la República Popular China, país con el que mantiene el Acuerdo de Asociación Económica Estrecha (CEPA por sus siglas en inglés), que se basa en el desarrollo de cuatro pilares fundamentales: comercio de bienes, comercio de servicios, inversión y cooperación económica y técnica. La consecuencia de esta estrecha relación comercial se materializa en que Hong Kong destina un 22% de sus exportaciones a China e importa un 45% del total de sus compras al exterior desde dicho país.

La gran apertura comercial de Hong Kong se complementa con superávits de cuenta corriente observados a lo largo de los últimos años. Para 2018 este indicador alcanza un valor de 3,1%, lo que aumenta marginalmente con respecto a 2017 donde se observó un 3%. El FMI proyecta superávits para este país, ascendiendo de manera paulatina hasta llegar a un 3,5% en 2023. Estas cifras se explicarían principalmente por un aumento del ahorro privado.

En sintonía con lo anterior, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios se espera que aumenten 3,9% y 4,7% en 2018, respectivamente. Esto supone un descenso del crecimiento observado para exportaciones e importaciones en 2017, los cuales fueron 5,5% y 6,3%.

Las proyecciones del FMI mantienen estas perspectivas a la baja, pero de manera marginal con respecto a 2018, estimando un promedio para los próximos cinco años de 3,4% para las exportaciones y un 3,5% para las importaciones.

El tipo de cambio nominal de Hong Kong con respecto a EE.UU. supone la paridad dólar hongkonés/dólar americano. Desde 2017 se ha observado una depreciación que culmina en el segundo semestre de 2018 con un valor de 7,8 dólares hongkonés por dólar de EE.UU. Esta depreciación continua se explica por la alta demanda por dólares estadounidenses en la economía asiática, lo que

lleva a un alza de la paridad. Se espera que la Autoridad Monetaria de Hong Kong (HKMA, por sus siglas en inglés) actúe si su tipo de cambio excede las bandas de confianza. Las proyecciones del FMI muestran que esta depreciación llegaría a 7,85 para fines de 2018.

Gráfico 5

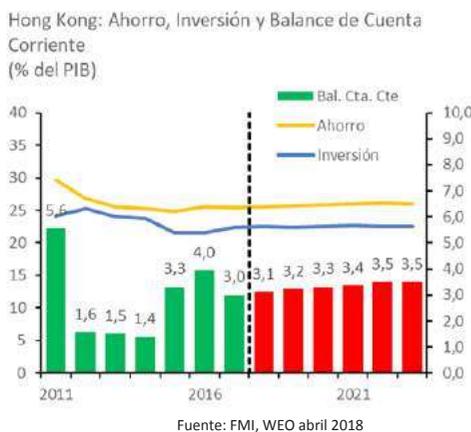
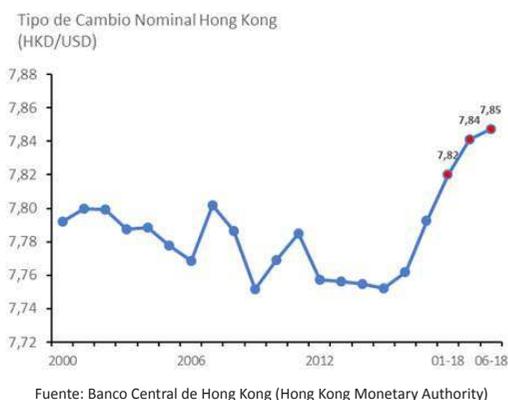


Gráfico 6





Hong Kong y su relación comercial con Chile

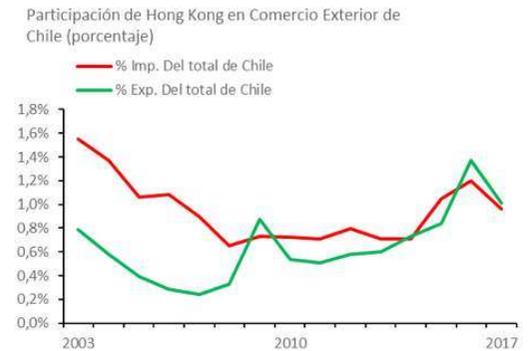
La Región Administrativa Especial de Hong Kong posee una participación en el comercio internacional de Chile que ha fluctuado en los últimos 15 años entre el 1,6% y el 0,7% para las importaciones y entre el 0,2% y 1,35% para las exportaciones. Cabe recordar que el primer socio comercial de Hong Kong es China, producto del CEPA. A la vez, China es el primer socio comercial de Chile, llevándose un cuarto de las exportaciones e importaciones aproximadamente, por lo que, si bien la economía de Hong Kong mantiene una participación baja, esta podría estar relacionada con los grandes volúmenes de su *main partner*.

Este año (2018) Hong Kong es el destino de un 1% de las exportaciones de Chile. Por otro lado, se lleva un 0,9% de las importaciones chilenas.

Si este análisis se restringe a la muestra de países pertenecientes a la APEC, entonces la participación de Hong Kong sube de manera leve a 1,4% para exportaciones y 1,5% para importaciones.

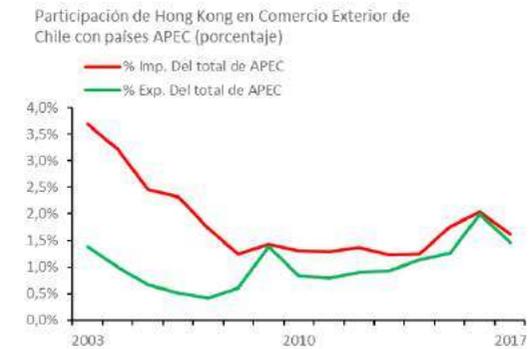
La composición de este nexo comercial entre Chile y Hong Kong está dada principalmente por frutas, crustáceos, pescados y carne, lo que para el primer trimestre de 2018 sumó un valor de 29,3 millones de dólares, lo que supone un 73,9% del total de las exportaciones chilenas hacia Hong Kong. Para las importaciones se tiene que las principales industrias de importación de Chile desde Hong Kong son la maquinaria mecánica, eléctrica y fotográfica, las que suman un valor de 3,4 millones de dólares equivalente a un 59,3% del total de importaciones chilenas desde Hong Kong.

Gráfico 7



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	6924	5384	5010	9617	26935	5672
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	3973	1706	1823	3832	11334	1670
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	1187	795	848	2527	5357	1415
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	180	634	193	381	1388	280
Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos ...	230	59	49	871	1209	647
Prenda y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	88	366	326	82	862	101
Plástico y sus manufacturas	138	232	188	262	820	213
Aparatos de relojería y sus partes	69	159	268	272	768	31
Caucho y sus manufacturas	0	126	415	109	650	0
Prenda y complementos (accesorios), de vestir, de punto	79	241	80	60	460	87
Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	65	128	145	100	438	34

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	34547	23449	22415	22820	103231	39623
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	18577	3108	1326	4475	27486	20546
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	4486	4932	7140	5774	22332	4813
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	3268	5130	5014	3709	17321	3920
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	3377	3910	3286	2876	13449	3899
Carne y despojos comestibles	1233	938	1275	1460	4906	1611
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	675	791	976	1351	3793	1367
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	0	164	1675	271	2110	867
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	0	1708	0	0	1708	0
Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	393	498	316	291	1498	347
Materias no a otra parte especificadas	384	370	211	516	1481	671

Fuente: Organización Mundial de Comercio



TAIWÁN

Crecimiento y desempeño económico general

La economía de Taiwán en 2017 marcó un crecimiento de 2,8%, lo cual se tradujo en una brecha positiva respecto de 2016. Sin embargo, para fines de 2018 se espera que el país muestre una desaceleración, creciendo al 1,9%. Las perspectivas de mediano plazo sugieren que el crecimiento llegue a 2% en los próximos años y se mantenga así al menos hasta el 2023 (Gráfico 1 y Tabla 1). La expansión económica en lo que va del año se debe principalmente a un fortalecimiento en el sector de las exportaciones y a un aumento en el consumo privado.

En la última década, Taiwán ha llevado a cabo una política de consolidación fiscal con el propósito de controlar su nivel de gasto público y disminuir el sostenido déficit presentado a través del tiempo. Las proyecciones para el año 2018 muestran que el déficit fiscal medido como porcentaje del PIB, el cual fue de 1,8% en 2017, se reducirá a 1,6% para el 2018. El déficit bajaría a 1,4% en 2019, para mantener su tendencia a la baja hasta llegar a 0,8% en el año 2023. A pesar de lo anterior y de la política del control presupuestario, ha habido un aumento en el gasto social, el cual

ha sido financiado con impuestos. Este incremento se explica por políticas como la construcción de 200.000 viviendas sociales desde principios del 2018 al 2024, para luchar contra la burbuja inmobiliaria, o el aumento del gasto en educación que busca impulsar mayor cobertura y calidad. Taiwán invierte entre un 20% y un 25% de su presupuesto en educación. Esto es parte de su política de desarrollo económico y se encuentra también estrechamente relacionado con su alto gasto en educación. Para este año el gobierno de la presidenta Tsai Ing-wen, destinó el 19,5% del presupuesto nacional para educación.

Para el 2018, el gasto público como porcentaje del PIB llegaría a 17,4%, 0,15 puntos porcentuales más bajo que en 2017. Los ingresos fiscales se mantendrían relativamente estables, alcanzando un 15,8% para el 2018, nivel que sería muy similar al de los próximos años. A mediano plazo se espera que el gasto público baje sistemáticamente hasta llegar a 16,8% el 2023. Por su parte, se espera que los ingresos mantengan su estabilidad, teniendo una leve alza hasta llegar a un 16%.

Gráfico 1

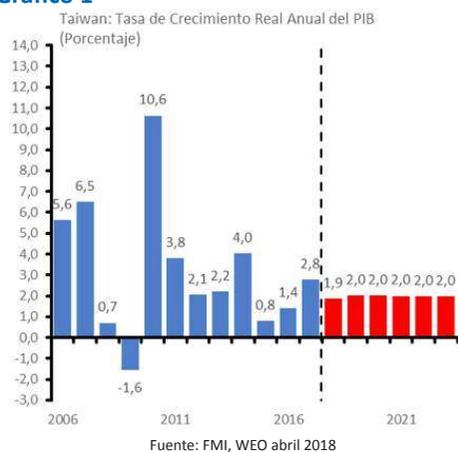


Gráfico 2

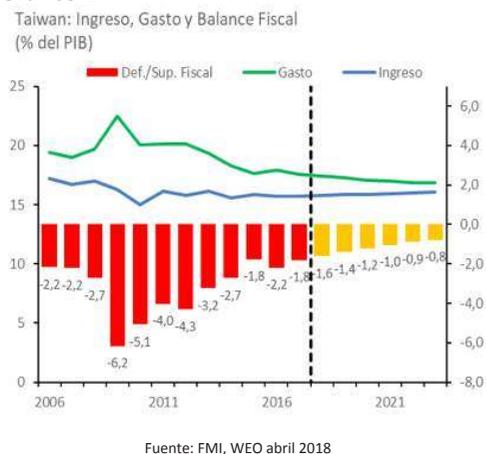


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	2,8	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Inversión	20,5	20,5	20,8	20,9	21,2	21,4	21,5
Inflación	1,2	1,3	1,3	2,0	2,0	2,0	2,0
Exportaciones de bienes y servicios	-0,2	2,2	2,8	2,8	2,8	2,7	2,8
Importaciones de bienes y servicios	-4,0	3,3	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Tasa de desempleo	3,8	3,8	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7
Gasto público	17,6	17,4	17,2	17,1	17,0	16,9	16,8
Balance fiscal	-1,8	-1,6	-1,4	-1,2	-1,0	-0,9	-0,8
Deuda pública bruta	35,2	33,6	31,8	29,7	27,5	25,3	22,9
Saldo de cuenta corriente	13,8	13,6	13,5	13,5	13,4	13,2	13,5

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

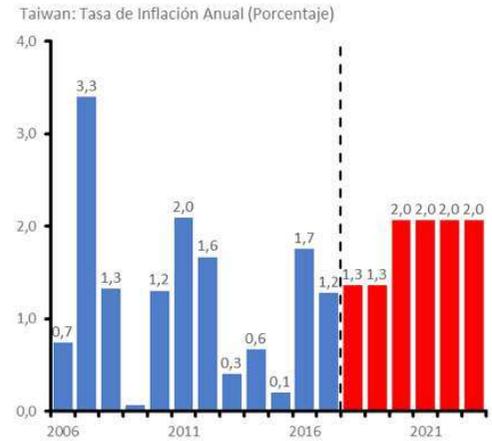
Para el mes de julio del 2018, el IPC interanual creció un 1,75%. Por su parte, el IPC subyacente tuvo un aumento de 1,5%. El FMI estima que la inflación promedio del 2018 será de 1,3%, para posteriormente subir a 2,0% en 2020 y mantenerse en ese nivel al menos hasta el 2023 (Gráfico 3).

La política monetaria de Taiwán ha tenido un carácter expansivo desde el 2011, cuando se comenzó a reducir la tasa, para lidiar con un entorno deflacionario, además de revitalizar la economía y ayudar a un incremento de las exportaciones. Así también, el país espera poder converger a su meta inflacionaria del 2%. Cabe destacar que la última modificación realizada a la TPM se llevó a cabo en julio del 2016, cuando la tasa se redujo en 0,125 puntos porcentuales, pasando de 1,5% a 1,375%. En el futuro cercano, podrían haber nuevas modificaciones a la tasa, dada la convergencia a la meta inflacionaria en los próximos años.

De manera consistente con la política monetaria, se puede observar una disminución de las tasas de madurez de mediano y largo plazo. En el tramo de madurez entre 5 y 10 años, las tasas tuvieron una disminución de 0,048 puntos porcentuales y 0,19 puntos, respectivamente. Por su parte, la diferencia se hace incluso más notoria para el tramo de madurez de largo plazo, en donde se puede observar una disminución de 0,41 puntos porcentuales en la tasa de 30 años.

Las condiciones financieras actuales serían favorables para la inversión privada y proyectos de diversa índole, dadas las bajas tasas de endeudamiento que presentaría la economía.

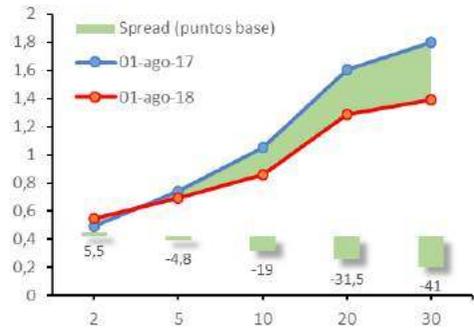
Gráfico 3



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 4

Curva de Rendimiento Taiwan (Porcentaje Eje Vertical)



Fuente: Thompson Reuters

Sector externo

En el sector externo, se espera que el superávit de cuenta corriente en 2018 se reduzca a 13,6% del PIB desde el 13,8% del año 2017. Esta reducción estaría reflejando menores niveles de ahorro, dado el estancamiento en el nivel de inversión esperada para el 2018 (Tabla 1). En los próximos años, el balance de cuenta corriente se reduciría levemente hasta el 13,5%, manteniéndose en niveles cercanos hasta el 2023.

En el escenario general, gracias a sus fuertes ventajas competitivas en cuanto núcleo manufacturero, el país tiene un amplio superávit de cuenta corriente, y sigue gozando de una balanza comercial favorable. Taiwán tiene a su favor su estatus de acreedor internacional, y posee una gran cantidad de reservas cambiarias.

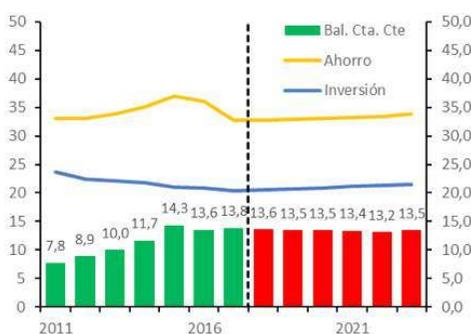
El gobierno ha promovido una mayor integración económica con Asia del Sur y del Sudeste a través de una iniciativa de "Política Hacia el Sur". Asimismo, se encuentra realizando un paquete de medidas para estimular la economía (muy dependiente de las exportaciones) ante la incertidumbre que generan sus dos principales socios comerciales, EE.UU. y China. El número de turistas chinos ha caído fuertemente desde mayo de 2016, cuando la nueva presidenta fue electa. Taiwán busca cambiar parte de sus exportaciones, ampliamente dirigidas hacia China y Hong Kong. Con la retirada de EE.UU. del acuerdo Transpacífico, se redujeron las posibilidades de que Taiwán forme parte del acuerdo.

En cuanto al tipo de cambio nominal del dólar taiwanés (TWD) con respecto al dólar estadounidense, éste tiene mucha importancia, dado la alta dependencia que tiene del comercio exterior, en donde EE.UU. representa el 11,7% de sus exportaciones totales. Para junio del 2018, el tipo de cambio nominal llegó a TWD/USD 30,1, mostrando un alza con respecto al valor de TWD/USD 29,4 de principio de año (Gráfico 6).

A pesar del complicado escenario internacional, Taiwán ha logrado mantener su competitividad externa, lo cual se evidencia en el aumento de las exportaciones en el 2018, las que pasaron de una variación negativa de 0,2% el 2017 a una variación positiva de 2,2% en 2018. Se espera que las exportaciones sigan subiendo en el mediano plazo.

Gráfico 5

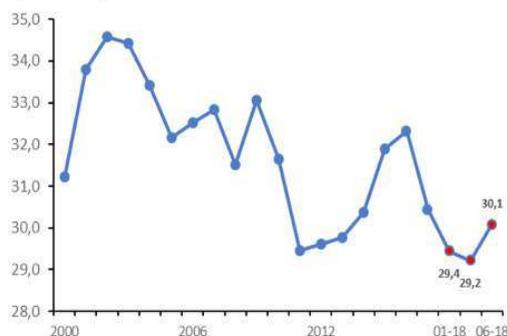
Taiwan: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Taiwan (TWD/USD)



Fuente: FMI, WEO abril 2018



Taiwán y su relación comercial con Chile

A través de los años, la importancia de Taiwán como socio comercial de Chile ha ido disminuyendo sistemáticamente. Por el lado de las exportaciones, se registró un alza el 2017 respecto del 2016, pasando de 1,8% a 1,9%. En cuanto a las importaciones, existe una marcada tendencia a la baja, representando para el año 2017 sólo el 0,4% del total de importaciones de Chile, muy lejos del 1,3% que representaba en 2003 (Gráfico 7 y 8). Esta tendencia puede estar explicada en parte por el fortalecimiento de las relaciones entre Chile y China y el incremento en su intercambio comercial.

La balanza comercial de Chile con Taiwán ha sido superavitaria históricamente. El saldo en 2017 fue de 1.018 millones de dólares, superando el saldo de 845 millones de dólares del 2016.

Dentro de los países que participan de la APEC, la tendencia es similar. Las exportaciones para el 2017 representan el 3% del total, cifra que prácticamente no varió con respecto al 2016. Las importaciones disminuyeron, pasando de un 0,9% en 2016 a un 0,7% en 2017.

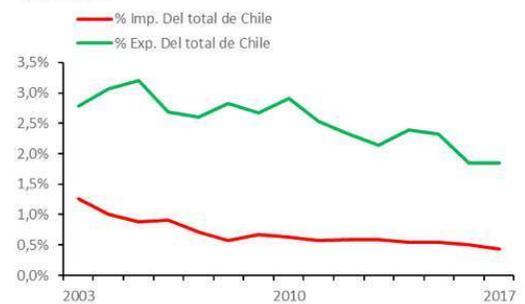
Los 10 principales productos de importación desde Taiwán representan 85,1% del total de lo importado en el primer trimestre desde dicho país. Estas importaciones estuvieron constituidas principalmente por tecnologías, relacionadas con maquinaria, aparatos eléctricos y de almacenamiento de datos. Dentro del total de ítems, destaca el crecimiento en un 20,5% de la importación de tecnología y maquinarias con respecto al primer trimestre del 2017. Así también, las importaciones de plásticos y manufacturas presentaron una importante variación, aumentando en un 47,3% en el mismo período.

Por el lado de las exportaciones, los 10 principales productos representan 96,1% del total de embarcaciones hacia Taiwán. Estas exportaciones están constituidas principalmente por productos derivados del cobre, como

son los cátodos de cobre y otros minerales. Dentro del total de ítems, el cobre y sus manufacturas presentó una importante variación positiva de 14,1% en el primer trimestre del 2018 con respecto al primer trimestre del año anterior. Así también, los productos derivados de la celulosa presentaron una notable variación positiva de 78,6% en el mismo período.

Gráfico 7

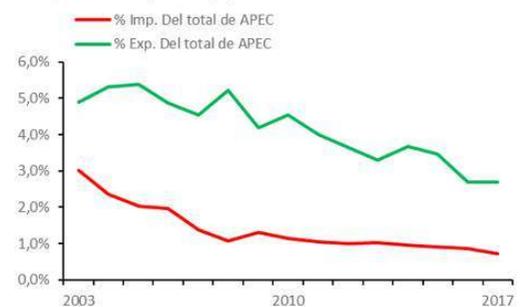
Participación de Taiwan en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Taiwan en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	53701	54246	61313	66519	235779	62029
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	11378	9662	13169	12607	46816	13706
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	10295	11067	11814	12150	45326	11393
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	5264	4832	6084	7994	24174	5736
Plástico y sus manufacturas	4973	4056	6238	7164	22431	7324
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	3209	4016	3566	3541	14332	3124
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	3277	3426	3223	3555	13481	3861
Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común, partes ...	3038	2895	2884	3732	12549	3311
Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	1226	1315	1945	1597	6083	1736
Caucho y sus manufacturas	1302	1596	1481	1649	6028	1213
Fundición, hierro y acero	1490	1367	985	1449	5291	1383

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	255756	324236	329952	319208	1229152	315079
Cobre y sus manufacturas	172278	171471	219808	245359	808916	196498
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	22563	43923	34443	34463	135392	40303
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	26267	41610	24238	8010	100125	26680
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	5713	29869	15386	2097	53065	1496
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	12777	13972	11017	11758	49524	24414
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	4065	5144	7273	2851	19333	6623
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	2939	2424	2901	3172	11436	2554
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	1193	1900	4865	3164	11122	1149
Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en ...	2346	2115	1749	1670	7880	2509
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	0	3181	1671	881	5733	783

Fuente: Organización Mundial de Comercio



TAILANDIA

Crecimiento y desempeño económico general

El PIB de Tailandia creció un 4,8% interanual en el primer trimestre del 2018. Esto representa una aceleración con respecto al 4% del último trimestre del año anterior. El crecimiento fue mayor que el pronóstico promedio del 4%. En el mediano plazo, las perspectivas de crecimiento apuntan a que habría una desaceleración, pasando de una variación estimada de 3,9% del PIB en el 2018, a una variación de 3,5% en 2023 (Gráfico 1 y Tabla 1). El mayor crecimiento en lo que va del 2018, se debería a un incremento en la demanda interna. En este sentido, el consumo privado aumentó un 3,6%, en comparación con un aumento de 3,4% en el cuarto trimestre del año pasado. Se debe considerar que el consumo privado representa casi la mitad de la economía tailandesa.

La economía del país parece resiliente y, según el FMI, se espera que avance a un ritmo moderado a pesar de la incertidumbre política interna. Se proyecta que la inversión pública seguirá siendo un motor clave que aumentará en los próximos años, en línea con los planes de infraestructura del gobierno para atraer la inversión privada.

El Plan Estratégico Nacional (2017-2036) pone énfasis en mejorar el entorno empresarial, aumentar la competitividad del país y el desempeño económico a largo plazo mediante el desarrollo de in-

fraestructuras ferroviarias, viales, aeroportuarias y eléctricas. El continuo control de la junta militar sobre el poder ha tranquilizado a muchos inversionistas extranjeros previamente disuadidos por la posible inestabilidad del país.

El año 2017, Tailandia presentó su Plan Económico Nacional *Thailand 4.0* con el propósito de generar una estrategia económica que promoviera el crecimiento en los próximos 20 años, a través del desarrollo tecnológico, la innovación y el fomento de la inversión extranjera. En relación con lo anterior, las medidas fiscales incluyen que las compañías extranjeras puedan estar exentas del impuesto de sociedades (actualmente en el 20%) por un período de hasta 15 años, a los que se pueden sumar otros cinco años con una reducción de 50% en esta tributación. Esto tendrá un impacto negativo en los ingresos fiscales en el largo plazo.

En el mediano plazo, se espera que aumente el déficit fiscal medido como porcentaje del PIB, pasando de 0,6% en 2017 a un 1,3% en 2023 (Gráfico 2). Lo anterior se debería principalmente a un aumento del gasto público, el cual, según proyecta el FMI, pasaría del 21,7% del 2017 a un 22,8% para el 2023.

Gráfico 1

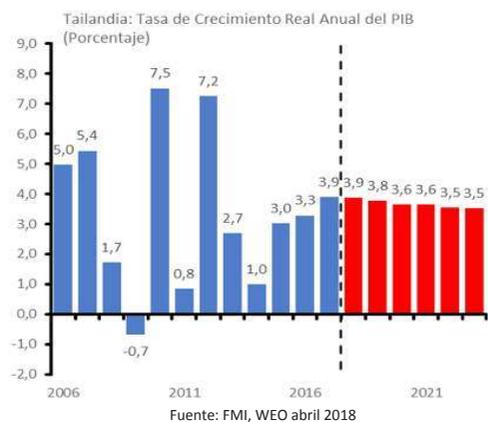


Gráfico 2

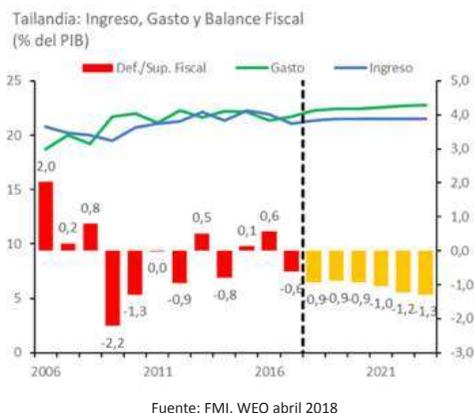


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	3,9	3,9	3,8	3,6	3,6	3,5	3,5
Inversión	22,8	24,2	24,7	25,4	26,2	27,0	27,6
Inflación	0,8	0,8	1,0	0,0	0,5	1,1	1,3
Exportaciones de bienes y servicios	6,6	4,0	4,5	4,0	3,4	3,4	3,2
Importaciones de bienes y servicios	6,3	5,6	7,1	6,5	6,8	6,2	5,6
Tasa de desempleo	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Gasto público	21,7	22,3	22,4	22,4	22,6	22,7	22,8
Balance fiscal	-0,6	-0,9	-0,9	-0,9	-1,0	-1,2	-1,3
Deuda pública bruta	41,9	41,6	41,6	41,6	41,7	41,9	41,9
Saldo de cuenta corriente	10,8	9,3	8,6	7,9	6,5	4,9	3,5

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

Para el mes de septiembre del 2018, la inflación interanual medida por el IPC fue de 1,33%, acelerándose con respecto al año 2017, cuando alcanzó un nivel del 0,86%. Por su parte, la inflación subyacente fue de un 0,8% para septiembre del 2018, aumentando con respecto al 2017 que fue de 0,53% al 2017. Según las proyecciones del FMI, la inflación promedio para el 2018 sería de 0,8%, aumentando esta a 1,3% para el año 2023. Estos valores están lejos de la meta de inflación, la cual es de 2,5%.

La política fiscal de Tailandia ha sido expansiva durante los últimos años, según lo cual se ha disminuido sistemática e ininterrumpidamente la tasa de política monetaria (TPM) desde el 2011 hasta el 2015, año en que se realizó el último ajuste. En este período, la tasa pasó gradualmente desde un 3,5% hasta llegar al 1,5%. El objetivo de estos ajustes es incentivar la inversión y la demanda interna, con el propósito de mejorar los niveles de crecimiento y acercarse a la meta inflacionaria impuesta por el Banco de Tailandia. El Comité de Política Monetaria ha mantenido la TPM en 1.5% para el 2018 y se espera que se sigan manteniendo bajas tasas en el futuro cercano. Esto debido al positivo impacto que ha tenido en el crecimiento y el bajo riesgo de inflación.

A diferencia de lo que se esperaría dada la política monetaria expansiva, las tasas previstas el 2018 para todos los plazos de madurez son mayores a las del 2017. Lo anterior da indicios de que el mercado espera que el Banco Central de Tailandia suba la TPM en el futuro. Se puede ver que la mayor diferencia se encuentra en las tasas de mediano plazo, específicamente en el plazo de 3 y 7 años de madurez, siendo ésta de 0,34 puntos porcentuales. En el tramo largo por su parte, se puede ver que las tasas del 2017 y 2018 tienden a converger, existiendo una diferencia de solo 0,15 puntos base para la tasa de 20 años.

Gráfico 3

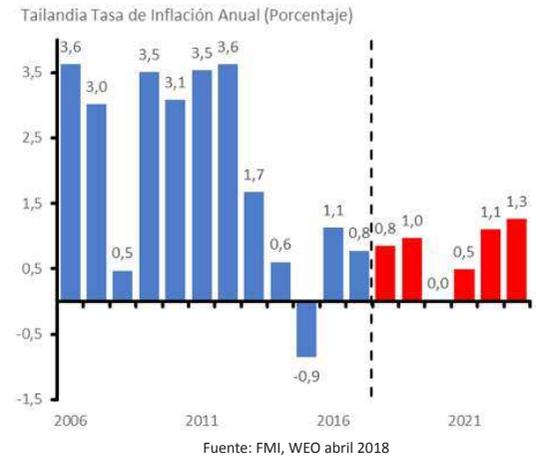
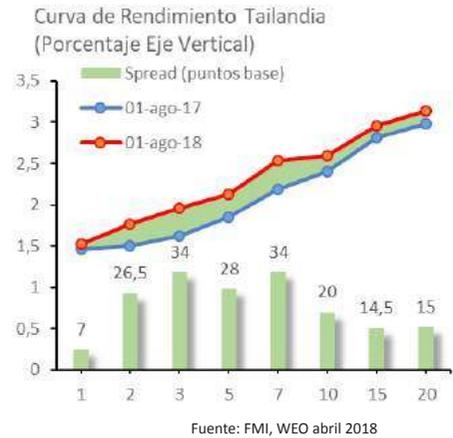


Gráfico 4



Sector externo

En el sector externo, se espera que el balance de cuenta corriente se reduzca a 9,3% del PIB para el año 2018 con respecto al 10,8% del 2017 lo que estaría explicado por menores niveles de ahorro, pero sobre todo por un fuerte aumento en la inversión (Tabla 1). Esto va en línea con la política de crecimiento y desarrollo mencionada anteriormente y la política monetaria, lo cual busca fomentar la inversión a través de fuertes incentivos fiscales. Se espera que el sector inmobiliario sea protagonista de este desarrollo.

La Asociación Tailandesa de Constructores de Viviendas espera que el mercado para la construcción de nuevas viviendas crezca un 8% en 2018, a medida que la economía continúa su mejora constante y más personas estén dispuestas a invertir en un hogar. Sitthiporn Suwannasut, presidente de la Asociación de Constructores, señaló que se espera que el valor del nuevo mercado nacional ascienda de 3,9 a 4,5 mil millones de dólares a nivel nacional en 2018.

En cuanto al tipo de cambio nominal del *thai baht* (THB), al igual que para el resto de la región, el dólar estadounidense tiene mucha importancia, debido a la alta dependencia que tiene del comercio exterior, donde las exportaciones a los EE.UU. alcanzan los 29.400 millones de dólares. Por su parte, China es el segundo mayor socio comercial de Tailandia, alcanzando una cifra de 29.200 de millones de dólares en exportaciones.

El tipo de cambio nominal llegó a THB/USD 32,5, mostrando un alza con respecto al valor de THB/USD 31,9 de principio del año 2018 (Gráfico 6).

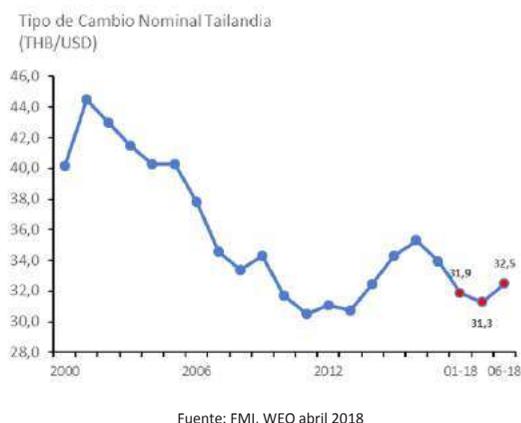
A pesar de la preocupación que se tiene por el posible aumento del valor de su moneda, Tailandia ha logrado mantener hasta ahora su competitividad externa. No obstante, se puede evidenciar una des-

aceleración de las exportaciones, las cuales tendrían una variación de 4%, una cifra menor a la registrada el 2017, la cual alcanzó una variación de 6,6%. Lo anterior podría estar explicado por la apreciación de su moneda con respecto al dólar americano y a la guerra comercial instaurada por EE.UU. con China, los cuales, como se mencionó previamente, son sus dos mayores socios comerciales en cuanto a exportaciones.

Gráfico 5



Gráfico 6





Tailandia y su relación comercial con Chile

A través de los años, la importancia de Tailandia como socio comercial de Chile ha ido aumentando de manera relativamente sostenida. Por el lado de las exportaciones, éstas se mantuvieron estables el 2017 con respecto al 2016, bajando de 0,51% a 0,49%. En cuanto a las importaciones, existe una marcada tendencia al alza, representando para el año 2017 el 1,4% del total de importaciones de Chile, cifra muy superior al 0,5% que representaba en 2003 y mostrando un incremento con respecto al 1,1% que representó el año 2016 (Gráfico 7 y 8). Esta tendencia se podría explicar por una mejora en las relaciones comerciales, la cual se refleja en el TLC firmado por ambos países el 4 de octubre de 2013, el cual da acceso preferencial inmediato al 90% de los productos de ambos países. Dado lo anterior, se espera que las exportaciones de Chile hacia Tailandia sigan aumentando en el futuro cercano.

La balanza comercial de Chile con Tailandia ha sido deficitaria históricamente. El saldo en 2017 fue de 491 millones de dólares, superando el saldo de 311 millones de dólares del 2016.

Dentro de los países que participan de la APEC, la tendencia es similar. Las exportaciones para el 2017 representan el 0,7% del total, cifra que prácticamente no varió con respecto al 2016. Las importaciones aumentaron, pasando de un 1,9% en 2016 a un 2,3% en 2017 (Gráfico 7).

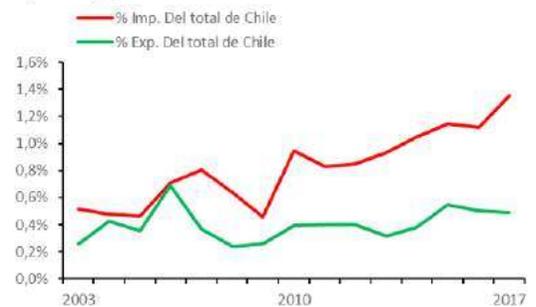
Los 10 principales productos de importación desde Tailandia representan 96,9% del total de lo importado en el primer trimestre del 2018 desde dicho país. Estas importaciones estuvieron constituidas principalmente por todo tipo de vehículos y maquinaria. Dentro del total de ítems, destaca el crecimiento en un 55,3% en 2018 de la importación de vehículos y accesorios con respecto al primer trimestre del 2017. Así también, las importaciones de maquinaria y artefactos mecánicos presentaron una

importante variación, aumentando en un 72,4% en el mismo período.

Por el lado de las exportaciones, los 10 principales productos representan 94,3% del total de embarcaciones hacia Tailandia. Estas exportaciones están constituidas principalmente por productos derivados del cobre y también relacionados al sector pesquero. Dentro del total de ítems, el cobre y sus manufacturas presentaron una importante variación positiva de 24,9% en el primer trimestre del 2018 con respecto al primer trimestre del año anterior. Así también, los productos del mar como pescados y moluscos presentaron una notable variación positiva de 10,35% en el mismo periodo.

Gráfico 7

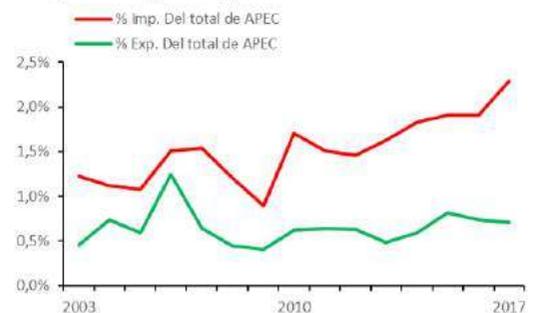
Participación de Tailandia en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Tailandia en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	199462	227408	227012	206008	859890	263229
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	123786	151066	147625	123261	545738	192271
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	14471	23449	15820	21366	75106	24947
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	11300	10983	14321	14138	50742	7891
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	16658	7781	10663	10732	45834	9011
Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	10587	6390	9269	4815	31061	5361
Caucho y sus manufacturas	3133	4270	4100	6061	17564	4850
Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	4100	4965	3971	3622	16658	3854
Plástico y sus manufacturas	2527	3756	4473	4417	15173	1921
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, ...	2187	1509	3333	5293	12322	3121
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	1463	2016	1732	2398	7609	1935

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	96657	81545	88590	70275	337067	111403
Cobre y sus manufacturas	37236	25228	51167	20692	134323	46540
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	34025	29124	16409	21554	101112	37548
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	7591	7135	8123	4903	27752	7408
Abonos	4277	3577	318	7292	15464	366
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrías (cítricos), melanes o sandías	3496	5736	924	2172	12328	6745
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1393	2208	1035	1155	5791	1305
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	1189	1094	1098	1517	4898	2545
Fundición, hierro y acero	744	323	1135	2001	4203	1151
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal preciosos, de elementos ...	10	898	866	2294	4068	232
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	840	1080	1379	768	4067	1314

Fuente: Organización Mundial de Comercio



AUSTRALIA

Crecimiento y desempeño económico general

Lo primero a destacar de Australia es que es clasificado como uno de los países con mejor calidad de vida. Esta posición se reafirma con sus positivas expectativas de crecimiento de corto plazo, en el que para fines del 2018 se proyecta un crecimiento de 3,0% comparado con 2017, cuando el PIB se situaba en un 2,3%. Este considerable aumento puede deberse a noticias como el desarrollo de campeonatos deportivos e inversiones en energía eólica anunciadas recientemente, lo que significa una inyección de recursos considerable para la economía australiana.

No obstante lo anterior, se proyecta para el mediano plazo una tendencia a la baja en su crecimiento a contar del año 2019. Según el FMI, este crecimiento podría alcanzar en el 2023 sólo un 2,6%. Este potencial problema de crecimiento en el mediano plazo se suma a discusión en cuanto a energía que se mantiene en Australia, uno de los mayores exportadores de carbón, producto conocido por su gran efecto en contaminación atmosférica. Dada una mayor inversión en otro tipo de energías más limpias, varias empresas de combustible tradicionales han tenido que cerrar debido a la baja expectativa económica.

En materia de gasto gubernamental, éste ha presentado un mínimo descenso, a un 36,8% desde 37,1% en 2017. Según el FMI, se mantiene una tendencia a la baja debido

a que se proyecta hacia el año 2023 un gasto público en torno al 35,4%.

Lo anterior se justifica debido al análisis de la política fiscal australiana, la cual muestra una disminución sostenida del déficit fiscal de 5,1% en el año 2010, llegando a un 1,7% de déficit para el cierre de este año 2018. En cuanto a proyecciones, se ve un escenario bastante positivo, al tener un superávit desde el año 2021, el cual se mantendrá en 0,2% hasta el 2023.

En cuanto a desempleo, disminuyó del 5,6% observado en 2017 a un 5,3% estimado para este año 2018. Desde este año al 2023 se sigue proyectando una disminución llegando a una cifra sostenida de 5%. Esto se explica debido a la cantidad de profesionales que llegan a Australia año tras año en busca de oportunidades, siendo uno de los países con mejor tasa de empleabilidad e índices de calidad de vida en el mundo.

Gráfico 1

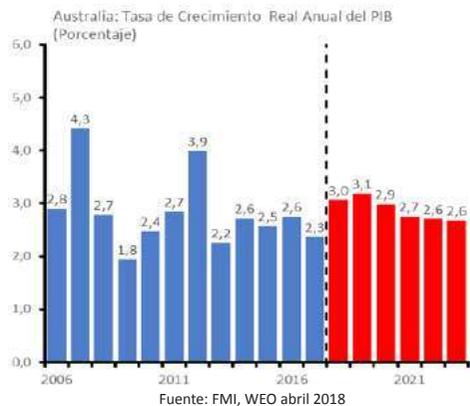


Gráfico 2

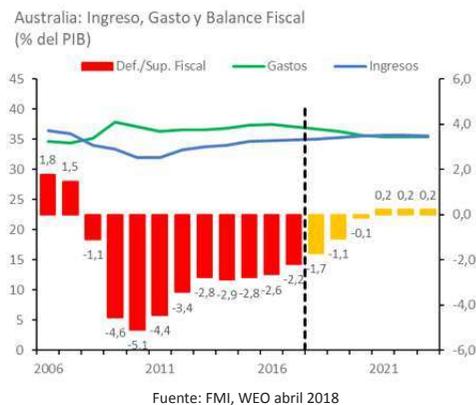


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	2,3	3,0	3,1	2,9	2,7	2,6	2,6
Inversión	24,1	24,1	24,2	24,2	24,2	24,1	23,9
Inflación	2,0	2,3	2,4	2,6	2,5	2,5	2,5
Exportaciones de bienes y servicios	3,8	7,1	7,9	6,5	6,2	6,2	6,0
Importaciones de bienes y servicios	7,6	6,0	6,2	5,7	5,8	5,8	5,6
Tasa de desempleo	5,6	5,3	5,2	5,0	5,0	5,0	5,0
Gasto público	37,1	36,8	36,3	35,7	35,4	35,4	35,4
Balance fiscal	-2,2	-1,7	-1,1	-0,1	0,2	0,2	0,2
Deuda pública bruta	41,6	41,7	41,0	38,7	36,1	34,2	32,2
Saldo de cuenta corriente	-2,3	-1,9	-2,3	-2,5	-2,5	-2,4	-2,3

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

En 2018, la inflación ha presentado un aumento de 2,3% y se proyecta que siga subiendo para mantenerse en torno al 2,5% esperado por el Banco Central australiano, que buscaba mantener una tasa de interés entre el 2% y 3%. Esto se produce luego de varios recortes que ha realizado, a fin de impulsar la economía y la inversión, produciendo mayor demanda en el corto plazo y un aumento impulsado de la tasa inflacionaria para los años siguientes hasta el 2023. Hay que recordar que la baja que se venía presentando hasta el año 2016 tuvo que ver con un débil aumento en los salarios y costos laborales unitarios, lo cual se reflejaba en brechas de capacidad y menores precios de energía.

Por otro lado, la curva de rendimiento a 30 años para Australia a agosto del 2018, muestra una marcada tendencia creciente, lo que se traduce en mayores retornos esperados para instrumentos de largo plazo de renta fija, cercanos al 3%, comparado con instrumentos de corto plazo con retornos bordeando el 2%.

Hay que notar que la curva de rendimiento comparada a la del año 2017 ha mostrado una variación positiva para los primeros 6 años, lo que implica una perspectiva más optimista del desempeño del mercado de capitales australiano que la mostrada en el 2017. Desde 2012 se puede apreciar una variación negativa de la proyección realizada en 2017, lo que impactaría en esperar menos flujos a los proyectados en el año anterior y, por consiguiente, un peor desempeño del mercado de capitales australiano. En el Gráfico 4 se aprecia con las barras de color verde que en los cinco primeros años hay una diferencia que va disminuyendo para converger hasta alrededor del año 12. Desde entonces, hay una diferencia de hasta 37,3 puntos base en las proyecciones de rendimiento de la renta fija para Australia al año 30.

Gráfico 3

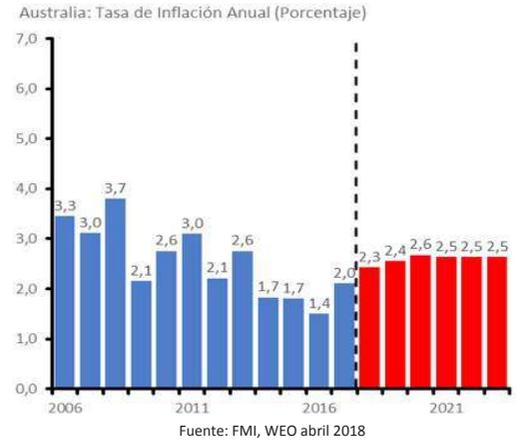
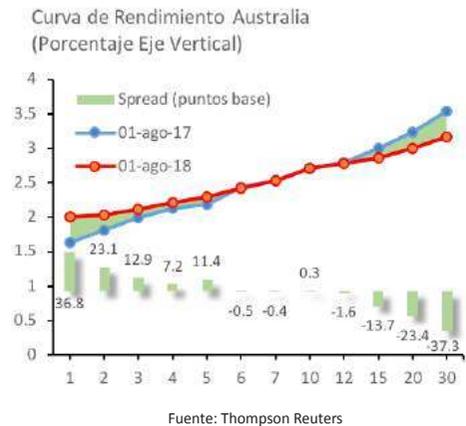


Gráfico 4



Sector externo

Australia es un país muy importante en cuanto a recursos naturales, principalmente generadores de energía como es el carbón, además de ser uno de los países más multiculturales, recibiendo personas de Asia, Europa, India y, en menor medida, de América y África. El índice de apertura comercial de Australia, el cual se representa como la suma de importaciones y exportaciones que realiza el país, para el año 2017 fue de 42% del PIB, según cifras del Banco Mundial. Como uno de sus principales socios comerciales se encuentra China, representando una participación del 31,64% en sus exportaciones y un 23,36% de las importaciones totales del país.

Ahora, analizando el balance de cuenta corriente de Australia, podemos notar que para 2018 se presenta un déficit de 1,9% expresado como porcentaje del PIB, cayendo 0,4 puntos en comparación con el 2,3% obtenido en 2017. A pesar de aquello, no se espera un escenario favorable para los siguientes años hasta el 2023, dado que se sigue proyectando un déficit sostenido en torno a 2,4 puntos porcentuales. Este déficit significa que las entradas de capitales excederán las salidas de capitales.

Con respecto al tipo de cambio nominal del dólar australiano (AUD) en relación con el dólar, si analizamos su evolución podemos ver un aumento no directamente lineal hasta el año 2012, cuando se produce un quiebre y una disminución sostenida y poco volátil. Esto puede haberse generado por las políticas monetarias y la volatilidad de las importaciones y exportaciones.

En lo que va del año 2018 se puede apreciar una disminución desde enero, con una relación dólar australiano (AUD)/dólar americano de 0,79 hasta fines del primer semestre, para llegar a 0,75. Esto podría deberse, tal como lo previó el FMI, a una sobrevaloración del AUD con respecto a su nivel de equilibrio en el largo plazo.

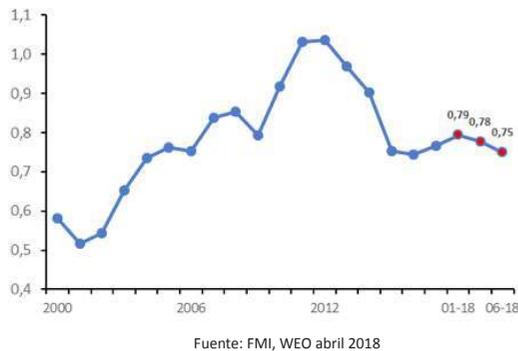
Gráfico 5

Australia: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Australia (AUD/USD)





Australia y su relación comercial con Chile

Australia representa un importante socio comercial para Chile, debido a las importaciones y exportaciones de bienes y servicios justificadas por los tratados de libre comercio firmados para disminuir tasas arancelarias. Hoy en día, existe no sólo la conexión portuaria entre Sydney y Valparaíso, sino también una relación aérea que deja a Chile como el principal punto de conexión entre Australia y el resto de los países de América Latina. Si bien ni para Australia ni para Chile la relación mutua representa un gran porcentaje de participación en cuanto a comercio exterior, rondando sólo el 1%, es importante destacar que ambos países han estrechado relaciones a través de tiempo. Esto se ve plasmado en el TLC firmado entre ambos países el año 2008, el cual entró en vigor el 6 de marzo del 2009. Así también, durante el 2018, se han realizado negociaciones sobre un posible TLC con la Alianza del Pacífico. No obstante lo anterior, y que desde el 2014 las importaciones se han mantenido más o menos constantes, puede verse en el Gráfico 7 que las exportaciones al país Oceánico han ido disminuyendo en los últimos años, rondando el 0,4% del total de exportaciones del país.

En relación con la APEC, se muestra el mismo rendimiento que con el caso de Chile, disminuyendo en los últimos años. Es importante mencionar que los principales productos que Chile exporta a Australia son cobre en un 85% y los productos que importa tienen relación con metales y carnes.

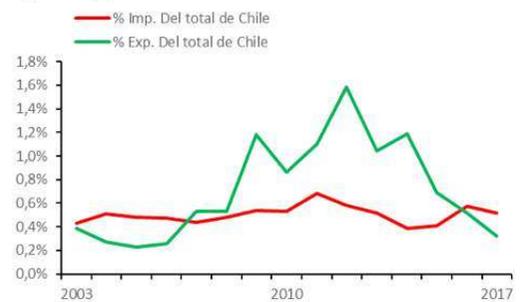
En la tabla 2, se puede apreciar la variación de las importaciones de bienes y servicios para el año 2017, de acuerdo con cada tipo de producto y lo que se lleva observado para el primer trimestre del 2018. Como también se puede apreciar en la Tabla 1 de indicadores, la variación de importaciones para Australia ha sido negativa en el 2018, observando una tasa del 6% en comparación al 7,6% del año pasado. Por otro lado, las exportaciones tuvieron un aumento considerable del 3,8% del 2017 a un 7,1% de este año. Esto también

se puede apreciar en la siguiente tabla con el detalle de productos exportados por Australia.

En términos de proyecciones, se aprecia una disminución no significativa de ambos indicadores (importaciones y exportaciones). Esto podría deberse a la discusión que se está llevando a cabo acerca de la dependencia del carbón (segundo mineral más exportado) el cual produce, en gran parte, los mayores efectos contaminantes. Por otro lado, la mayor parte de las importaciones está relacionada con automóviles, lo que va de la mano con la discusión recién expuesta.

Gráfico 7

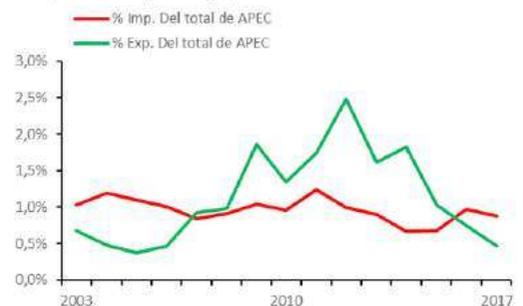
Participación de Australia en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Australia en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	104149	61540	88352	90727	344768	60856
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	84934	37083	61698	65392	249107	38655
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	6163	5273	6080	6042	23558	5863
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	2211	3368	3519	4309	13407	2297
Máquina, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	3172	3571	3742	2740	13225	5160
Productos diversos de las industrias químicas	1405	1359	1687	2125	6576	920
Fundición, hierro y acero	206	1198	1906	1607	4917	761
Productos farmacéuticos	1115	1032	1101	759	4007	1297
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	1076	1937	3	715	3731	631
Plástico y sus manufacturas	529	612	1444	987	3572	766
Caucho y sus manufacturas	139	241	588	2136	3104	316

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	57877	58453	56462	51578	224370	53621
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	15792	17007	18168	16162	67129	15869
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	13280	12028	13566	11350	50224	16955
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	13917	13478	4192	0	31587	0
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	718	4657	4712	7752	17839	1948
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	3165	3068	4195	2863	13291	5119
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	1253	1369	1438	902	4962	1043
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	763	671	871	1562	3867	484
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	672	928	1067	927	3594	864
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	550	850	742	1025	3167	1942
Productos diversos de las industrias químicas	787	680	829	675	2971	746

Fuente: Organización Mundial de Comercio



INDONESIA

Crecimiento y desempeño económico general

Indonesia presenta un crecimiento del PIB de 5,3% acumulado para 2018 según proyecciones del FMI, lo cual marca un alza leve con respecto a lo observado en 2017 y que supone un 5,1%. El FMI proyecta para los siguientes 5 años un alza leve pero sistemática de este crecimiento llegando a un 5,6% para 2023. Según la autoridad del país asiático esta expansión económica estaría ligada a mayor consumo de los hogares producto de un aumento sostenido en los salarios. Además, los altos precios de su principal categoría de exportación, los *commodities*, estarían dando mayor auge a la economía indonesia.

El gasto del gobierno indonesio para 2018 mostró un nivel de 16,7% marcando un aumento marginal con respecto a lo observado en 2017 que corresponde a 16,5% del PIB. Esta variación mínima es la tendencia que marcan a su vez las proyecciones del FMI, con un promedio de 16,65% de gasto proyectado en promedio hasta 2023. Los objetivos primordiales de política de desarrollo del país descansan en el Plan de Desarrollo Nacional de Largo Plazo 2005-2015 (RPJPN por sus si-

glas en indonesio), y que se apoya en planes de corto plazo. Esta proyección del gobierno indonesio se materializa en proyectos principalmente asociados con obras públicas, donde destacan la construcción de puertos de clase mundial y carreteras y caminos para la interconexión del país.

Estos niveles de gasto de gobierno han generado un déficit fiscal durante los últimos 11 años, cuando la tendencia ha sido creciente, llegando a 2,5% para 2017. Se espera que se mantenga este valor hasta fines de 2018. Además, el FMI pronostica esta cifra de déficit fiscal para los próximos cinco años.

El desempleo en Indonesia para 2018 presenta una baja marginal de 20 puntos base con respecto al valor de 2017, donde estas tasas son 5,2% y 5,4%, respectivamente. Se espera que esta baja llegue a un nivel de 5% y se mantenga ahí por el próximo quinquenio.

Gráfico 1

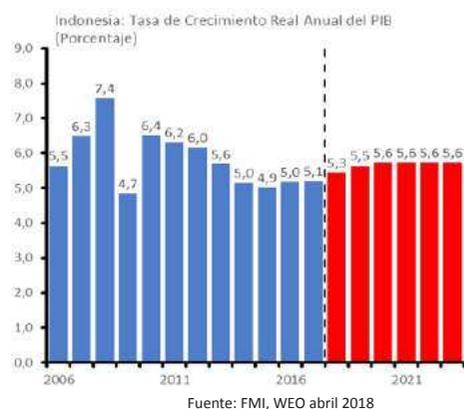


Gráfico 2

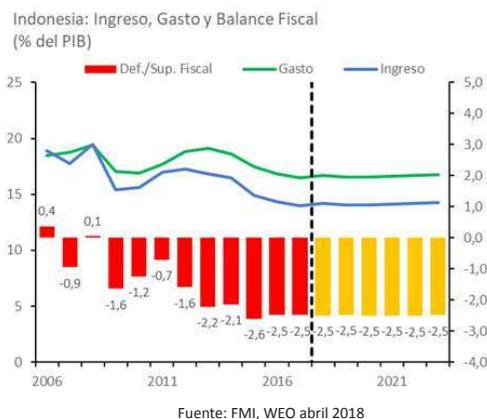


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	5,1	5,3	5,5	5,6	5,6	5,6	5,6
Inversión	33,4	33,9	34,2	34,4	34,6	34,8	34,9
Inflación	3,6	3,5	3,6	3,5	3,3	3,0	3,0
Exportaciones de bienes y servicios	5,6	6,2	8,4	8,4	10,1	9,1	9,7
Importaciones de bienes y servicios	8,9	7,3	7,2	8,8	10,0	9,1	9,9
Tasa de desempleo	5,4	5,2	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Gasto público	16,5	16,7	16,6	16,5	16,6	16,7	16,8
Balance fiscal	-2,5	-2,5	-2,5	-2,5	-2,5	-2,5	-2,5
Deuda pública bruta	28,9	29,6	30,3	30,7	31,1	31,5	31,7
Saldo de cuenta corriente	-1,7	-1,9	-1,9	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

El manejo de la política monetaria por parte del Banco Central de Indonesia ha resultado en valores inflacionarios que han presentado una fuerte baja desde los *peaks* alcanzados en 2013 y 2014, con valores de 8,1% y 8,4%, respectivamente. Para 2018 se espera que el país asiático culmine con un valor de 3,5% de inflación medido por el IPC, lo que marca una baja marginal de 10 puntos base con respecto al 2017. El FMI proyecta que los valores para este indicador fluctúen en torno a un promedio de 3,3% sin grandes desviaciones para los próximos cinco años.

Este buen desempeño inflacionario de los últimos años se muestra paralelamente con un aumento de las tasas de interés para los distintos períodos de maduración al mes de agosto de 2018 con respecto a los valores observados en agosto de 2017. Esta diferenciación marca un *spread* de tasas que no se diferencia de forma sistemática de acuerdo con el horizonte temporal de las tasas, lo cual es común de observar en otras economías. Este *spread* promedia un valor de 69,1 puntos base, denotando una política contractiva de parte de la autoridad monetaria, donde el aumento de las tasas de interés para una madurez de cinco años marca la mayor diferencia llegando a una tasa de 7,5%.

Gráfico 3

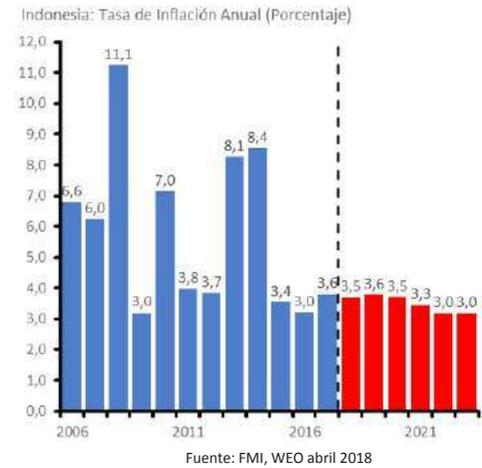
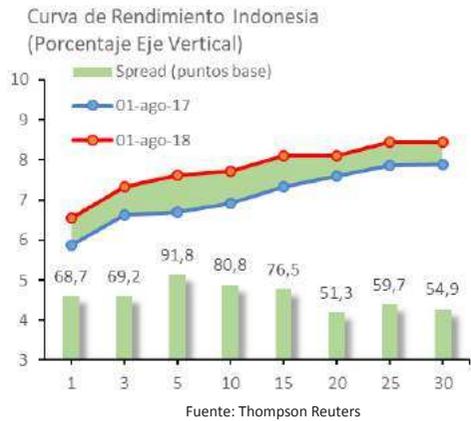


Gráfico 4



Sector externo

En el Gráfico 5 se puede notar que la economía indonesia ha mantenido déficits de cuenta corriente durante los últimos seis años, donde el máximo, de 3,2% y 3,1% se presentan en el año 2013 y 2014, y que coinciden con el período inflacionario que afectó al país. Para 2018 el déficit es menor e igual a 1,9%, lo que marca un alza con respecto al 2017.

Se espera que estos valores deficitarios se mantengan en un promedio de 2% en los próximos 5 años. Este comportamiento está explicado por los bajos niveles de ahorro presentados por la economía y que son consecuencia del *boost* de consumo impulsado por el gobierno indonesio que, como se mostró en un principio, era el motor de crecimiento de esta economía.

En relación con el tipo de cambio de la *rupia* indonesia (IDR) con respecto al dólar, podemos ver que ésta se apreció en 2018, pasando de 13.383 a principio de año (valor que se encuentra cercano al de años anteriores), hasta llegar a 14.018 en junio pasado. Esta tendencia al alza podría eventualmente estar relacionada con la política monetaria contractiva que llevó a cabo el BOK a partir de mayo del 2018, permitiendo así que se aprecie su moneda con respecto al dólar. Dependiendo del tipo de cambio real, la apreciación de la *rupia* indonesia podría impactar negativamente en la competitividad en el mercado externo. No obstante, al menos en cuanto a la perspectiva de largo plazo, las señales parecen no apuntar en esa dirección, puesto que las exportaciones tendrían un aumento en los años posteriores al 2018, lo cual se mantendría en niveles superiores a años anteriores incluso hasta el 2023, según las proyecciones del FMI.

Gráfico 5

Indonesia: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)

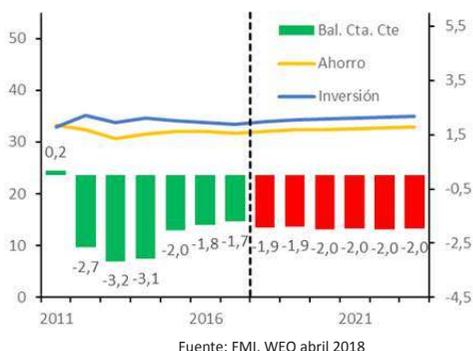
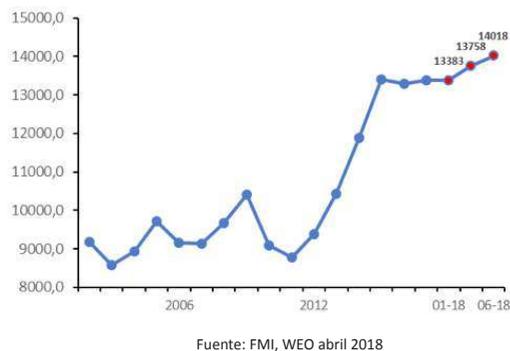


Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Indonesia (IDR/USD)





Indonesia y su relación comercial con Chile

Indonesia mantiene un nivel relativamente bajo de participación en el comercio internacional de Chile en términos proporcionales a los demás países, con valores bajo el 1% de la proporción total de exportaciones e importaciones chilenas. Sin perjuicio de lo anterior, Chile e Indonesia en diciembre de 2017 firmaron un Acuerdo Económico Comprehensivo (CEPA, por su sigla en inglés), lo cual entrega más dinamismo a las relaciones comerciales entre los países con reducciones arancelarias para los intercambios. Chile optaría paulatinamente a rebajas arancelarias para 9.308 productos de exportación. Para Indonesia esto configuró su primer tratado comercial con una economía latinoamericana.

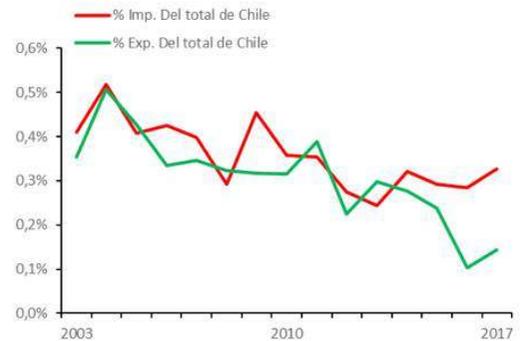
Bajo este contexto cambiante y coyuntural a partir de 2018, Indonesia mantiene una participación de menos del 0,5% del total en importaciones y exportaciones chilenas desde el año 2004. Para 2017, esta relación culminó en un 0,33% del total para las importaciones chilenas y 0,14% para las exportaciones. Si la muestra se restringe a los países que componen la APEC entonces esta participación sube de forma leve, con un 0,55% para las importaciones, y un 0,21% para las exportaciones chilenas.

La composición del comercio entre Indonesia y Chile se caracteriza por la importación desde Indonesia de productos tales como calzado, polainas y prendas de vestir en general, categorías que acumulan un total de 22,3 millones de dólares y que equivalen a un 52,3% del total de todas las categorías.

Para las exportaciones desde Chile hacia Indonesia se contabilizan en las primeras posiciones las categorías de pasta de madera, grasas y aceites animales y vegetales y productos químicos inorgánicos, industrias que acumulan un valor de 9,88 millones de dólares y que representan un 59,9% del total de exportaciones hacia Indonesia para el primer trimestre de 2018.

Gráfico 7

Participación de Indonesia en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Indonesia en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	39783	51355	51643	57640	200421	42602
Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	12977	23514	19792	24795	81078	16599
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	1171	3548	7510	5091	17320	2504
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	5158	3495	2687	2400	13740	1836
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	2259	4208	2891	2778	12136	2992
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	2688	3042	2565	3160	11455	2413
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	2656	1863	2226	2442	9187	2691
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	1272	1897	1954	1381	6504	1668
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	883	1667	1578	1826	5954	1273
Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	516	1184	740	1372	3812	1268
Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado ...	259	337	1561	1262	3419	577

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	13909	61256	11856	13371	100392	16499
Minerales metálicos, escorias y cenizas	0	38767	0	0	38767	0
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1556	11583	223	0	13362	187
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	2621	2089	1806	2494	9010	4398
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	1492	1371	2652	1646	7161	2997
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	534	346	1785	3630	6295	1281
Cobre y sus manufacturas	2041	2866	161	126	5194	0
Abonos	475	771	1192	1330	3768	850
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	1663	429	786	791	3669	2487
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	428	758	1022	1139	3347	1044
Fundición, hierro y acero	1342	955	533	376	3206	917

Fuente: Organización Mundial de Comercio



MALASIA

Crecimiento y desempeño económico general

Malasia es una de las economías de mejor desempeño del sudeste asiático en conjunto con Indonesia y Tailandia. En 2017 el PIB real de Malasia creció a un 5,9% anual marcando un repunte en la desaceleración que venía experimentando desde el año 2015. Esto se debe al impulso que brindó el aumento de la actividad del sector manufacturero y de los servicios, en conjunto con el nivel de gasto público bien focalizado por parte del gobierno malayo. Se espera que el 2018 termine con un crecimiento observado de 5,3% dando una nueva contracción a esta potencial recuperación del ritmo de avance en la producción real. Las proyecciones del FMI muestran que en los posteriores 5 años se espera un crecimiento promedio de 4,9%, lo cual culminaría por suavizar las potenciales ilusiones de recuperación mostradas en 2017.

Por otro lado, Malasia ha sido una economía que ha logrado cambiar su modelo de crecimiento desde la explotación y especialización en *commodities* hacia una nación más industrializada que planta sus cimientos en la gestión y producción energética. El gasto gubernamental en Malasia proyectado para fines de 2018 asciende a 21,7% del Produc-

to, perpetuando así un déficit fiscal que se ha mantenido durante los últimos 11 años. Este déficit asciende a un 2,7% para 2018, marcando una leve disminución con respecto al 2,9% observado en 2017. El FMI proyecta que durante el siguiente quinquenio los ingresos fiscales y el gasto público seguirán una tendencia convergente, minimizando el déficit, y para 2023 se espera que baje a 1,7%.

Por otro lado, el desempleo proyectado para fines de 2018 en Malasia alcanza un valor de 3,2% del Producto, marcando un baja marginal con respecto al desempleo observado en 2017, que llegó a 3,4%.

Gráfico 1

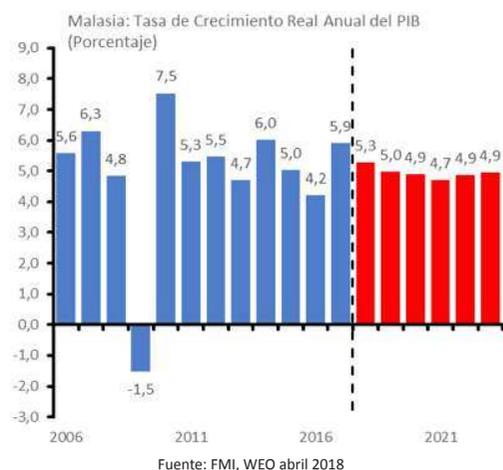


Gráfico 2

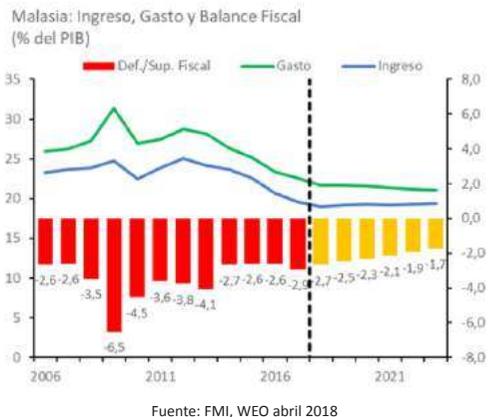


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	5,9	5,3	5,0	4,9	4,7	4,9	4,9
Inversión	25,5	25,4	25,7	25,7	25,8	25,8	25,9
Inflación	3,5	3,0	2,5	2,3	2,5	2,5	2,5
Exportaciones de bienes y servicios	8,2	3,9	5,5	4,6	3,7	3,7	4,2
Importaciones de bienes y servicios	9,0	3,6	5,6	4,6	3,5	3,5	3,8
Tasa de desempleo	3,4	3,2	3,0	2,8	2,8	2,8	2,8
Gasto público	22,5	21,7	21,7	21,6	21,4	21,2	21,1
Balance fiscal	-2,9	-2,7	-2,5	-2,3	-2,1	-1,9	-1,7
Deuda pública bruta	54,2	53,6	52,6	51,4	50,0	48,2	46,2
Saldo de cuenta corriente	3,0	2,4	2,2	2,0	1,9	1,9	1,9

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

El actuar del Banco Central de Malasia y la política monetaria que llevan a cabo ha implicado valores inflacionarios que durante los últimos 10 años se han mostrado muy volátiles, fluctuando entre un 1% y 4,5% en los casos extremos. Para 2018 se espera una inflación acumulada de 3%, lo cual supone una baja con respecto a lo observado en 2017, cuando bordeó los 3,5 puntos porcentuales. Si bien estos valores son variables, siguen estando dentro de un rango aceptable de inflación, afectando de manera leve las decisiones de consumo de los hogares, que se basan en salarios estables y una perspectiva de crecimiento fuerte de la economía de Malasia.

Si se observa la curva de rendimiento de esta economía para agosto de 2018 se puede notar que el movimiento de tasas de interés para cada período de madurez es muy leve y promedia 12,3 puntos base. Estos *spreads* de tasas mínimos, pero positivos, podrían significar una potencial disminución de este incentivo expansionista sobre todo en tasas cortas, donde se observa la mayor diferenciación. En extremo, la tasa de 3 años pasó de estar a un nivel de 3,28% a un 3,55% en 2018. Con esto se observa que la política monetaria impulsada por el país asiático ha continuado la senda de la adoptada en 2017, la cual configuraba una política más bien expansiva puesto que se buscaba dar respiro a los niveles de deuda observados en hogares y en el sector público.

Gráfico 3

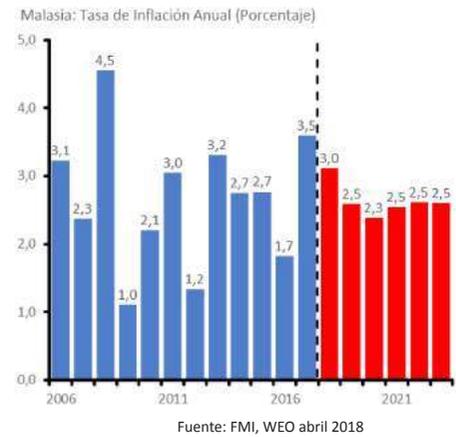
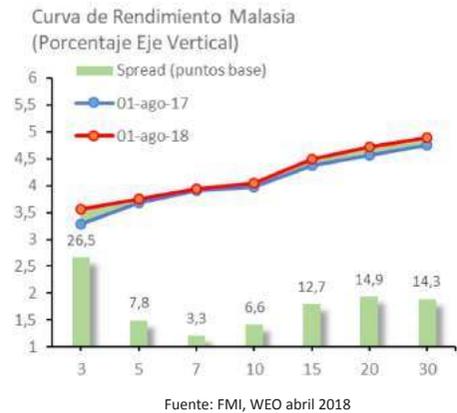


Gráfico 4



Sector externo

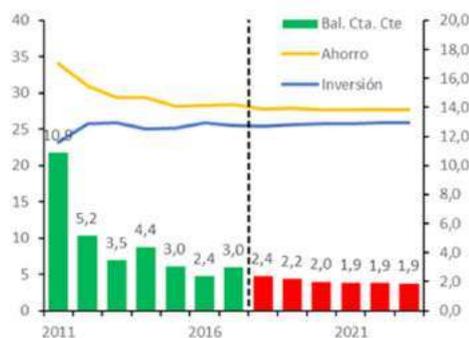
Gran parte de la economía malaya está orientada hacia el exterior, presentando un índice de apertura económica de 136% del PIB para 2017, lo que denota sus grandes volúmenes de exportación e importación. Sus principales socios comerciales son China, nación que ocupa el primer lugar en sus exportaciones e importaciones, con un 15% y 21% respectivamente, en conjunto con Singapur que ocupa una posición de 12% y 11% bajo el mismo análisis.

La balanza de cuenta corriente de Malasia durante los últimos siete años ha sido superavitaria, pero ha mostrado un descenso en el valor de estos superávits, alcanzando un valor de 2,4% para fines de 2018. Según cifras del FMI, esto configura una baja de 0,6% con respecto al superávit observado en 2017. De esta forma, Malasia se aleja de los Déficit Gemelos¹, o *Twin Deficits*, lo cual sería una amenaza que sus mandatarios han declarado no querer experimentar.

El tipo de cambio nominal de la divisa *ringgit* malayo con respecto al dólar americano, presenta una marcada depreciación desde el año 2014, hasta llegar a un *peak* de 4,3 en 2017. En 2018 el *ringgit* se ha apreciado, hasta llegar a un nivel de 4 *ringgits* por dólar estadounidense, para fines del primer semestre del presente año. Esta apreciación ha estado acompañada de un comportamiento similar en el tipo de cambio real, lo que implicaría una baja en la percepción de competitividad interna de la nación.

Gráfico 5

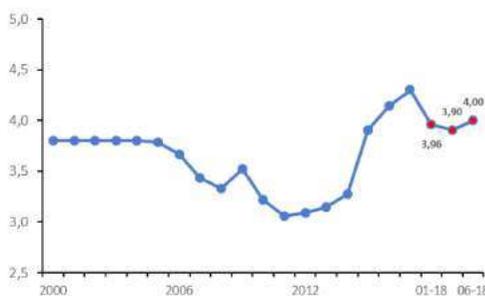
Malasia: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Malasia (MYR/USD)



Fuente: FMI, WEO abril 2018

1 Si un país incurre en recurrentes déficits fiscales podría causar déficits de cuenta corriente. Un déficit fiscal puede llevar al Gobierno a solicitar financiamiento en el mercado. Con esto podría ejercer un efecto de subida de la tasa de interés de la economía. Este aumento de tasa de interés podría atraer capitales y apreciar el tipo de cambio. Luego, las importaciones serían más baratas y las exportaciones más caras, desencadenando en un déficit de cuenta corriente. En resumen, el impulso fiscal se fuga vía importaciones, lo cual desequilibra la economía.



Malasia y su relación comercial con Chile

Malasia y Chile mantienen un tratado de libre comercio firmado en 2010, con entrada en vigencia en el año 2012. Esto generó que para 2015 el intercambio comercial entre estos países aumentara en un 5,1%, posicionando en 2016 a Malasia en el lugar 37 de destinos de exportaciones chilenas.

Sin perjuicio de lo anterior, el país asiático presenta una posición relativamente baja dentro del comercio internacional total que ostenta Chile, con un valor observado de 0,32% de participación en las importaciones totales del país latinoamericano. Para el caso de las exportaciones, su participación llegó al 0,29% para finales de 2017.

Si se analiza la participación relativa que tiene Malasia con Chile, acotando la muestra a los países participantes de la APEC, entonces su participación en las importaciones asciende a 0,53%, mientras que en las exportaciones pasa a ser un 0,42%. Estas continúan siendo posiciones bajas, pero considerables para el futuro, en vistas de la evolución que pueda tener el pacto comercial vigente.

La composición de estas relaciones comerciales, desde el punto de vista de Chile, está dada principalmente por la importación de maquinaria, caucho y abono, lo que genera un valor de 25 millones de dólares, que representan un 44,3% del total de productos comprados desde Malasia durante el primer trimestre de 2018. Para el caso de las exportaciones desde Chile hacia Malasia, los principales productos para el primer trimestre de 2018 fueron minerales metálicos, cobre y pescados, que suman un valor de 48,2 millones de dólares y representan un 81,3% de las ventas de Chile a Malasia.

Gráfico 7

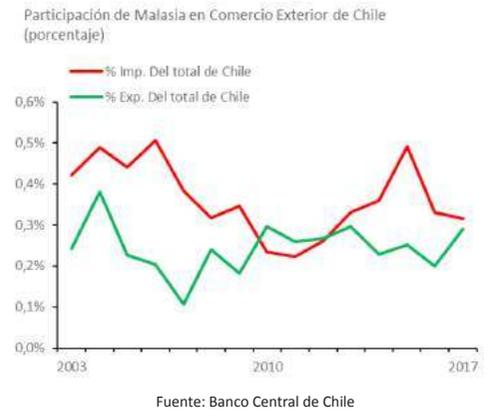


Gráfico 8

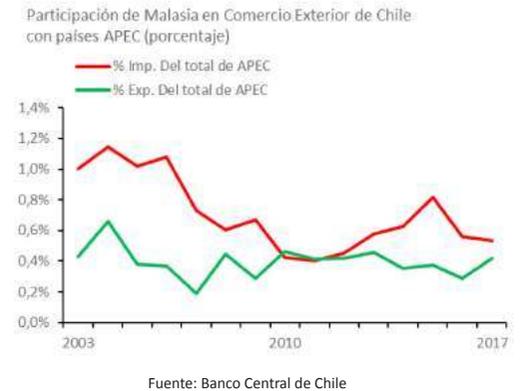


Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	41475	39843	60398	51778	193494	58159
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	7657	7708	10998	9439	35802	9890
Caucho y sus manufacturas	6442	4651	7434	7504	26031	7856
Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado ...	5488	5184	6058	7076	23806	7286
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias...	4583	5008	5746	5142	20479	5481
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	3428	4713	7209	3523	18873	3212
Abonos	0	0	7601	2	7603	8034
Plástico y sus manufacturas	1337	1077	2048	2610	7072	1433
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	995	898	1662	2017	5572	2018
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1419	909	1136	1637	5101	1436
Fundición, hierro y acero	1930	1487	1483	190	5090	120

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	32700	31072	66916	43555	174243	59259
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	8300	12536	15947	26113	62896	23273
Cobre y sus manufacturas	13146	3824	37274	828	55072	20655
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	2966	2970	5131	4949	16016	4227
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar...	1482	2494	2475	1809	8260	2001
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1210	1256	1510	2237	6213	1549
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1320	4055	430	362	6167	1137
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	1315	1411	765	1485	4976	1448
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	718	751	636	2757	4862	246
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	629	385	253	338	1605	419
Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos ...	320	160	480	377	1337	269

Fuente: Organización Mundial de Comercio



FILIPINAS

Crecimiento y desempeño económico general

Filipinas se encuentra dentro de las 50 economías más poderosas del mundo, presentando un crecimiento promedio de 6,58% en los últimos 5 años. Según el FMI, de aquí al 2023 se espera un alza del PIB rodeando el 7,0%. Dentro de los principales sectores que impulsan la economía, se encuentran el sector de servicios y turismo, los cuales han sido fundamentales para el crecimiento en el último siglo.

Por otro lado, el gasto del gobierno asciende a 20,3% en relación con el PIB para el año 2018, lo cual mostró una variación de 0,4% con el año 2017. Para los años siguientes, el FMI proyecta que la relación Gasto/PIB seguirá creciendo para llegar al año 2023 con un 21%. Hay que considerar que, en el último tiempo, Filipinas ha crecido en menor grado que sus países colindantes (Tailandia, Indonesia, Malasia y Singapur), convirtiéndose en la economía más pequeña en cuanto a PIB, en relación con sus vecinos.

Dicho gasto público se traduce en déficits fiscales de 0,4 puntos porcentuales para el 2018, lo cual continúa con la baja observada del año anterior de 0,3 pun-

tos. Para los años siguientes, se proyecta un aumento del déficit llegando a 0,9 puntos porcentuales al año 2023.

En relación con esto, la economía filipina presenta una tasa de desempleo de 5,5% para el 2018, disminuyendo del 5,7% exhibido el año anterior. Se proyecta una tendencia de mantener el 5,5% de desempleo al 2023. Si bien no se espera variación, este porcentaje es bastante bajo, debido al impulso de oportunidades laborales en el área de servicios, lo que representa más del 50% del PIB.

Gráfico 1

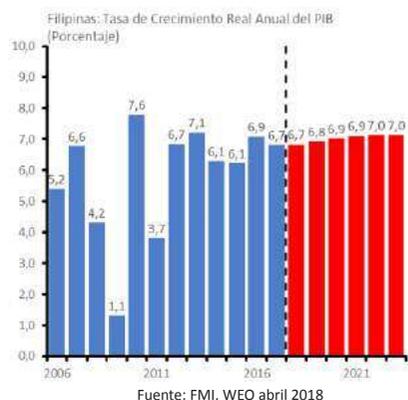


Gráfico 2

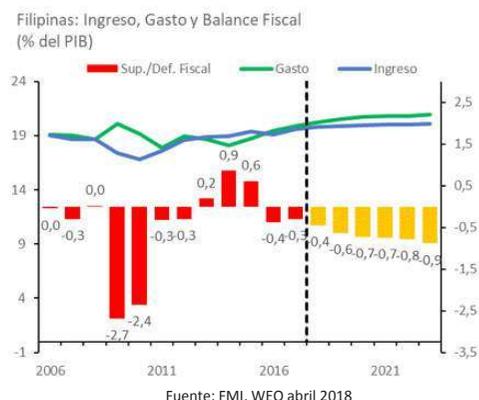


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	6,7	6,7	6,8	6,9	6,9	7,0	7,0
Inversión	25,0	26,2	27,0	27,7	27,7	27,7	27,7
Inflación	3,3	4,1	3,7	3,2	3,0	3,0	3,0
Exportaciones de bienes y servicios	11,4	10,4	10,6	8,3	6,8	7,0	6,9
Importaciones de bienes y servicios	7,0	7,2	10,3	9,0	7,5	7,4	6,9
Tasa de desempleo	5,7	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Gasto público	19,9	20,3	20,5	20,7	20,8	20,8	21,0
Balance fiscal	-0,3	-0,4	-0,6	-0,7	-0,7	-0,8	-0,9
Deuda pública bruta	37,8	37,3	36,3	35,7	35,1	34,6	34,2
Saldo de cuenta corriente	-0,4	-0,5	-0,6	-0,8	-1,0	-1,2	-1,2

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

Desde el año 2012 Filipinas viene mostrando cifras de inflación bajo el 4%, sin considerar el año 2013, en el cual ocurrió una desaceleración mundial y por eso se justifica el *outlier* de 4,1%. Se observa una tasa de inflación en torno al 3,3% para el año 2017 y para el 2018, de un 4,1%. Esto considerando los eventos naturales que han afectado al país en el último año, los cuales perjudicaron gran parte de la producción de arroz y maíz, siendo alimentos y bebidas más del 30% de la inflación. Para los siguientes años se espera seguir con un número menor al 4,0%, llegando incluso a un 3,0% el 2023.

En cuanto a la curva de rendimiento, considerando 30 años, esta muestra una tendencia notoriamente creciente, lo que implica mayores retornos en el largo plazo para instrumentos de renta fija, bordeando el 5% esperado para el plazo de un año, a diferencia del 3% que se esperaba el 2017.

Siguiendo con lo anterior, la proyección de rendimientos para principios de agosto de 2018 está muy por encima de la realizada en el mismo mes en el año 2017, lo que implica más optimismo en cuanto al desempeño del mercado de flujos de capitales. Esto se observa en las barras verdes del Gráfico 4, las cuales indican la diferencia entre las proyecciones de los dos años mencionados. Como se aprecia, para todos los años la estimación y optimismo del 2018 es mucho mayor y especialmente en el segmento de 25 años, con diferencias de hasta 239,8 puntos base.

Gráfico 3

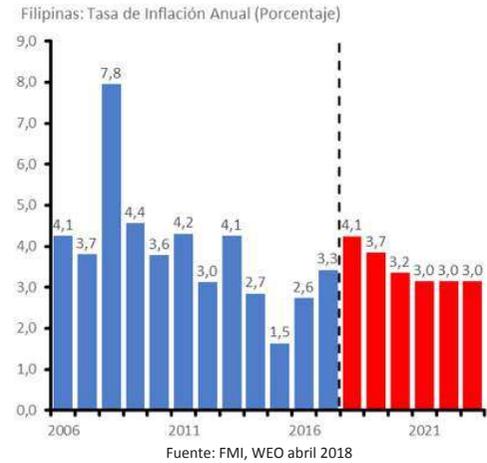
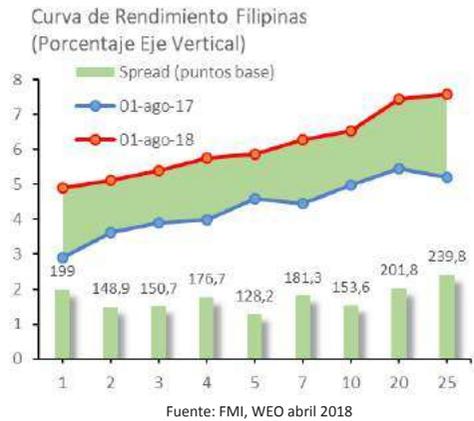


Gráfico 4



Sector externo

Tal como se comentó al inicio, Filipinas es una de las economías más poderosas del mundo, no sólo por los productos que importa y exporta hacia el mundo, sino también por su población, que supera los 100 millones de habitantes. Debido a esto, muchos indicadores mundiales se ven afectados por este país. El índice de apertura comercial de Filipinas para el año 2017 fue de un 71% del PIB según datos del Banco Mundial, lo que lo hace muy dependiente del mercado internacional. Sus principales socios comerciales son China, Japón y EE.UU. El primero, con una participación del 21,3% del total de sus exportaciones y con un 14,6% del total de sus importaciones. En la Tabla 2 se puede apreciar las variaciones de bienes y servicios importados, los cuales han sido positivas con respecto al 2017, alcanzando un 7,2%, lo que significa un aumento de 0,2%. En forma contraria, las exportaciones han evolucionado negativamente pasando de 11,4% en 2017 a 10,4% en el año 2018. Las proyecciones realizadas por el FMI establecen que hasta el 2023 la economía filipina verá crecer sus exportaciones e importaciones, pero a tasas decrecientes, por lo que tendrá menos participación en el mercado internacional. Esto se podría explicar debido a la baja en las exportaciones de socios claves como China, debido a una política de valorización al consumo interno, queriendo generar menor dependencia de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. Además, Filipinas tiene su mano de obra dividida en casi un 50% en servicios y el otro 50% en agricultura, a pesar de que esto último no genera un gran impacto en el PIB del país, por lo que se podría dar un impulso a la economía sacándole ventaja a estos números.

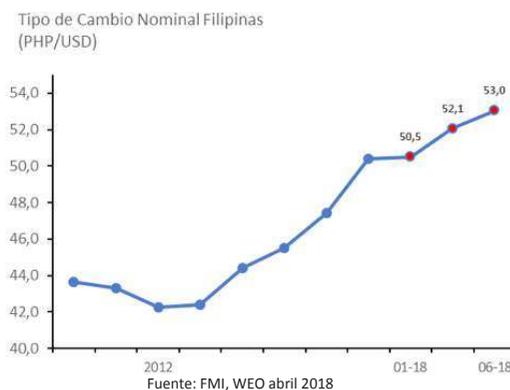
Ahora bien, si analizamos el balance de la cuenta corriente de Filipinas podemos notar que para 2018 proyecta un déficit de 0,5 puntos porcentuales, lo cual es un aumento con respecto al año 2017, y tal como las importaciones y exportaciones, mantiene una tendencia decreciente (creciente de déficit). Este déficit nos muestra una inversión por sobre el ahorro en el país, donde para el 2018 se alcanzaron valores cercanos al 25% y 24% del PIB respectivamente.

Con respecto a la evolución del tipo de cambio nominal del peso filipino con respecto al dólar, hay que destacar la relevancia de este indicador, dadas las conexiones económicas de este país con EE.UU. Al analizar esta evolución, podemos notar que desde el año 2012 ha habido una constante y sostenida tendencia al alza, valorizándose más el peso filipino alrededor del mundo. Esto podría justificarse por la buena política cambiaria de Filipinas y su alta dependencia de importaciones y exportaciones. De esta forma, para fines del primer semestre de 2018 la relación peso filipino/dólar americano llega a 53 pesos filipinos por un dólar mostrando un gran aumento comparado con los meses anteriores. Esto se ve claramente por el alza en el PIB proyectada para los siguientes años y que ha venido en aumento desde años atrás.

Gráfico 5



Gráfico 6





Filipinas y su relación comercial con Chile

Filipinas se ha convertido en el principal productor de energías en cuanto a vapor de agua y mega watts. Por lo mismo, es uno de los mayores socios de Chile respecto a energías alternativas, principalmente en sistemas eólicos y de geotermia. Además de productos de agricultura, estos servicios han sido útiles para generar acuerdos importantes en materia energética. Es por ello que se han firmado acuerdos en materia de energía, minería, agricultura y educación, siendo este último punto importante para el intercambio cultural y educativo de estudiantes.

En cuanto a materia de exportaciones, para el año 2017 se observa un alza de 0,35% mientras que las importaciones se mantienen en torno al 0,1% del total de Chile.

Por el lado de la APEC, se observa que Chile representa la mayor parte del porcentaje de relaciones comerciales (importaciones y exportaciones) en comparación con los demás países que componen este foro. Esto, sin duda, demuestra las buenas relaciones y la importancia de los acuerdos bilaterales establecidos por Chile desde el año 1946.

Gráfico 7

Participación de Filipinas en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)

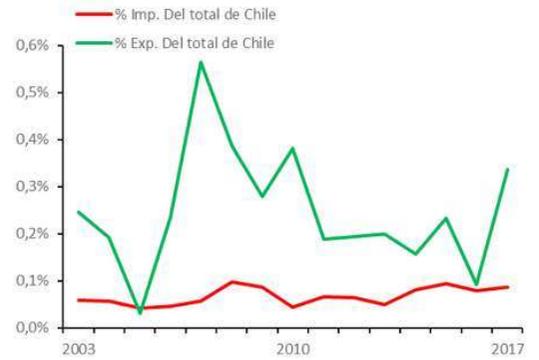


Gráfico 8

Participación de Filipinas en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)

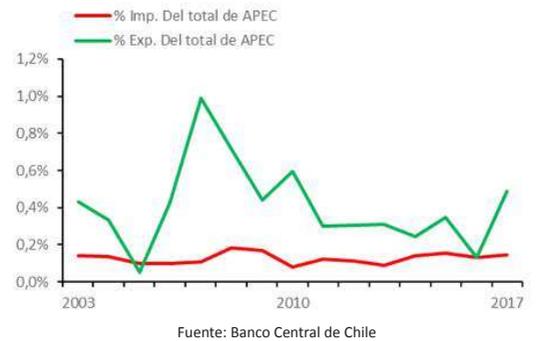


Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	10701	13308	12381	17288	53678	15776
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	4153	5855	5241	4599	19848	7347
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	405	1566	774	5898	8643	658
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	1710	1976	2156	2008	7850	3138
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	650	593	597	690	2530	1032
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	632	510	619	745	2506	767
Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	763	376	419	697	2255	592
Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos ...	733	257	255	641	1886	319
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	41	307	246	528	1122	123
Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos ...	385	233	230	101	949	246
Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado ...	172	76	224	276	748	68

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	71312	39375	42492	59348	212527	10986
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	58971	27192	33600	52188	171951	0
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	5510	5188	4659	3337	18694	5540
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	1643	1696	1436	1791	6566	1636
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	2558	3081	16	303	5958	1791
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	960	872	1080	1115	4027	1043
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	1023	235	633	98	1989	239
Abonos	38	417	230	0	685	0
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	160	211	0	47	418	96
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	51	113	214	0	378	122
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	60	40	142	40	282	154

Fuente: Organización Mundial de Comercio



NUEVA ZELANDIA

Crecimiento y desempeño económico general

Nueva Zelanda es una economía pequeña del continente de Oceanía con una población aproximada de 4,8 millones de habitantes. Para fines de 2018 se espera que presente un crecimiento de su PIB de 2,9%, lo cual marca una baja marginal con respecto a lo observado en 2017 y que ascendía a 3%. Estos valores de crecimiento marcan una desaceleración con respecto al panorama ascendente que se venía observando en los últimos cuatro años, llegando a un doble *peak* de crecimiento en los años 2015 y 2016, correspondiente a 4,2%. El crecimiento observado en 2018 ha estado liderado por el aporte de la industria de servicios de la región, en conjunto con la industria primaria. La agricultura fue la industria de mayor contribución al crecimiento del segundo trimestre de 2018, con un 4,1% según la autoridad de cuentas nacionales de Nueva Zelanda.

El gasto público en la economía neozelandesa se proyecta que para fines de 2018 alcance un nivel de 33% del Producto, marcando una leve subida con respecto a lo observado en 2017, cuando se llegó a un 32,5%. Las principales reformas al presupuesto de la nación para 2018 han estado enfocadas al sector de la salud, con un aumento de 3.200 millones de dólares para los próximos cuatro años. El sector educacional también se ha beneficiado de aumentos focalizados del gasto público por un valor de 1.600 millones de dólares, sobre todo en la etapa básica. Y, por último, el sector de servicios de prisión y cárceles, con 1.000 millones de dólares. Se espera que este indicador del tamaño del gobierno neozelandés continúe relativa-

mente estable para los próximos cinco años, con un promedio cercano al 32% del PIB. Este nivel de gasto gubernamental ha derivado en déficits fiscales desde 2009 hasta 2014, tendencia que posteriormente se revertió hasta alcanzarse en 2018 un superávit de 1,1% del PIB. Se espera que esta tendencia de exceso de ingresos fiscales por sobre el gasto se mantenga en los siguientes años.

La tasa de desempleo en el país oceánico proyectada para fines de 2018 alcanza un valor de 4,5% de la fuerza laboral, marcando un leve descenso con respecto a 2017, cuando se observó un valor de 4,7%. Esto ha venido acompañado de ajustes alcistas en los salarios reales de los trabajadores, producto de reformas con esta misma tendencia en el salario mínimo del país durante 2018. Las proyecciones muestran que la tasa de desempleo de Nueva Zelanda se mantendrá estable en los próximos años, con un promedio de 4,5%.

Gráfico 1

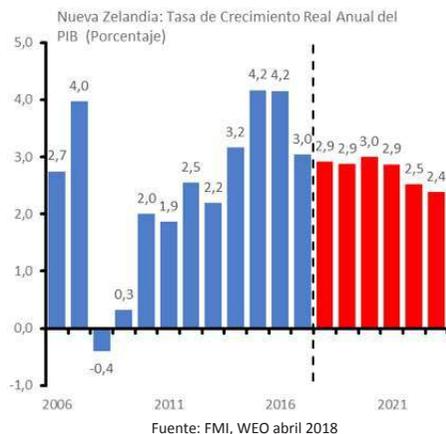


Gráfico 2

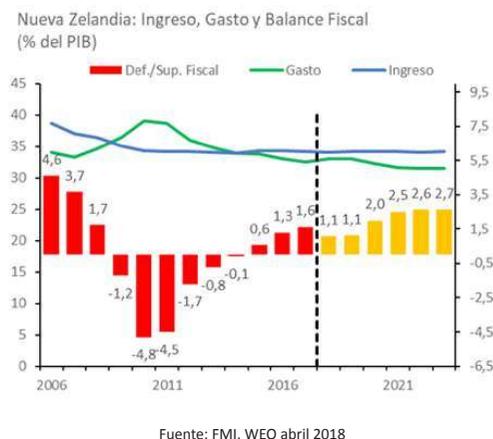


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	3,0	2,9	2,9	3,0	2,9	2,5	2,4
Inversión	23,8	24,2	24,6	24,9	25,2	25,4	25,5
Inflación	1,6	2,2	2,0	2,0	2,0	2,0	0,5
Exportaciones de bienes y servicios	2,6	2,9	4,1	4,4	4,3	3,7	3,5
Importaciones de bienes y servicios	6,6	8,3	5,6	4,5	4,4	4,1	3,8
Tasa de desempleo	4,7	4,5	4,6	4,5	4,4	4,4	4,5
Gasto público	32,5	33,0	33,1	32,2	31,6	31,5	31,5
Balance fiscal	1,6	1,1	1,1	2,0	2,5	2,6	2,7
Deuda pública bruta	26,4	24,0	22,7	21,5	19,5	20,9	17,4
Saldo de cuenta corriente	-2,7	-2,6	-3,0	-2,8	-2,6	-2,7	-2,8

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

La política monetaria del Banco Central de Nueva Zelanda ha derivado en valores inflacionarios relativamente bajos desde 2010, cuando se alcanzó un *peak* máximo de 3,9% de inflación, para luego observar, en el otro extremo, un 0,1% en 2015.

Para fines de 2018 se espera una inflación acumulada de 2,2%, lo cual marca un alza con respecto a 2017, cuando se observó un valor de 1,6%. Este alza de 2018 estaría explicado por el alza de los precios de las vivienda y servicios domésticos, así como también de los alimentos. Las proyecciones marcan un estancamiento de la inflación hasta 2022, desde cuando se espera que regrese la volatilidad indicada anteriormente, estimándose un valor de 0,5% en 2023.

En cuanto a la política de tasas del Banco Central de Nueva Zelanda, éste ha decidido generar un *spread* de tasas negativo con respecto a lo observado en 2017. Para cada uno de los períodos de maduración, las tasas a fecha de agosto de 2018 han decaído con respecto a las de agosto de 2017, lo cual coincide con el intento de reactivación de la economía mediante el incentivo al consumo, luego de observar la desaceleración del Producto señalada en la parte inicial del análisis.

El mayor *spread* está dado para las tasas largas de madurez de 20 años, que pasaron de un valor de 3,64% en 2017 a 3,09% en 2018, lo cual marca una diferencia sustancial de 54,5 puntos base. Así, esta baja en el costo de crédito a corto y largo plazo para la inversión es otra de las medidas para intentar recuperar los niveles de crecimiento observados en años pasados recientes.

Gráfico 3

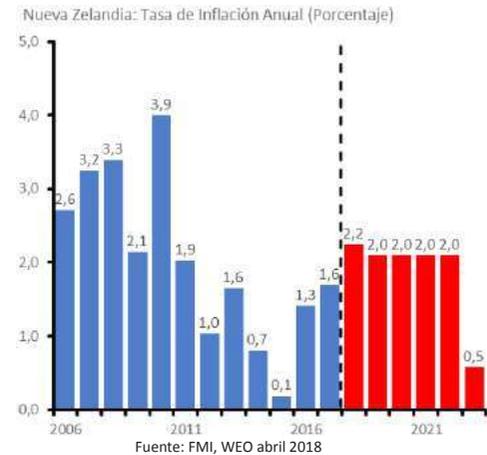
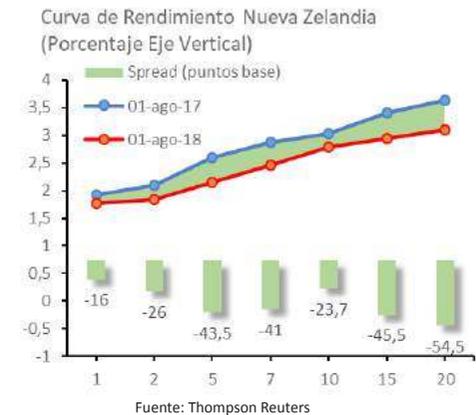


Gráfico 4



Sector externo

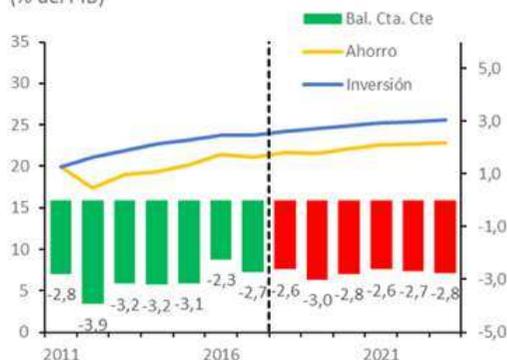
Nueva Zelanda ha presentado un indicador de apertura comercial de 55% para el año 2014 según datos del Banco Mundial, entendido como la suma de importaciones y exportaciones del país como proporción del PIB. Esto posiciona al país en el lugar 137 del ranking presentado por la misma entidad en cuanto a apertura comercial refiere. En la misma línea, el sector externo de Nueva Zelanda ha presentado déficits en su cuenta corriente durante los últimos ocho años, esperándose un balance de -2,6% del PIB para fines de 2018, lo cual marca un aumento marginal de este indicador con respecto a lo observado en 2017, igual a 2,7% del PIB.

Este exceso de inversión sobre ahorro se traduce en mayor uso de deuda externa, la que las autoridades han postulado que si bien se encuentra en niveles altos, está muy alejado del *peak* observado en 2009. Para fines de 2018, se espera que las exportaciones del país aumenten en un 2,9% y que las importaciones también continúen creciendo a una tasa de 8,3%.

El tipo de cambio nominal de Nueva Zelanda, es decir, la paridad dólar neozelandés/dólar estadounidense se ha apreciado desde 2014, cuando alcanzó un *peak* de 0,83 NZD por USD hasta un valor de 0,69, marcando un descenso del indicador de un 20,2% finalizado el primer semestre de 2018. Esta apreciación de la moneda está en línea con el aumento positivo de las exportaciones y de esta manera su participación y competitividad en el exterior.

Gráfico 5

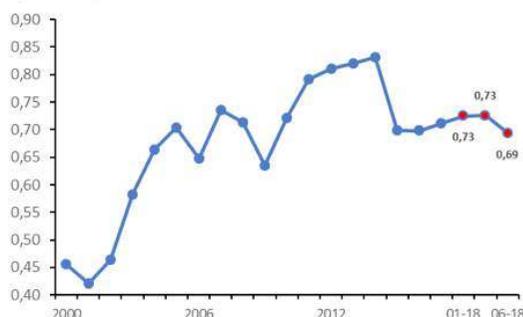
Nueva Zelanda: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Nueva Zelanda (NZD/USD)



Fuente: FMI, WEO abril 2018



Nueva Zelanda y su relación comercial con Chile

En 2006 entró en vigor el Acuerdo de Asociación Económica firmado por Nueva Zelanda y Chile, además de Singapur y Brunéi (grupo llamado P-4). Ese mismo año el promedio del intercambio obtuvo arancel igual a cero para el 90% del comercio. Desde 2016, el 100% de los productos negociados entran con aranceles de 0% en estos países.

Bajo este contexto, Nueva Zelanda ha mostrado una participación relativa ascendente en términos comerciales con Chile en el total de sus importaciones y exportaciones, desde 2010 de forma más marcada. Sin perjuicio de lo anterior, las participaciones correspondientes a Nueva Zelanda son relativamente bajas, sin superar el 0,5% del total para el comercio internacional chileno. En específico, como destino de exportaciones, Nueva Zelanda culminó 2017 representando un 0,1% del total, mientras que en Chile se compró a modo de importaciones un 0,2% del total desde dicho país.

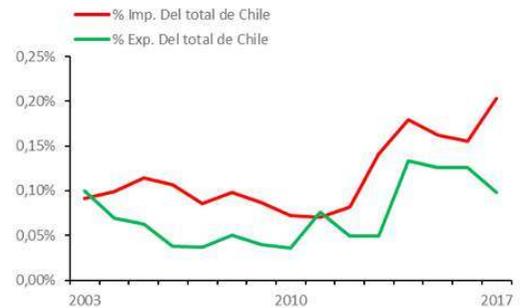
Si se restringe el comercio chileno a los países que conforman la APEC, entonces la participación de Nueva Zelanda en las exportaciones chilenas sube marginalmente a 0,14% del total, mientras que para las importaciones este valor aumenta a 0,34% para fines de 2017.

Durante 2018 el comercio entre estos países se ha compuesto principalmente por la importación desde Nueva Zelanda de productos lácteos, maquinaria, artefactos mecánicos, semillas y frutos, industrias que acumulan un total de 25,5 millones de dólares, correspondiente a un 83,8% del total de importaciones desde Nueva Zelanda para el primer trimestre de 2018.

Para el caso de las exportaciones chilenas hacia Nueva Zelanda, la composición está dada principalmente por frutos comestibles, residuos de industrias alimentarias y pasta de madera, que suman un valor nominal de 10,4 millones de dólares, correspondientes al 60% del total de exportaciones chilenas hacia ese país durante el primer trimestre de 2018.

Gráfico 7

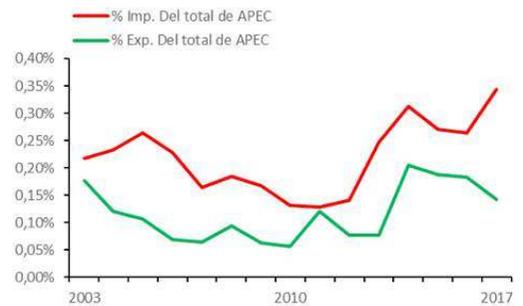
Participación de Nueva Zelanda en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Nueva Zelanda en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	39174	30501	36163	24228	130066	30405
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal ...	27507	18966	17450	8316	72239	16813
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	4486	5451	9817	9664	29418	6087
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	2610	664	1927	586	5787	2574
Preparaciones alimenticias diversas	988	759	822	406	2975	537
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	467	572	714	925	2678	613
Productos farmacéuticos	496	578	717	694	2485	316
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	465	560	640	472	2137	527
Azúcares y artículos de confitería	231	438	538	666	1873	264
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	346	170	332	674	1522	730
Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; ...	135	514	405	303	1357	276

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	19239	15541	18120	14224	67124	17346
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	4190	3636	4977	2460	15263	3169
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agríos (cítricos), melones o sandías	5555	3098	1874	3841	14368	3766
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	2772	2711	3971	1742	11196	3250
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	3309	1957	1779	2839	9884	3475
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	586	1148	2192	1077	5003	495
Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	758	730	1068	627	3183	950
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	779	335	565	485	2164	596
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	274	356	613	45	1288	327
Plástico y sus manufacturas	450	326	38	64	878	385
Productos químicos orgánicos	117	176	61	400	754	163

Fuente: Organización Mundial de Comercio



SINGAPUR

Crecimiento y desempeño económico general

Singapur durante los últimos 15 años ha presentado un crecimiento de su PIB muy particular, con cifras altas para 2006 y 2007, rondando los 9 puntos. Luego, en el contexto de la crisis *subprime*, su desempeño bajó a 1,8% y 0,6% para 2008 y 2009, respectivamente. Posterior a estos crecimientos observados, la economía de Singapur se recuperó de manera sorprendente, alcanzando un crecimiento de 15,2% para 2010, posicionándose como la economía asiática de mayor crecimiento en ese período, guiada por el buen desempeño de la industria manufacturera.

La tendencia del siguiente período, de 2011 hasta 2018, ha sido de crecimientos más estabilizados, rondando una media de 4 puntos. Para fines de 2018 se proyecta un crecimiento acumulado del 2,9%, lo que supone una baja de lo observado en 2017, correspondiente a 3,6%. Esta baja en el crecimiento en 2018 ha estado liderada por la desaceleración del sector manufacturero de Singapur, industria que creció a una tasa menor a la esperada, alcanzando menores volúmenes de exportación, lo cual se podría manifestar como una conducta de respuesta de la región asiática producto de la potencial guerra comercial instaurada entre EE.UU. y China.

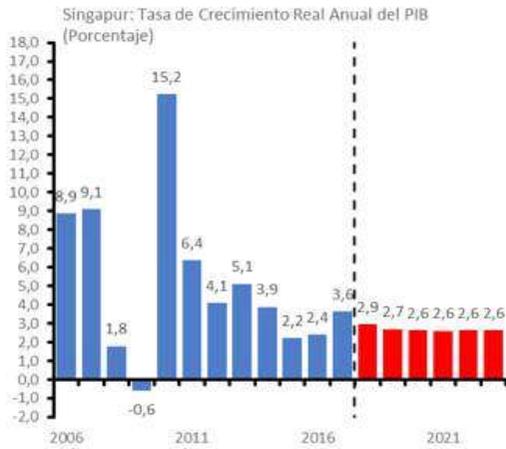
El gasto público en Singapur se espera que alcance un 18,5% del PIB, marcando un alza con respecto al 17,4% observado para 2017. Este gasto gubernamental, para 2018, se ha caracterizado por su focalización en transporte, que en específico busca subir esta cuota en un 50%, aumentando a un total de 13.700 millones de dólares para implementar proyectos de infraestructura ferroviaria y similares. Otro de los ítems importantes dentro del presupuesto público de 2018 es la defensa, acaparando 14.800 millones de dólares.

La tendencia proyectada por el FMI para el gasto público es alcista, alcanzando para 2023 un 21,1% del Producto.

Este actuar del gobierno ha generado superávits públicos durante los últimos 10 años. Para 2018 se espera que este exceso de ingresos por sobre los gastos fiscales se mantenga, alcanzando un valor del 2,1% del PIB, marcando una baja clara con respecto de 2017, cuando se observó un superávit cercano al 7% del PIB.

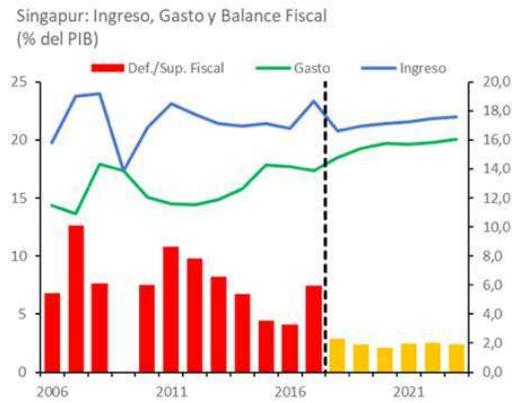
En cuanto al desempleo observado en la economía singapurense, el valor proyectado para el fin del presente año es de 2,1% de la fuerza laboral, marcando una disminución marginal con respecto a 2017, cuando se observó un nivel del 2,2%.

Gráfico 1



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 2



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	3,6	2,9	2,7	2,6	2,6	2,6	2,6
Inversión	27,6	27,7	27,6	27,6	27,9	28,3	28,8
Inflación	0,4	1,8	0,4	1,0	1,0	1,1	1,0
Exportaciones de bienes y servicios	4,1	4,0	4,0	3,9	3,8	3,9	4,0
Importaciones de bienes y servicios	3,8	3,8	4,5	4,6	4,7	4,6	4,6
Tasa de desempleo	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Gasto público	17,4	18,5	19,3	19,7	19,6	19,8	20,1
Balance fiscal	6,0	2,3	1,9	1,7	2,0	2,0	1,9
Deuda pública bruta	110,9	110,2	108,8	108,1	106,8	105,8	107,2
Saldo de cuenta corriente	18,8	18,9	18,7	18,6	17,8	16,8	16,0

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

El manejo de la Autoridad Monetaria de Singapur (el banco central) ha culminado en inflaciones que, al igual que las tasas de crecimiento económico, han sido muy variables en los últimos 15 años. El año posterior a la recuperación económica de 2010, cuando el crecimiento fue de 15,2%, se observó el *peak* para la tasa de inflación en el Gráfico 3, con un valor del 5,5%. Posteriormente, en 2013 la inflación bajó a 1,5%, para en el siguiente año registrarse una deflación de 0,1% y mantenerse a niveles bajo el 0,5% hasta 2017. Para fines de 2018 se espera que la inflación alcance el 1,8%.

En cuanto al manejo de tasas de la economía de Singapur se ha observado en 2018 un *spread* positivo de tasas de interés para todas los distintos períodos de maduración indicados en el Gráfico 4. Para el período de menor madurez, el *spread* positivo alcanza un 0,6%, para los posteriores vencimientos, este *spread* muestra una tendencia decreciente, alcanzando un 0,42% y 0,46% de aumento para los períodos de 20 y 30 años respectivamente. Estos valores mayores son indicadores de un actuar más restrictivo por parte de la autoridad a corto y largo plazo, con este aumento potencial del costo del crédito de inversión en el país, por lo que esto iría en línea con una política expansionista por medio del consumo y gasto fiscal de parte de Singapur.

Gráfico 3

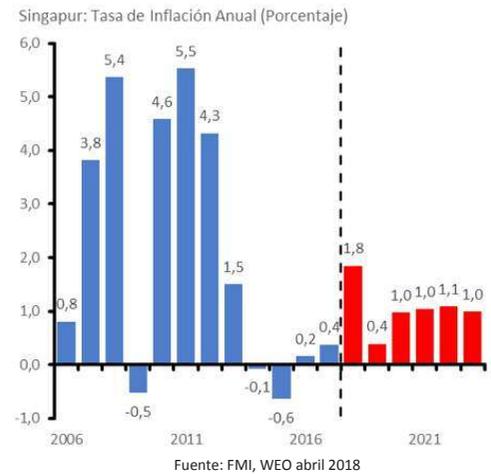
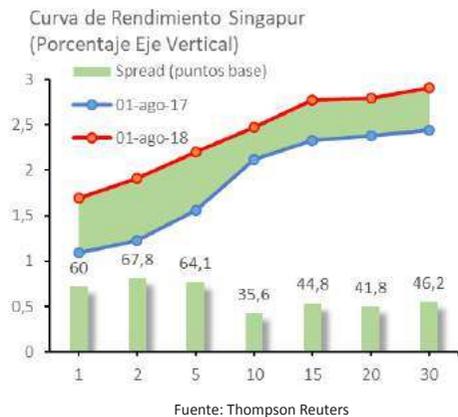


Gráfico 4



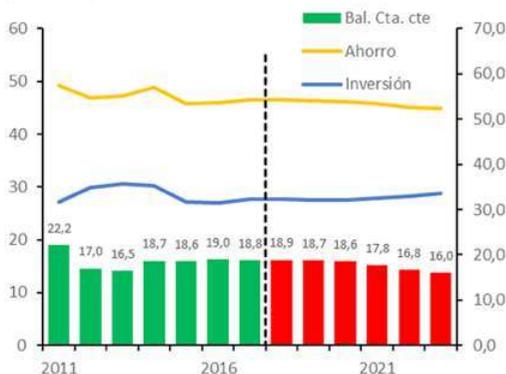
Sector externo

Singapur es un país que se caracteriza por su apertura comercial, alcanzando niveles que posicionan al país dentro de los primeros cinco más abiertos del mundo, según datos del Banco Mundial. En 2017, su índice de apertura comercial fue de 322%, el que es calculado como la suma de importaciones y exportaciones del período sobre el Producto total. En 2015 Singapur se posicionó tercero en esta métrica, sólo por debajo de Luxemburgo y Hong Kong.

En cuanto a la política cambiaria que ha desarrollado el país, el dólar de Singapur en su paridad con el dólar estadounidense ha mostrado una apreciación marcada de 2000 a 2012 de 35,4%. De ahí en adelante, el dólar singapurense se ha apreciado en promedio, alcanzando un valor de 1,33. Para fines del primer semestre de 2018 el banco central pronosticó un valor de 1,35. Esta apreciación observada en 2018 cobra gran importancia para el país por lo postulado previamente con respecto a su participación y apertura comercial con el mundo. De esta forma, si es que esta apreciación de 2018 con respecto a 2017 deriva en una apreciación del tipo de cambio real para fines de 2018, entonces la competitividad externa de la economía estaría en transición a la baja.

Gráfico 5

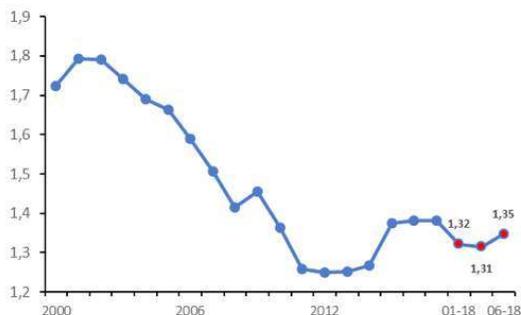
Singapur: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Singapur (SGD/USD)



Fuente: FMI, WEO abril 2018



Singapur y su relación comercial con Chile

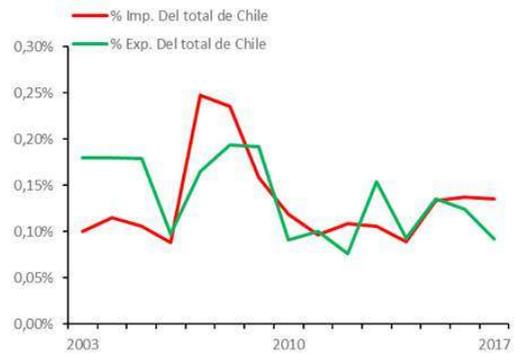
Singapur es un país que, en contraste con sus altos índices de comercio internacional, para Chile representa una pequeña proporción del intercambio en términos comparativos. Sobre el total de las cifras de intercambio, después de alcanzar un *peak* en 2007 con un 0,24% para el total de importaciones y un 0,19% del total de exportaciones en 2008, Singapur no ha superado el 0,25% de la participación en importaciones y exportaciones de Chile por separado. Esto se relaciona con que en 2006 entra en vigencia el Acuerdo de Asociación Económica que mantiene Chile con el P4 (Brunéi, Nueva Zelandia, Singapur y Chile), donde los valores arancelarios se vieron disminuidos para el comercio entre estos países de forma tal que para el mismo 2006 un 90% del comercio obtuvo arancel cero después de la entrada en vigencia del acuerdo.

Este indicador comercial ha descendido, alcanzando a fines de 2017 un valor de 0,14% y 0,09% para importaciones y exportaciones, respectivamente. Si se restringe el comercio chileno a los países que conforman la APEC, entonces la participación relativa de Singapur aumenta con respecto al caso total. Para 2007 y 2008 marca un 0,47% y un 0,36%, respectivamente en importaciones y exportaciones.

La composición de este comercio entre dichos países está principalmente dada por importaciones de productos farmacéuticos, instrumentos de óptica y fotografía y máquinas y artefactos mecánicos, que suman un valor de 10,8 millones de dólares y que se traduce en un 63,7% de las importaciones de Chile desde Singapur. Para las exportaciones, éstas se componen principalmente de minerales metalíferos, pescados y crustáceos y papel y cartón, sumando un valor de 197,2 millones de dólares para todo 2017, representando estas 3 categorías un 92,8% del total, con una gran participación de la exportación de minerales.

Gráfico 7

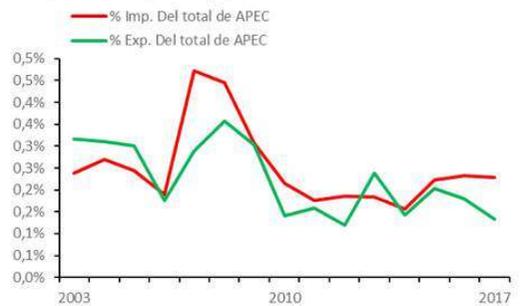
Participación de Singapur en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Singapur en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	15573	16894	15358	22010	69835	16990
Productos farmacéuticos	2876	5353	3060	4943	16232	4679
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	4316	2977	3233	3914	14440	4013
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	2384	3318	2675	4139	12516	1537
Plástico y sus manufacturas	918	1286	2416	2466	7086	1523
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	1424	772	1411	2016	5623	2125
Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	704	613	598	815	2730	777
Preparaciones alimenticias diversas	482	794	186	712	2174	500
Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; ...	483	157	638	730	2008	320
Cacao y sus preparaciones	322	360	0	306	988	280
Caucho y sus manufacturas	690	146	18	107	961	105

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	71312	39375	42492	59348	212527	10986
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	58971	27192	33600	52188	171951	0
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	5510	5188	4659	3337	18694	5540
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	1643	1696	1436	1791	6566	1636
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	2558	3081	16	303	5958	1791
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	960	872	1080	1115	4027	1043
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	1023	235	633	98	1989	239
Abonos	38	417	230	0	685	0
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	160	211	0	47	418	96
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	51	113	214	0	378	122
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	60	40	142	40	282	154

Fuente: Organización Mundial de Comercio



VIETNAM

Crecimiento y desempeño económico general

Para el año 2018 se espera que la economía vietnamita tenga un crecimiento acumulado del PIB de 6,6%, marcando una leve baja con respecto a lo observado en 2017, donde el país asiático creció un 6,8%. Estas cifras han mostrado la capacidad de gestión económica del gobierno y el Banco Central vietnamita puesto que han rondado de manera muy cercana su objetivo de crecimiento del 6,7% anual.

Este crecimiento de 2018 se ha visto potenciado, en palabras del director de la Oficina de Estadísticas Generales de Vietnam, por el sector agrícola, en conjunto con el sector manufacturero y de procesamiento.

Desde hace más de una década que Vietnam presenta un crecimiento económico sostenido, promediando un 6,2% desde el año 2006, con poca variación en comparación con la situación que han enfrentado otros países de la región durante este lapso de tiempo. El crecimiento proyectado por parte del FMI se mantiene al 6,5% hasta 2023.

En cuanto al gasto público, la economía vietnamita para el 2018 presentó un valor de 27,6% del PIB. Este gasto gubernamental apuntó a enfoques pseudo estructurales de la economía de Vietnam, con énfasis en crecimiento de la producción, reducción de la pobreza e integración global, como resultado del trabajo conjunto entre su gobierno y el Banco Mundial.

Esta situación, según el *Public Expenditure Review of Vietnam*¹, se caracteriza entre otras cosas por desafíos fiscales emergentes, con estrechez presupuestaria, aumento de la deuda pública y preocupaciones sobre la sostenibilidad de las políticas fiscales actuales.

La proyección del gasto de gobierno por parte del FMI muestra que éste se mantendrá estable, bordeando el 27,6% del Producto hasta 2023.

En cuanto al desempleo, Vietnam presenta para el 2018 una tasa del 2,2%, valor que se observó también en 2017 y que se proyecta continúe hasta 2023.

1 <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2017/10/03/the-world-bank-and-vietnam-work-to-strengthen-fiscal-policies-and-management-towards-sustainability-efficiency-and-equity>

Gráfico 1

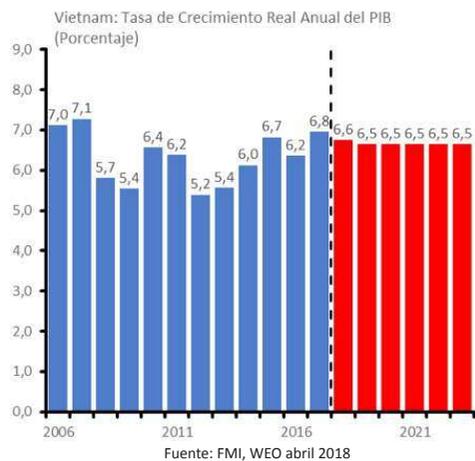


Gráfico 2

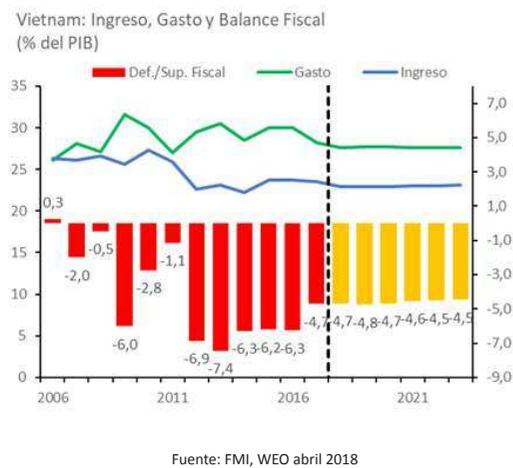


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	6,8	6,6	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5
Inversión	26,6	27,8	28,6	29,7	31,0	32,4	33,8
Inflación	2,6	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Exportaciones de bienes y servicios	15,9	13,1	13,9	13,1	12,7	13,9	14,3
Importaciones de bienes y servicios	15,2	11,3	15,6	14,4	13,8	14,6	14,8
Tasa de desempleo	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
Gasto público	28,2	27,6	27,7	27,7	27,6	27,6	27,6
Balance fiscal	-4,7	-4,7	-4,8	-4,7	-4,6	-4,5	-4,5
Deuda pública bruta	58,2	58,4	58,1	58,2	58,3	58,5	58,8
Saldo de cuenta corriente	4,1	3,0	2,4	1,9	1,4	0,9	0,5

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



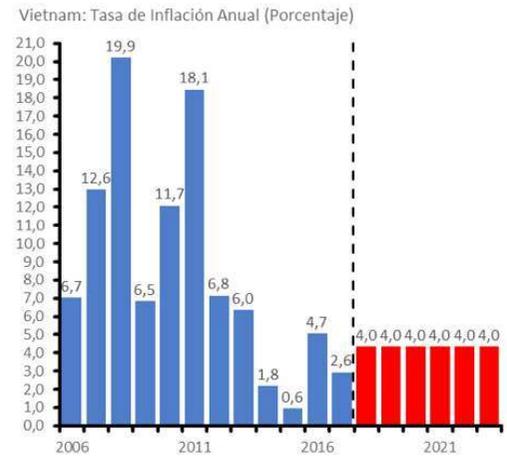
Política monetaria

El manejo de la política monetaria por parte de la autoridad vietnamita ha desencadenado en una inflación esperada para fines de 2018 de 4%. Esto marca un alza considerable de 53,8% con respecto a lo observado en 2017. La economía de Vietnam ha sufrido gran volatilidad en su inflación en la última década, alcanzando valores extremos en 2008 y 2011, cuando esta alza de precios se debió principalmente a la subida en el valor de los alimentos, el combustible y los materiales de construcción. Para dicho periodo, la inflación de Vietnam fue de las más elevadas en la región emergente de Asia. Para los años venideros, el FMI pronostica una inflación constante al 4% hasta 2023.

En cuanto al manejo de tasas por parte del Banco Central de Vietnam durante 2018, el Gráfico 4 muestra una política monetaria restrictiva en el corto plazo. Para las tasas de corto plazo, se muestra un alza de 68,9 puntos base con respecto a lo observado en agosto de 2017, lo que representa un aumento en el costo del crédito para la inversión.

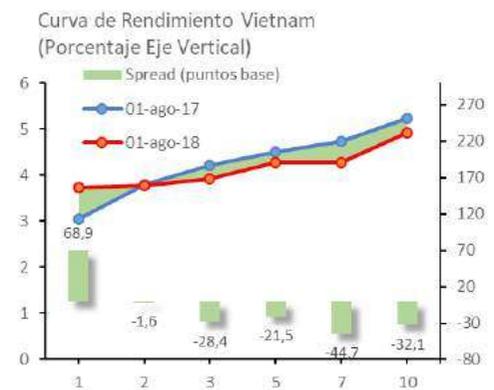
Por otro lado, para periodos de madurez más extensos, hasta llegar a las tasas de 10 años de plazo, se puede observar un *spread* positivo para las tasas de este año y el pasado, lo cual es indicador del incentivo a los proyectos de inversión de plazo más extenso, disminuyendo a los inversionistas el potencial costo de crédito que enfrentan. El mayor *spread* de tasas se muestra en una madurez de siete años, con una tasa de 4,3%, que está por debajo del 4,7% observado en agosto de 2017.

Gráfico 3



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 4



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Sector externo

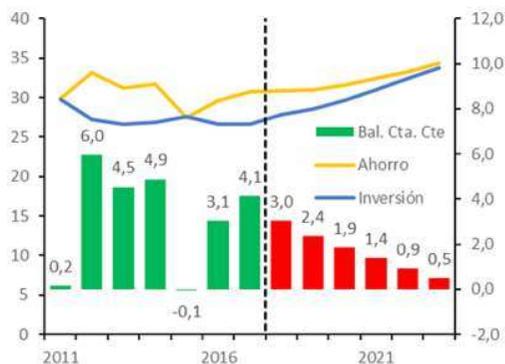
Vietnam es una economía con un alto indicador de apertura comercial, entendido como la suma de exportaciones más importaciones como porcentaje del Producto. Para 2017 el Banco Mundial muestra que este índice tomó el valor 200% para la economía asiática. En términos relativos, para 2015 Vietnam ocupó el lugar número ocho en el ranking mundial de apertura comercial, según la misma entidad. En este contexto, Vietnam ha mantenido durante los últimos seis años una cuenta corriente superavitaria, proyectada para fines de 2018 de un 3%. Este exceso de ahorro sobre inversión marca un descenso en el superávit de 36,7% del PIB, con respecto al año 2017. Este manejo de la cuenta corriente de Vietnam ha posicionado al país como una de las economías emergentes más fuertes de Asia. Sin perjuicio de aquello, el FMI pronostica a la baja estos superávits, disminuyendo desde 2019 hasta 2023 para alcanzar ese año un valor de sólo 0,5%.

El tipo de cambio dong/dólar estadounidense ha mantenido una depreciación sostenida desde hace más de una década. El alza del indicador se ha visto potenciado por las reformas a la política cambiaria del país, donde la autoridad ha decidido ser más flexible en su gestión de la paridad, admitiendo una mayor banda de flotación (de 3% desde 2015, antes era 1%).

Para fines del primer semestre de 2018 el tipo de cambio nominal alcanza según estimaciones del FMI un valor de 22.959 dong por dólar, marcando un aumento del 1,1% con respecto al 2017 y manteniendo la depreciación de la paridad. Si esto, tal como en 2017, se ve acompañado de una depreciación del tipo de cambio real, entonces la economía podría estar dando mayores muestras de competitividad externa, lo cual es favorable para una economía tan abierta como la vietnamita.

Gráfico 5

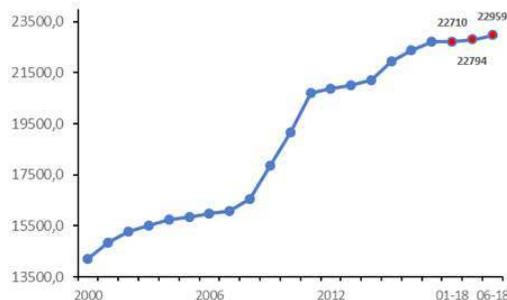
Vietnam: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)



Fuente: FMI, WEO abril 2018

Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal Vietnam (VND/USD)



Fuente: FMI, WEO abril 2018



Vietnam y su relación comercial con Chile

Chile y Vietnam mantienen un tratado de libre comercio, que se firmó en noviembre de 2011 y que se promulgó en diciembre de 2013. Así, para 2014 un 73% de las exportaciones chilenas entró a Vietnam libres de aranceles.

El país asiático, a pesar de su alto indicador de apertura comercial, cercano al 200%, no ha superado el 1,5% de participación en el total del comercio internacional de Chile.

En las cifras, este tratado de libre comercio afecta positivamente las importaciones chilenas desde Vietnam, con un marcado ascenso de un 202% de las importaciones en el periodo 2013-2015. Por otro lado, si bien las exportaciones han ido al alza durante el proceso de acuerdo económico, estas no han escalado en igual magnitud como las importaciones. Para 2008 las exportaciones alcanzaban un 0,14% del total, para luego, en el proceso de firma y promulgación promediar un valor de 0,41%.

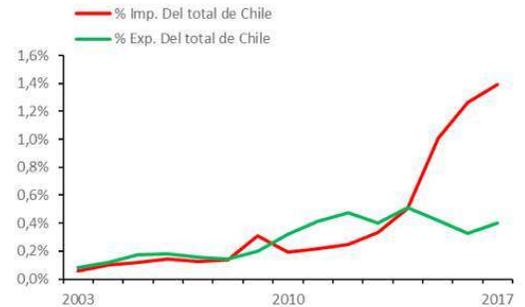
Si la muestra se restringe ahora a los países participantes de la APEC, entonces Vietnam asciende en su participación de importaciones y exportaciones alcanzando para fines de 2017 una participación en importaciones del 2,36%, y un 0,59% para las exportaciones.

La composición del comercio internacional de estos dos países se define principalmente por la importación de máquinas, aparatos electrónicos, calzado y máquinas y artefactos mecánicos, industrias que suman un valor de 116,6 millones de dólares para el primer trimestre de 2018, lo que se traduce en un 70,1% del total de las importaciones chilenas desde Vietnam.

Para el caso de las exportaciones chilenas, estas se componen principalmente de pescado y crustáceos, madera, carbón y cobre, sumando un total de 55,2 millones de dólares y acaparando un 75,9% del total de exportaciones hacia Vietnam durante el primer trimestre de 2018.

Gráfico 7

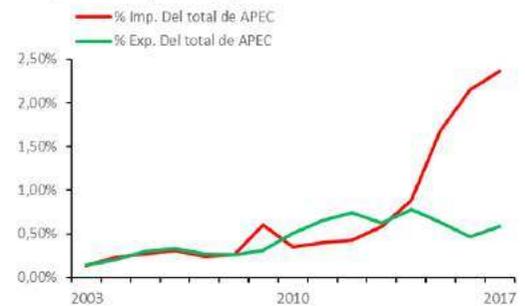
Participación de Vietnam en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Gráfico 8

Participación de Vietnam en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)



Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	159761	205342	178716	217332	761151	166275
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	81868	101768	73355	90011	347002	57251
Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	34930	51206	53729	59305	199170	40620
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	13844	13093	10858	19469	57264	18737
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	6688	10805	7063	11828	36384	9605
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	3333	5603	5839	6564	21339	5035
Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos ...	1077	3046	2941	6753	13817	2692
Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado ...	1713	2187	4760	2813	11473	3029
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	2802	3033	2865	2256	10956	3119
Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	1119	1954	2223	1846	7142	1256
Café, té, yerba mate y especias	1748	2108	1724	1401	6981	5833

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	64587	67434	64913	84731	281665	72764
Cobre y sus manufacturas	18810	18325	17581	18698	73414	12762
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	15643	11246	15412	26969	69270	21864
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	15720	15060	15371	17600	63751	20595
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias ...	4281	5296	3425	2009	15011	2477
Bebidas; líquidos alcohólicos y vinagre	1921	1723	3095	6103	12842	3045
Fundición, hierro y acero	1881	2131	1140	4807	9959	3887
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	2115	2301	3638	485	8539	330
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	525	5038	604	179	6346	1456
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	452	1846	452	2629	5379	226
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	647	644	1445	1278	4014	1798

Fuente: Organización Mundial de Comercio



INDIA

Crecimiento y desempeño económico general

India no es un país que conforme la APEC, pero ha intentado adherirse recibiendo el apoyo inicial de Japón y Australia. Sin embargo, las autoridades no le han permitido incorporarse, principalmente por el desequilibrio geopolítico que se podría generar, además del hecho de que India no posee fronteras en el Océano Pacífico. En este contexto, es relevante incluir el análisis de este país debido a la voluntad que ha mostrado por pertenecer al foro y por la importancia relativa que ha marcado para la economía chilena.

India muestra un crecimiento proyectado para fines de 2018 de un 7,4% según cifras del FMI, lo cual marca un alza de un 10,4% con respecto a lo observado en 2017. Para la última década, India ha tenido un crecimiento disperso, alcanzando un mínimo en 2008 de 3,9% para luego en 2010 marcar 10,3%, lo que representa un alza de 164% en la tasa de crecimiento de un período respecto a otro. Esta alta volatilidad se ha ido diluyendo con el tiempo. De esta forma, desde 2013 se han promediado 7,1 puntos de crecimiento con una desviación estándar de 0,7%.

Estas tasas de crecimiento del país asiático durante 2018 han estado impulsadas por la fuerte demanda interna urbana y rural, así como una actividad industrial que mejora cada vez más dentro del país. Las proyecciones de crecimiento del FMI son alcistas y promedian un 8,02% desde 2019 hasta 2023.

El gasto público en India para fines de 2018 se espera que alcance un valor de 27,8% del PIB y el FMI

proyecta que esta tendencia se mantenga estable hasta 2023. El propósito principal de la autoridad con el presupuesto de 2018 tuvo que ver con el desarrollo de inversiones importantes en carreteras, vías aéreas, ferroviarias y navegables.

Este gasto público ha generado déficits fiscales desde hace más de una década de forma sostenida. Para 2018 se espera que acabe el año con un valor de 6,5% de déficit presupuestario. Este valor marca una baja marginal con respecto a 2017, pero se posiciona dentro de la tendencia descendente. En esta misma línea, el FMI proyecta un valor de 5,9% de déficit para el año 2023.

Dado este contexto, cabe destacar que debido al volumen poblacional que se concentra en este país, con más de 1.300 millones de habitantes, según el FMI, India se ha posicionado como unas de las economías de más rápido crecimiento en el mundo, representando aproximadamente un 15% del crecimiento mundial.

Gráfico 1

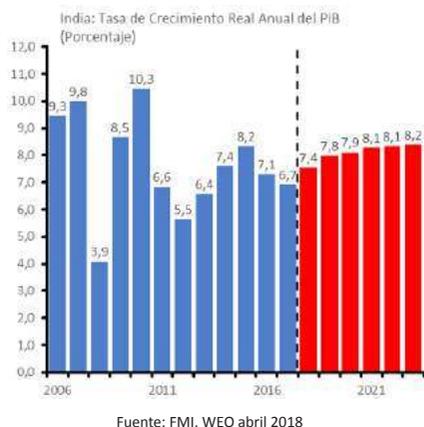


Gráfico 2

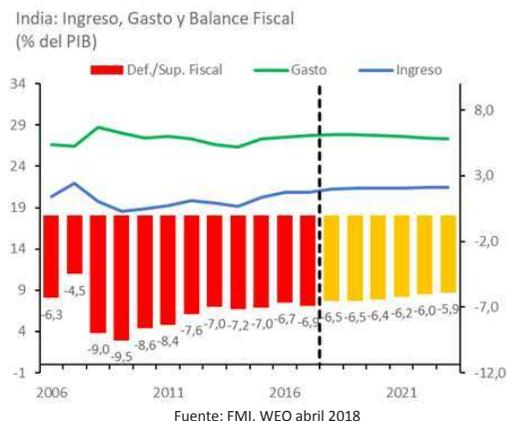


Tabla 1

Indicador	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Variación PIB	6,7	7,4	7,8	7,9	8,1	8,1	8,2
Inversión	31,7	32,0	32,1	32,4	32,7	32,9	33,2
Inflación	4,7	5,2	4,9	4,8	4,8	4,9	4,8
Exportaciones de bienes y servicios	7,2	8,1	8,2	8,0	8,0	8,2	8,2
Importaciones de bienes y servicios	10,6	8,1	9,1	9,0	9,0	9,4	9,6
Tasa de desempleo	-	-	-	-	-	-	-
Gasto público	27,8	27,8	27,8	27,7	27,6	27,5	27,4
Balance fiscal	-6,9	-6,5	-6,5	-6,4	-6,2	-6,0	-5,9
Deuda pública bruta	70,2	68,9	67,3	65,8	64,3	62,9	61,4
Saldo de cuenta corriente	-2,0	-2,3	-2,1	-2,1	-2,2	-2,4	-2,6

Fuente: FMI, WEO abril 2018. Las cifras representan variaciones porcentuales para importaciones y exportaciones, proporción de la fuerza laboral para la tasa de desempleo y proporción del PIB en el resto de las cuentas.



Política monetaria

La política monetaria y el desempeño del Banco de la Reserva de India ha derivado en un valor inflacionario para fines de 2018 de 5,2%, marcando un alza de 0,5% con respecto a lo observado en 2017. Como se puede observar en el Gráfico 3, estas cifras inflacionarias son reducidas en comparación a lo observado en el período 2008-2013, donde producto de la crisis financiera mundial India mostró altas tasas de inflación materializada en altos precios del petróleo y de los alimentos, alcanzando un *peak* de 10,5% en 2009 y 2012. En dicho período, este contexto inflacionario motivó una gran activación de la política monetaria, principalmente con movimientos alcistas de la TPM para lograr alcanzar inflaciones de un sólo dígito.

Las proyecciones de inflación del FMI son optimistas en cuanto a la volatilidad y magnitud observadas durante el período recién discutido, con un promedio de 4,8% para la tasa de inflación en los próximos cinco años. Las perspectivas de manejo del aumento de precios parecen ser esperanzadoras para el país asiático.

En cuanto al manejo de las tasas en 2018 con respecto a 2017 se ha observado una tendencia alcista para todos los períodos de madurez presentados en el Gráfico 4. Esto implica un actuar más restrictivo por parte de la autoridad monetaria de India, que se plasma en este potencial aumento del costo de crédito para las inversiones del país. Para la madurez más cortoplacista presentada en el Gráfico 4, de un año, se observa una tasa de 7,2% para agosto de 2018, en contraposición con la de 6,3% presentada en el mismo período de 2017, marcando un diferencial de 85,7 puntos base. El máximo *spread* de tasas se da para una madurez de cinco años, con un retorno nominal esperado del 7,8%, diferenciándose en 127,9 puntos base con su medida pasada. El menor *spread* se da en 11 años de madurez con un retorno nominal esperado de 7,84% y marcando 80,6 puntos base con su correspondiente medida observada de 2017.

Gráfico 3

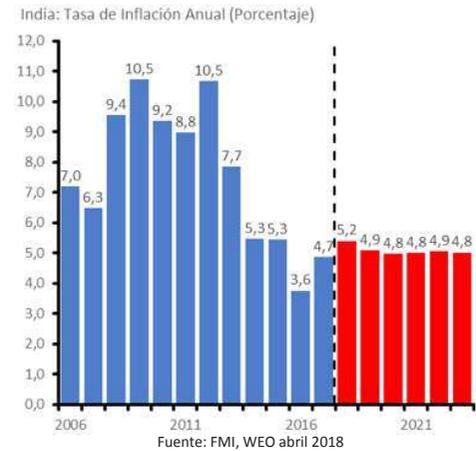
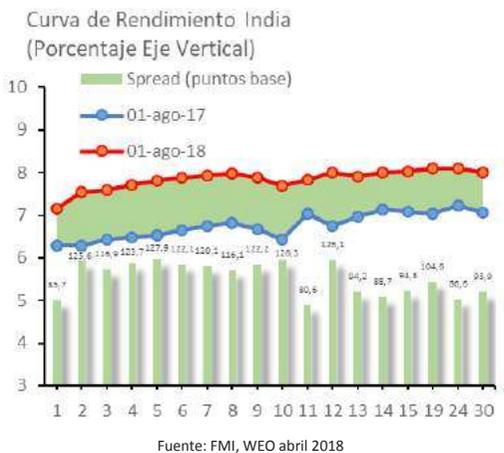


Gráfico 4



Sector externo

India es un país que posee indicadores de comercio internacional que han rondado el 40% para los últimos años. Para 2017 el indicador de apertura comercial, entendido como la suma de importaciones y exportaciones como porcentaje del PIB, alcanzó un valor del 41% según datos del Banco Mundial. Esto lo posiciona como un país relativamente poco abierto al comercio internacional, ocupando el lugar 145 en el año 2015 en el ranking internacional de apertura comercial desarrollado por la misma institución.

Esta caracterización de su apertura comercial ha desencadenado en una constante tendencia de déficits de cuenta corriente. Desde el año 2011 hasta la proyección de fines de 2018, éstos han marcado un declive de 2% del Producto total. De todas formas, este déficit de 2,3% esperado para 2018 marca un ascenso con respecto al observado en 2017, de 2%. Según bancos de inversiones indios, estas condiciones se dan debido a los crecientes precios del petróleo, una rupia que ha marcado una depreciación sistemática y los volúmenes de flujos invertidos en portafolios en el exterior.

El sector externo de India espera que las exportaciones para fines de 2018 crezcan a un 8,1%, marcando así un alza de 12,5% con respecto a lo observado en 2017. Por otro lado, con respecto a las importaciones, se espera que crezcan un 8,1%, siendo éste un cambio que, si bien es positivo, marca un descenso de 23,6% respecto de lo observado el pasado año.

En cuanto a la rupia india con respecto al dólar estadounidense, ésta ha marcado una fuerte depreciación desde el año 2007, pasando de un valor de 41,3 rupias por dólar a lo observado en 2016 de 67,2. De ahí, durante 2017 se marcó una apreciación transitoria de 3,2%. Para el término del primer semestre de 2018, se muestra una nueva depreciación de la moneda llegando a 67,8 rupias por dólar.

Para la autoridad india, esto ha sido materia de interés, puesto que el gobierno ha anunciado medidas

para generar la atracción de capital entrante a la economía por un aproximado de 8 a 10 mil millones de rupias. Sin embargo, la misma autoridad y los agentes privados han concordado en que si bien estas cifras son materia de interés, no requieren una reacción de pánico ni medidas instintivas.

Gráfico 5

India: Ahorro, Inversión y Balance de Cuenta Corriente (% del PIB)

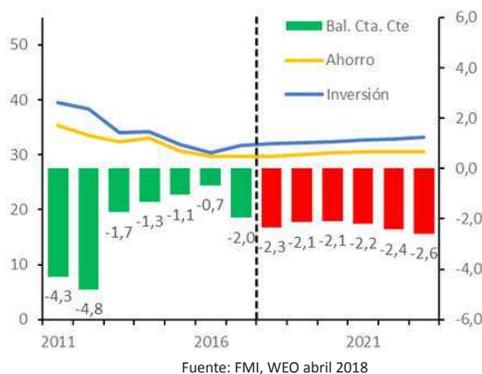
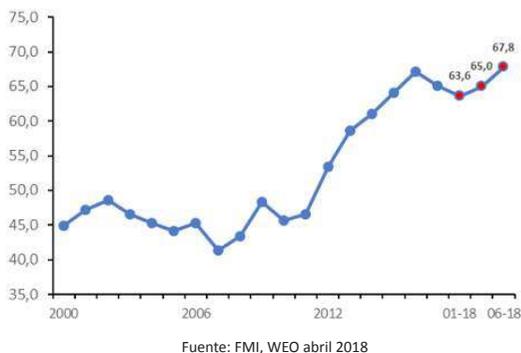


Gráfico 6

Tipo de Cambio Nominal India (INR/USD)





India y su relación comercial con Chile

India, como se dijo antes, no es un país que destaque por sus altos niveles de apertura comercial, encontrándose por sobre el puesto 150 de un total de 178 países en el ranking del Banco Mundial.

Sin embargo, para Chile éste es un país que se destaca en materia de comercio debido a su economía de gran tamaño y a su perfil de industrialización. De esta forma, para fines de 2017 se observó que India acaparó un 3,1% del total de exportaciones chilenas, marcando un aumento de 0,8% respecto del año anterior. Estas cifras posicionan al país asiático como el cuarto mayor exportador de Chile para la muestra de los países de este documento, por debajo del gigante asiático China, Corea del Sur y Japón. Por otro lado, en cuanto a la importación chilena de productos de origen indio, ésta es de un desempeño más moderado, marcando para fines de 2017 un 1,2% del total.

La composición del ya descrito comercio entre Chile e India está dada principalmente por la importación de automóviles, tractores, productos farmacéuticos y artículos textiles, los que suman un valor de 109,7 millones de dólares para el primer trimestre de 2018, acaparando de esta forma estas industrias un 53,4% del total de importaciones de Chile desde India.

Para las exportaciones de origen chileno hacia el país asiático, los principales productos son minerales metalíferos, escorias, pasta de madera y frutas comestibles. Estas industrias suman un valor de 437,7 millones de dólares durante el primer trimestre de 2018 acaparando un 96,3% del total de exportaciones de

Chile hacia India. Es importante también hacer notar que la venta de minerales metalíferos y sus relacionados ocupa un 92,4% de esta proporción, por lo que la exportación de productos y servicios por parte de la economía chilena hacia India descansa principalmente en la industria minera.

Gráfico 7

Participación de India en Comercio Exterior de Chile (porcentaje)

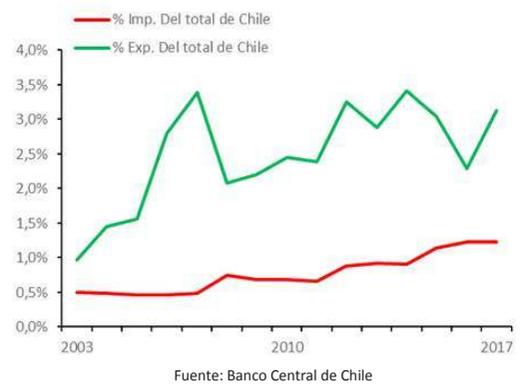


Gráfico 8

Participación de India en Comercio Exterior de Chile con países APEC (porcentaje)

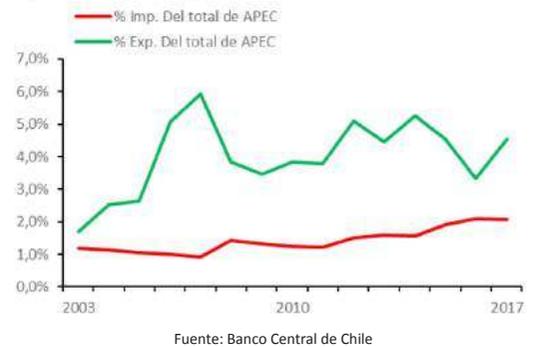


Tabla 2

Descripción del producto	Importaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	173694	190717	199821	212765	776997	205415
Vehículos automóviles, tractores, velocipedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	55865	72109	64152	83831	275957	79360
Productos farmacéuticos	16287	17872	18647	19340	72146	19242
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	10530	18319	7865	13889	50603	8874
Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	9234	8434	16749	8860	43277	11052
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	7033	7924	14709	11944	41610	7745
Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos ...	7590	7233	9735	8069	32627	5870
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	10966	8001	5221	6589	30777	8103
Productos químicos orgánicos	7984	8501	6613	6401	29499	8659
Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	7418	4148	4410	5219	21195	6925
Plástico y sus manufacturas	3921	3448	4175	3519	15063	4538

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Tabla 3

Descripción del producto	Exportaciones (en miles de USD)					
	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	Total 2017	2018-T1
Todos los productos	413309	469841	466176	393010	1742336	454269
Minerales metalíferos, escorias y cenizas	380051	411191	412528	343556	1547326	419947
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	11973	18672	17167	21432	69244	12920
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	4698	21932	16032	1530	44192	4858
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	5339	33	2040	11823	19235	1612
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	3992	3582	4278	5566	17418	4447
Fundición, hierro y acero	2822	2791	2835	2277	10725	2925
Aluminio y sus manufacturas	1123	2210	3045	2834	9212	2886
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; ...	534	3580	2283	112	6509	59
Cobre y sus manufacturas	373	947	1980	351	3651	670
Productos químicos orgánicos	434	467	564	851	2316	1019

Fuente: Organización Mundial de Comercio