ASIA PACÍFICO E INDIA:

La llave de la diversificación

**Por Francisco Pérez Mackenna, ministro de Relaciones Exteriores
y Paula Estévez Weinstein, subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales.**

MINREL

MINREL

El comercio internacional atraviesa un momento de transformación. El multilateralismo que ordenó las últimas décadas enfrenta hoy crecientes cuestionamientos y las reglas comunes pierden fuerza. Frente a ese escenario, Chile sostiene con más convicción que nunca la estrategia de apertura al mundo que en las últimas tres décadas ha impulsado su desarrollo, y en ella la diversificación es la pieza clave.

Chile dispone de una de las redes comerciales más extensas del mundo, con 36 acuerdos que abren acceso a economías que representan cerca del 89% del PIB global. Aun así, durante las últimas dos décadas el destino de las exportaciones chilenas se fue concentrando. Ejemplo de ello es que China pasó de representar cerca de un 2% de nuestras exportaciones en 1995, a más de un 36% en 2025. En paralelo, otros socios tradicionales, como la Unión Europea, han perdido participación relativa, pasando de un 20% a menos de un 10% en el mismo periodo de tiempo.

Por eso esta administración ha puesto un foco especial en la diversificación del comercio exterior, en paralelo al refuerzo constante de los principales lazos comerciales. En esa búsqueda de nuevas oportunidades, Chile aceleró la negociación de un Acuerdo de Asociación Económica Integral (CEPA) con India, la quinta economía del mundo y proyectada como la tercera hacia 2030. Este un mercado de más de 1.400 millones de personas, con una clase media en expansión de 400 millones, que lo transforma en un destino altamente estratégico para las próximas décadas. La negociación avanza a paso firme y nuestro sector exportador lo espera atento, incluso anticipándose al propio acuerdo, ya que entre enero y agosto de 2026 las compras de India más que se duplicaron en comparación al mismo período del año anterior, hasta los US$ 4.254 millones. Esto demuestra el entusiasmo que está generando este mercado, que esperamos siga creciendo fuertemente en el futuro.

PEXELS

El mercado indio es una buena opción para los exportadores chilenos.

El Asia Pacífico es la otra pieza de esta ecuación. Se trata de una de las regiones más dinámicas de la economía mundial, donde Chile ya cuenta con acuerdos con seis mercados de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). El intercambio comercial con ese bloque pasó de US$ 2.710 millones en 2016 a US$ 5.186 millones en 2025, con un crecimiento promedio anual de 7,5%. A esto aportará aún más Filipinas, tras el cierre en julio de 2026 de la negociación de un CEPA con este país, que será el acuerdo comercial número 37 de Chile y otorgará acceso preferencial a cerca del 90% del valor de las exportaciones que hoy llegan a ese mercado. Con ese tratado, Chile será el primer país latinoamericano con un acuerdo con Filipinas, una economía de más de 110 millones de habitantes que crece sobre el 4% anual y que, por su pertenencia al ASEAN y al RCEP, opera como plataforma hacia el resto del Sudeste Asiático. La agenda no se detiene ahí, y ya se dieron los primeros pasos para abrir una negociación con Bangladesh, otro mercado de gran tamaño y proyección en esta región. El compromiso de largo plazo con la región tiene, además, un hito confirmado: Chile será sede de APEC en 2032.

Esa misma lógica explica el proceso de adhesión que está llevando adelante Chile para ser parte del mayor bloque comercial del mundo, que reúne a las principales economías de Asia Pacífico: RCEP. Incorporarse a ese acuerdo permitiría insertar la oferta chilena de manera más profunda en las cadenas de valor regionales y ampliar su acceso preferente en una zona que concentra una parte creciente del crecimiento global.

Los resultados de esta diversificación ya están dando sus primeros frutos. Entre enero y agosto de 2026 las exportaciones crecieron 19,1% en comparación al año pasado (+ US$ 13.368 millones) y el 62% de esa alza se explicó por destinos distintos de los dos principales socios comerciales.

Diversificar es ampliar las alternativas del sector exportador mientras se profundizan las relaciones con los socios de siempre. En un escenario internacional incierto para el comercio global, contar con más socios comerciales, con los que podamos construir una relación de confianza y mutuo beneficio, es la forma más eficaz de resguardar a la economía chilena. Mayor diversificación es, también, mayor autonomía estratégica.

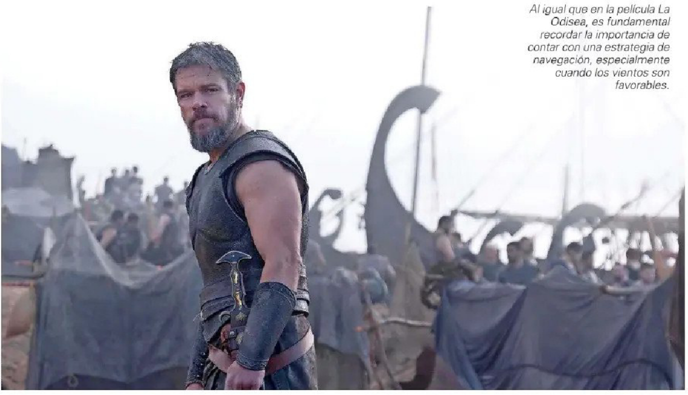
ESTRATEGIA DE NAVEGACIÓN:

La odisea exportadora de Chile

Por Juan Pablo Torres, PhD,

UNAB

decano y profesor titular Facultad de Economía y Negocios Universidad Andrés Bello.


EL MERCURIO

Al igual que en la película La Odisea, es fundamental recordar la importancia de contar con una estrategia de navegación, especialmente cuando los vientos son favorables.

La historia de Odiseo, el célebre héroe griego, nos recuerda la importancia de contar con una estrategia de navegación, especialmente cuando los vientos son favorables. Sin un rumbo claro, podemos prolongar nuestra travesía durante diez años antes de alcanzar nuestra propia Ítaca.

El barco de las exportaciones chilenas lleva principalmente concentrados de cobre, cobre refinado, ánodos de cobre y otros productos mineros. Entre enero y agosto de 2026, los vientos han sido favorables: las exportaciones de bienes alcanzaron US$83.251 millones, un aumento de 19,1% respecto del mismo período de 2025. Este impulso abre oportunidades para llegar más lejos, siempre que fortalezcamos las capacidades productivas de la minería privada y pública frente a un entorno de intensa competencia, riesgos climáticos e incertidumbre geopolítica.

La minería explicó cerca del 84% del incremento del valor exportado este año, mientras que el cobre concentró el 52% de las ventas externas de bienes. La ventaja que ofrecen nuestros yacimientos sigue siendo decisiva, aunque la concentración en un solo mineral nos expone a variaciones de precios, restricciones en las rutas de transporte y decisiones arancelarias de las grandes potencias.

El ciclo favorable del precio del cobre ha contribuido a impulsar nuestras exportaciones en valor. En la metáfora de esta travesía, debemos distinguir cuánto avanzamos gracias al viento que hincha las velas y cuánto gracias a la capacidad de nuestros remeros. Una estrategia de Estado debe promover un crecimiento exportador sostenido y diversificado, evitando que los buenos resultados agregados oculten obstáculos como los rezagos en los permisos, la incertidumbre jurídica o las tensiones sociales.

LA IRA DE POSEIDÓN

Odiseo cegó al cíclope Polifemo, hijo de Poseidón. En venganza, el dios del mar obstaculizó su regreso a Ítaca. La imagen sirve para pensar en los riesgos que enfrenta una economía abierta como la chilena: navegar exige comprender tanto nuestras capacidades como las fuerzas que pueden apartarnos del rumbo.

China y Estados Unidos son nuestros principales destinos de exportación. Chile se encuentra entre dos potencias que disputan la hegemonía global y cuyas decisiones pueden alterar las condiciones de acceso a sus mercados. Al igual que Odiseo, debemos reconocer quién es Poseidón y anticipar sus consecuencias.

El arancel adicional de 12,5% que Estados Unidos aplica, con exclusiones, a bienes provenientes de Chile ilustra este desafío. Sin una estrategia que diversifique destinos y fortalezca nuestra capacidad de adaptación, estas decisiones pueden comprometer la competitividad de las empresas y desviarnos del desarrollo que buscamos.

ODISEO Y LAS SIRENAS

Para escuchar el canto de las sirenas sin sucumbir a él, Odiseo pidió que lo amarraran al mástil y ordenó a sus remeros taparse los oídos con cera. Su decisión combinó el reconocimiento del peligro con una medida concreta para continuar la travesía. Chile también necesita amarrarse al mástil identificando sus vulnerabilidades internas y externas y prepararse para enfrentarlas.

Las sequías y las restricciones de navegación en corredores estratégicos son señales que debemos atender. La menor disponibilidad de agua puede limitar la carga transportada, elevar los costos y obligar a buscar rutas alternativas, por ejemplo, a la del Canal de Panamá. Para las exportaciones mineras y metálicas, estas dificultades adquieren especial relevancia.

En este escenario, debemos reconocer y desarrollar nuestras propias ventajas. El Estrecho de Magallanes ofrece una alternativa cuya proyección podría fortalecerse si somos capaces de generar energía limpia a costos competitivos y desarrollar las condiciones necesarias para atender el transporte marítimo.

Nuestra Ítaca debe ser un desarrollo sostenido que transforme la riqueza exportadora en oportunidades para el país. Para alcanzarla, necesitamos aprovechar los vientos favorables, fortalecer a nuestros remeros y anticipar las tormentas que vendrán.

SUBEDITORA: Paula Flottes **PERIODISTAS:** Angélica Bañados, Rosa Martínez y Andrés Pérez-Cotapos **DISEÑADOR:** Rodrigo Salinas
JEFA COMERCIAL: Pamela López de Santa María **COORDINADOR COMERCIAL:** Juan Carlos Herrera **PUBLICIDAD:** Priscila Garay y Carola Gutiérrez **TELÉFONO:** 2 2330 1221 **REPRESENTANTE LEGAL:** Alejandro Arancibia **DIRECCIÓN:** Santa María 5542 - Santiago de Chile