



**Alberto van Klaveren**  
 ministro de Relaciones  
 Exteriores:

**“Chile aspira a quedar al margen de los grandes conflictos geopolíticos y a evitar sus efectos”**

**E**xactos 20 meses lleva Alberto van Klaveren como ministro de Relaciones Exteriores, pero su relación con esta cartera ha sido de décadas, incluidos roles como embajador -ante la Unión Europea, por ejemplo- y subsecretario de RREE durante el primer Gobierno de la exPresidenta Bachelet, entre otros. Una trayectoria que le ha permitido seguir de cerca la apertura comercial por la que ha optado el país.

Una definición que descansa en cifras, como lo destaca. Chile tiene hoy 34 acuerdos comerciales, que involucran a 65 economías del mundo y constituyen la red con mayor acceso al PIB mundial. Del total exportado, el 60% va a naciones de Asia y Oceanía, 16% a América del Norte, 14% a América Latina y 10% a Europa.

Con solo unos 20 millones de habitantes, el país juega de chico a grande y con la vista puesta en un mercado

de 5 mil millones de consumidores en el resto del orbe. Un terreno que hoy parece más desafiante.

**- En un mundo de conflictos geopolíticos latentes, ¿los acuerdos comerciales siguen siendo el principal vehículo para relacionarse?**

- Chile aspira a quedar al margen de los grandes conflictos geopolíticos y a evitar sus efectos. Contamos con un nivel de apertura que está entre los más grandes del mundo. Nuestro sector exportador representa cerca del 30% del PIB del país y el 90% se produce en las regiones. Entonces, el desafío hoy es que la política comercial se articule con el desarrollo económico nacional, con nuestras regiones y siga impulsando el crecimiento de la economía.

Los acuerdos comerciales están siendo modernizados y se están buscando nuevas formas de beneficiar, a través del trabajo de la diplomacia económica, a nuestra industria nacional. También estamos atentos a los intereses de sectores específicos, como la implementación de los Systems

El canciller destaca el nivel de apertura comercial del país y el interés por estrechar vínculos con Asean y el Golfo. Sobre EEUU, dice que en el anterior Gobierno de Trump hubo una relación "muy positiva".

POR ROSSANA LUCERO

Approach con Estados Unidos para facilitar la exportación de la uva de mesa a esa nación; o la apertura de la carne de pollo con China. Partimos de un diagnóstico, compartido por muchos actores, de que la productividad en Chile ha estado estancada en los últimos 15 años, y la política comercial debe y puede aportar a una agenda económica de mayor productividad, aumentando la diversificación de nuestra canasta exportadora, con servicios, por ejemplo.

**- ¿Y cómo se enfrenta la tensión EEUU-China? El electo Presidente Donald Trump ha anunciado alza de aranceles para el gigante asiático.**

- Tanto China como Estados Unidos son nuestros dos primeros socios comerciales y, más allá de eso, son aliados clave para Chile, y tenemos buenas relaciones con ambos. Más que abordar la tensión, estamos pensando siempre en cómo mantenemos relaciones que han sido beneficiosas, y cómo podemos tener más opciones para nuestro posicionamiento comercial (...) Nuestra estrategia no

está definida por posibles tensiones entre países o bloques regionales.

Obviamente, miramos estos procesos con atención, pero estamos enfocados en mantener una mirada amplia y de Estado, que hasta ahora nos ha permitido correr con cierta ventaja, garantizando condiciones y estabilidad a nuestros exportadores.

**- ¿El acuerdo de libre comercio con EEUU nos resguarda de alguna medida unilateral de una nueva administración Trump?**

- La relación entre Chile y EEUU tiene como eje central un vínculo a nivel de Estado, que incluye múltiples vínculos comerciales, culturales. Además, tenemos relaciones con los Estados que conforman la Unión, lo que da cuenta de una relación que es amplia, diversa y duradera.

En ese sentido, nuestros países han acordado mecanismos para fortalecer y resguardar esta relación estable y sólida, como es el caso del Tratado de Libre Comercio, que ha demostrado ser beneficioso para ambas partes.

Todo ello ayuda también a una



**PAULINA NAZAL**

## Perseverar en los acuerdos comerciales, pero con apellidos

■ Diversificación es el principal reto que ve Paulina Nazal para el sector exportador chileno. Como titular de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) entre 2016 y 2018 y hoy comisionada de Chile para la participación en la Exposición Universal 2025, en la ciudad japonesa de Osaka, ese desafío se debiera dar en un contexto donde la política comercial persevera en los acuerdos comerciales, pero con apellidos, o sea que van más allá de la apertura de acceso a bienes y servicios y se vinculan con medio ambiente, aspectos laborales, género, comercio electrónico y capítulos para las PYME. Un camino que debe tener una parada en los foros internacionales. Decidor, grafica, en APEC Chile tiene a sus lados a Canadá y a China y al frente a EEUU. "Nuestros votos cuentan

igual que el de ellos", enfatiza. "La estrategia de Chile siempre debe ser integral y equilibrada con todas las zonas del mundo", insiste, aunque admite su interés más particular por América Latina. "Es nuestra región natural. Son nuestros vecinos y siempre tiene que ser una prioridad estratégica", dice junto con destacar el rol de la Alianza del Pacífico y el diálogo que surgió el alero de este foro con el Mercosur y las economías de Asean. Otro eje es que Chile mantenga su política comercial de no alineamiento, como ha sido históricamente, en el contexto de tensiones entre EEUU y China. "Siempre a Chile se le ve en un rol como articulador", opina.



**OSVALDO ROSALES**

## Diversificar mercados, pero sobre todo productos y empresas

Quien liderara la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) entre 2000 y 2004 plantea que un aspecto esencial es evitar el alineamiento con China o Estados Unidos y, aunque reconoce que no es fácil, cree que es útil en ese intento afianzar alianzas con países de América Latina y Asia Pacífico. "Estas economías tienen una característica muy similar a las de América del Sur en particular. ¿En qué sentido? En que el principal socio comercial es China, pero el paraguas de seguridad se lo provee EEUU", dice. "En la medida que podamos acoplarnos a otros países como Brasil y México, y además con la comunidad mencionada, es probable que podamos tener mayor incidencia en temas globales de co-

mercio", proyecta. En materia de desafíos, ve dos. En lo internacional, la necesidad de complementar acuerdos comerciales con una política activa que refuerce la presencia de Chile en organismos como Asean, el CPTPP o la Alianza del Pacífico. En el plano local, cree que lo fundamental es diversificar mercados -donde cree que estamos bien-, pero mejorar en productos y en empresas. Por ejemplo, cita que en el caso de China hay cinco o siete productos que explican el 90% de lo que les vendemos. "Eso es una debilidad", afirma. Similar, considera que son muy pocas las empresas que explican de nuevo el 80% o 90% de los envíos.



política permanente entre ambos países y tenemos la seguridad, así como la voluntad de mantener esto en el tiempo. No tiene mucho fundamento la serie de especulaciones respecto a este tema, considerando que, en los hechos, durante el anterior Gobierno del Presidente Trump tuvimos una relación muy positiva, tal como ha sido la tónica durante distintos ciclos políticos.

- Es probable que en los próximos años enfrentemos una nueva guerra comercial. ¿Chile debe priorizar alguna región en particular, como Asia por ejemplo?

- Priorizar no es la palabra, porque no dejamos de lado ninguna zona geográfica. De hecho, tenemos relaciones muy sólidas con socios históricos, como por ejemplo EEUU, China, la Unión Europea y América Latina (...). Al mismo tiempo, estamos trabajando para profundizar nuestra relación con otros países y regiones, por ejemplo, los del sudeste asiático (Asean) y el Golfo, porque se trata de economías grandes, con gran potencial demográfico y, por lo tanto, representan una tremenda oportunidad para seguir creciendo en comercio exterior, así como atraer inversiones a nuestro país.

### "Razones estratégicas"

El canciller explica que Asia Pacífico es una zona que brinda múltiples posibilidades de diversificación y expansión de los envíos locales al exterior por demanda, tendencias de consumo y precio, entre otros.

A estas alturas, es el destino de cerca del 32% de los envíos distintos del cobre, la celulosa y el carbonato de litio, unos US\$ 14.038 millones en 2023, siendo China y Japón los principales mercados.

Pero aún quedan mercados en esa zona donde ve "oportunidades

## Los desafíos

■ Al hablar de desafíos, Van Klaveren dice que una "tarea prioritaria" de la actual administración, tal cual ha ocurrido con todos los gobiernos, sin distinción de signo político, es seguir diversificando el sector exportador. Para ello se trabaja en tres ejes: agregar valor a la oferta del país, fortalecer la provisión de servicios, y promover una política comercial participativa. En el primer punto, el énfasis es impulsar la internacionalización de oferta no tradicional y con valor agregado, innovación, servicios, empresas con base tecnológica, entre otras. Los servicios, que saltaron de US\$ 198 millones en 2003 a US\$ 2.153 millones en 2023, subraya que son esenciales en posicionamiento e imagen internacional del país como polo de innovación en la región.

Y un comercio exterior inclusivo implica incentivar la participación de empresas lideradas por mujeres, y aumentar la presencia de pequeñas y medianas empresas en la actividad económica internacional. En 2023, 4.283 MiPYME vendieron productos no tradicionales y de servicios por US\$ 1.699 millones, generando más de 61 mil empleos.

En mercados también se ha mejorado: en los últimos 20 años pasaron de 149 a 163 en 2023.

**RODRIGO YÁÑEZ**

## Avanzar en acuerdo con India y duplicar exportaciones de servicios

rebaja arancelaria, pues hay otras dimensiones, como la de servicios. Y de inmediato pone en la mesa la necesidad de que Chile duplique su nivel de envíos de servicios en su canasta exportadora para llegar a nivel OCDE. Esto, dice, requiere insertarse en cadenas de valor en forma creciente, además de incluir capítulos de servicios en acuerdos comerciales junto con más sectores económicos y negociar mejores estándares. En materia de destinos y de diversificación, destaca la importancia de profundizar lazos con India, Medio Oriente y el sudeste de Asia. Y ante un escenario de tensión China-EEUU, opina que Chile debe buscar oportunidades en instancias como el CPTPP. "Son todos países que buscan generar un espacio para el comercio que no necesariamente dependa de un gran polo". Y acota que Chile requiere no perder espacios de liderazgo ni protagonismo en bloques como éste.



**"Nuestra estrategia no está definida por posibles tensiones entre países. Miramos estos procesos con atención, pero estamos enfocados en mantener una mirada amplia y de Estado"**

enormes". Es el caso de India y Asean (Brunei Camboya, Indonesia, Filipinas, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam), donde han intensificado el trabajo de promoción este año.

Van Klaveren también destaca que Asia está mirando al futuro y ve con atención las soluciones enfocadas en sostenibilidad, eficiencia energética y tecnologías limpias. Un hito que menciona es la participación de Chile en la Expo Osaka 2025.

Otro foco es el Golfo. Por eso, recuerda que el Presidente Gabriel Boric visitó Emiratos Árabes Unidos (EAU) y se firmó con ellos un Acuerdo de Asociación Económica; y se considera la reapertura de la embajada en Arabia Saudita.

"Ambos países son una puerta de entrada al Medio Oriente y al norte de África. Además de nuestros alimentos y minerales, ya presentes en la región, vemos oportunidades para soluciones globales y servicios como

healthtech, edtech y fintech", dice. A estos pasos se une el interés por fortalecer la presencia en la región. "Por eso, desde comienzos de este año están actualizados nuestros acuerdos comerciales con Paraguay, y estamos trabajando intensamente con México", dice el canciller.

- ¿Y qué rol desempeñan las alianzas o ser parte de foros como APEC, CPTPP? ¿Son un buen "escudo" ante un contexto donde puede aumentar el proteccionismo?

- Ser parte de foros regionales o interregionales es parte fundamental de la misma estrategia de política comercial (...). Foros como APEC son una oportunidad extraordinaria para el intercambio de experiencias e impulsar temas que nos interesan como transferencia tecnológica, desarrollo de nuevas industrias, complementación de sectores productivos. Sin nuestra participación en APEC, habría sido mucho más difícil nuestra apertura hacia el Asia Pacífico.

Por otro lado, acuerdos plurilaterales como el CPTPP, además de los aspectos estrictamente comerciales, cuyo principal objetivo es el acceso a