



ISSN 0719-9368



UNIVERSIDAD
DE CHILE
Instituto de
Estudios
Internacionales

YEAR VII SEPTEMBER - DECEMBER 2024 N° 20



LATIN AMERICAN JOURNAL of TRADE POLICY

Journal from the Institute
of International Studies
University of Chile

ISSN 0719-9368

Year VII – September – December 2024 N°20

LATIN AMERICAN
JOURNAL of
TRADE POLICY



Journal from the Institute of International Studies, University of Chile

PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD DE CHILE

EDITOR IN CHIEF

Dra. Dorotea López Giral
dolopez@uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITOR

Fernando Sossdorf
fsossdorf@uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITOR ASSISTANT

Diego Andrés Solar
diego.solar@ug.uchile.cl
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile

EDITORIAL BOARD

- DR. VALENTINA DELICH - International Relations Department, FLACSO Argentina.
- DR. MANFRED ELSIG - World Trade Institute, University of Bern, Switzerland.
- DR. NEIL FOSTER-MCGREGOR - UNU-MERIT - Maastricht University, The Netherlands.
- DR. MICHAEL HAHN - Institute for European and International Economic Law, University of Bern, Switzerland.
- DR. ANDRÉ JORDAAN - Department of Economics, University of Pretoria, South Africa.
- DR. ALEXANDRA KOVAL - World Economy Department, Saint Petersburg State University, Russian Federation.
- DR. NANNO MULDER - International Trade and Integration Division, Economic Commission for Latin American and the Caribbean (ECLAC).
- DR. MARCELO OLARREAGA, School of Economics and Management, University of Geneva, Switzerland.
- DR. MUSTAPHA SADNI - Institute for Training and Technical Cooperation, World Trade Organization (WTO).
- MA. ALBERTO VAN KLAVEREN - Institute of International Studies, University of Chile.
- DR. VERA THORSTENSEN - School of Economics, Getulio Vargas Foundation, Brazil.
- DR. BRADLY CONDON - Law Department, ITAM México.
- DR. WON-HO KIM - School of International and Area Studies, Hankuk University of Foreign Studies, Korea.
- DR. SONG GUOYOU - Center for American Studies, Fudan University, China.
- DR. KUN ZHANG - Department of History and the Center for Latin American Studies, Shanghai University, China.
- DR. VLASTA MACKU - United Nations Conference on Trade and Development.
- DR. TABITHA KIRIKI - University of Nairobi, Kenya.
- DR. SHERRY STEPHENSON- University of Auckland, New Zealand.
- DR. PAULINA ASTROZA - Universidad de Concepción, Chile.
- MA. ANABEL GONZÁLEZ - Peterson Institute for International Economics, United States of America.
- DR. ANDREA LUCAS - Heildeberg Center for Latin America, Chile.

SUMMARY

ARTICLES

- TRADE IN SERVICES AND GENDER: THE CASE OF CHILE
Antonieta Sepúlveda.....7
- CHILE AND INTERNATIONAL TRADE WITH A GENDER PERSPECTIVE:
HISTORICAL EXPERIENCE AND CHALLENGES OF THE NEW FEMINIST
FOREIGN POLICY
*Osnarci Ramos Borges, Ana María Vallina, Scarlett Bustos y Francisca
Vere-Stead*.....39
- CHILE'S INTEGRATION STRATEGY: ACHIEVEMENTS AND CHALLENGES
OVER 50 YEARS OF ECONOMIC OPENING (1973-2023)
Karin Schwerter, Diego Solar y Fernando Sossdorf.....81

Comercio internacional de servicios y género: el caso de Chile

Trade in services and gender: Chile

*Antonieta Sepúlveda**

RESUMEN

En las últimas décadas, la relación entre comercio internacional y género ha ganado relevancia, aunque el comercio de servicios desde una perspectiva de género sigue siendo un área poco explorada. Chile, una de las economías más integradas con el mundo, enfrenta el desafío de diversificar su canasta exportadora, altamente concentrada en commodities, y de reducir las persistentes brechas de género en su economía. El sector servicios, que emplea a una gran proporción de mujeres, representa una oportunidad estratégica para abordar ambos desafíos. Este estudio analiza la relación entre género y comercio de servicios en Chile, utilizando un enfoque cualitativo exploratorio que puedan servir como referencia para futuras investigaciones y como insumo para el diseño de políticas públicas. Los hallazgos destacan la importancia de diseñar políticas públicas específicas que fomenten la participación femenina en las exportaciones de servicios y contribuyan a un desarrollo económico más inclusivo y sostenible.

Palabras Clave: Comercio de servicios – género – política comercial – política exterior feminista.

* Internacionalista de la Universidad de Chile. Correo electrónico: antonieta.sepulveda@ug.uchile.cl. ORCID: 0009-0008-9501-0995

Recibido: 13 de diciembre de 2024. Aceptado: 19 de diciembre de 2024.

Clasificación JEL: F13, F63, J16, O24.

ABSTRACT

In recent decades, the relationship between international trade and gender has gained relevance, although the trade in services from a gender perspective remains underexplored. Chile, one of the most globally integrated economies, faces the challenge of diversifying its export basket, which is highly concentrated in commodities, and reducing persistent gender gaps in its economy. The services sector, employing a large proportion of women, represents a strategic opportunity to address both challenges. This study analyzes the relationship between gender and trade in services in Chile, using an exploratory qualitative approach that serves as a reference for future research and as input for the design of public policies. The findings highlight the importance of designing specific public policies to promote female participation in service exports and contribute to more inclusive and sustainable economic development.

Keywords: Trade in services – gender – trade policy – Feminist Foreign Policy.

JEL codes: F13, F63, J16, O24.

I.- INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la perspectiva de género en el comercio internacional ha ganado atención tanto en la agenda de los responsables de políticas públicas como en la academia (Bahri et al., 2023). Este interés ha tenido un claro reflejo en el sistema multilateral, donde diversas organizaciones han integrado la igualdad de género en sus lineamientos y objetivos.

Una de las iniciativas más relevantes en esta materia ha sido impulsada por Naciones Unidas (ONU). La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible establece en su Objetivo 5: “Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y niñas”, considerando el comercio internacional como un medio para alcanzar esta meta.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha sido también un actor clave, cuando en su novena conferencia declaró que el desarrollo sostenible y el empoderamiento femenino serían principios transversales en sus programas y políticas. Desde entonces, la institución ha trabajado en la estandarización de la perspectiva de género dentro de sus operaciones y lineamientos.

Fuera del ámbito de Naciones Unidas, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha adoptado un rol relevante en esta materia. Un ejemplo destacable es la Declaración de Buenos Aires sobre el Comercio y el Empoderamiento Económico de las Mujeres, firmada en 2017 durante la undécima Conferencia Ministerial y respaldada por 118 miembros de la organización. La declaración reconoce que las políticas comerciales inclusivas pueden contribuir a la igualdad de género, el empoderamiento económico de las mujeres y el crecimiento económico inclusivo. Sin embargo, persisten desafíos significativos en la implemen-

tación de estas políticas debido a su carácter, en muchos casos, no vinculante (Bahri, 2021).

A nivel global, se ha demostrado que el comercio internacional no es neutral desde el punto de vista del género; su impacto difiere entre hombres y mujeres (World Bank & WTO, 2020). Estas diferencias son críticas al momento de diseñar políticas públicas destinadas a reducir la brecha de género, ya que cerrar dichas brechas no solo promueve la igualdad, sino también impulsa el crecimiento económico y mejora la productividad (Revenga & Shetty, 2012).

En el caso de Chile, uno de los países más abiertos al comercio internacional, los retos económicos continúan siendo la diversificación de la canasta exportadora, altamente dependiente de los recursos naturales (López & Muñoz, 2015; Sossdorf, 2024), y la reducción de la brecha de género en la economía. Por ejemplo, la brecha salarial entre hombres y mujeres persiste en torno al 18,9%. Aunque Chile ha sido pionero en la inclusión de disposiciones de género en sus acuerdos comerciales, el impacto real de estas iniciativas sigue siendo incierto, debido principalmente a su naturaleza no vinculante y a su exclusión de los mecanismos de solución de controversias (Bahri, 2021).

En este contexto, la promoción del comercio de servicios se presenta como una estrategia clave para diversificar la economía chilena y, al mismo tiempo, potenciar la participación femenina en el comercio internacional. A nivel mundial, el comercio de servicios ha sido el sector económico de mayor crecimiento en la última década (OMC, 2019), representando en 2022 el 61,8% del valor agregado del PIB global. Además, a diferencia del comercio de bienes, el comercio de servicios puede ser menos intensivo en capital, menos dependiente de infraestructura física y ofrecer más oportunidades laborales a

las mujeres, especialmente en economías en desarrollo (Nayyar, Cruz y Zhu, 2021).

Sin embargo, la mayoría de los estudios que abordan la relación entre comercio y género lo hacen de manera transversal, sin considerar las especificidades de los distintos sectores económicos. Esto es particularmente relevante si consideramos que las mujeres están sobrerrepresentadas en el sector servicios y que dicho sector ha crecido de manera exponencial. La pandemia del Covid-19 exacerbó estas desigualdades, evidenciando la volatilidad de la participación femenina en la economía y subrayando la necesidad de diseñar políticas públicas más inclusivas y sensibles al género, especialmente en los servicios (OIT, 2021; CEPAL, 2021).

Este artículo busca analizar la relación entre el comercio internacional de servicios y el género, con un enfoque particular en el caso de Chile. La pregunta de investigación que guía este estudio es: ¿De qué manera se ha analizado la relación entre el comercio internacional de servicios y el género a nivel global y en el caso de Chile? Como hipótesis, se plantea que a pesar de la importancia del sector servicios para la participación femenina en la economía, tanto global como nacionalmente, su impacto específico en la relación entre comercio y género ha sido insuficientemente estudiado.

En cuanto a la metodología, se adopta un enfoque cualitativo exploratorio, utilizándose métodos de análisis documental y estadístico para obtener resultados preliminares que puedan servir como referencia para futuras investigaciones y como insumo para el diseño de políticas públicas. Los resultados encontrados destacan que las mujeres están mayoritariamente empleadas en el sector servicios, con una participación destacada en áreas como educación, salud y tecnologías de la

información. Sin embargo, se observa una baja representación femenina en las exportaciones de servicios, donde las empresas lideradas por mujeres representan una proporción limitada del total, aunque con un crecimiento significativo en los últimos años. Estas tendencias subrayan la necesidad de implementar estrategias específicas para potenciar la participación femenina en este sector clave.

Luego de esta introducción, el resto del trabajo se organiza de la siguiente manera. La segunda sección describe los datos y la metodología, incluyendo las fuentes de información y herramientas de análisis utilizadas para explorar la relación entre comercio de servicios y género. La tercera sección analiza la participación femenina en el sector servicios, destacando las principales ocupaciones y las oportunidades en el comercio internacional según los modos del AGCS. La cuarta sección examina programas de fomento para mujeres exportadoras, evaluando su impacto en el sector servicios. La quinta sección aborda el género en los acuerdos comerciales, con ejemplos y propuestas para fortalecer estas disposiciones en el contexto chileno. La sexta sección explora la participación femenina en el comercio internacional desde la perspectiva chilena, destacando iniciativas como la “Hoja de Ruta de Género para la Exportación de Servicios”. Finalmente, la séptima sección presenta las conclusiones, resaltando las áreas clave para avanzar en la equidad de género en el comercio internacional en el sector de servicios.

DATOS Y METODOLOGÍA

Este estudio adopta una lógica exploratoria, dada la escasez de información específica sobre la relación entre el comercio internacional de servicios y el género. Se emplearon métodos de análisis documental y estadístico, así como entrevistas y análisis

de políticas, con el objetivo de obtener resultados preliminares que puedan servir como referencia para futuras investigaciones y como insumo para el diseño de políticas públicas.

Para identificar las principales tendencias globales y nacionales en torno al empleo femenino, se analizaron diferentes fuentes oficiales de información, tales como la OIT, el Banco Mundial, ProChile y el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) en el caso chileno. El análisis permitió observar la participación de las mujeres en la fuerza laboral, discernir los sectores con mayor concentración de mano de obra femenina y evaluar la relevancia del sector servicios en comparación con las tendencias globales, donde el sector terciario constituye la mayor parte del PIB mundial en términos de valor agregado.

Asimismo, se llevaron a cabo entrevistas a profundidad de carácter semiestructurado con expertos en comercio, género y comercio de servicios. Estas entrevistas permitieron obtener información cualitativa que complementa la limitada literatura existente sobre la relación entre ambas disciplinas, explorando la participación de las mujeres en el comercio de servicios, tanto como parte de la fuerza laboral como en su rol de exportadoras. Además, el análisis incluyó una evaluación específica de los cuatro modos de prestación de servicios definidos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

En una etapa posterior, se realizó un análisis de frecuencia sobre Programas de Exportación para mujeres en Iberoamérica, los cuales suman un total de diez. Se consideraron términos como “servicios”, “sector terciario” y “tercer sector”, entre otros. Este método permitió abordar la relación entre género y comercio a través de herramientas de política comercial distintas a los Acuerdos Comerciales tradicionales, como programas específicos de fomento.

Por último, se analizó la base de datos de la Organización Mundial del Comercio sobre disposiciones de género en acuerdos comerciales, actualizada hasta octubre de 2022. Este análisis buscó identificar la presencia del sector servicios en dichas disposiciones y evaluar su potencial impacto en la promoción de la participación femenina en el comercio internacional.

Para profundizar la investigación en torno al comercio y género, así como su relación con el comercio de servicios, se consideró relevante analizar otras herramientas de política comercial, además de los Acuerdos Comerciales. Si bien estos últimos han sido el foco principal de atención en la academia y entre los tomadores de decisiones, existen otros instrumentos que pueden desempeñar un rol importante en el fomento de la participación femenina en el comercio internacional.

En las últimas décadas, varios países han incorporado disposiciones y capítulos sobre género en sus acuerdos comerciales preferenciales, tanto a nivel bilateral como plurilateral. El primer acuerdo en incluir un capítulo de este tipo fue el Tratado de Libre Comercio entre Uruguay y Chile (2016), seguido por otros acuerdos, como el TLC entre Canadá y Chile (2019), Chile y Argentina (2019) y Canadá e Israel (2019). Estos capítulos suelen contener disposiciones generales relacionadas con el respeto a la maternidad, la igualdad salarial, la eliminación de la discriminación y el reconocimiento de la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer de la ONU. Sin embargo, estas disposiciones son no vinculantes y no forman parte de los sistemas de solución de controversias de dichos acuerdos.

LAS MUJERES EN EL SECTOR SERVICIOS

El sector servicios representa uno de los espacios de mayor concentración de empleo femenino a nivel mundial. En 2022,

el 57% de los empleados en este sector eran mujeres, según datos de ILOSTAT recopilados por la OIT. La participación femenina en el sector ha crecido de forma constante desde 1991, con una ligera caída de dos puntos porcentuales en los últimos tres años.

Dentro de los principales rubros en los que se desempeñan las mujeres, la OIT (2020), basándose en datos de ILOSTAT en 121 países, identificó las siguientes ocupaciones dominadas por trabajadoras:

1. Trabajadores de cuidado personal
2. Profesionales asociados de la salud
3. Personal de limpieza y ayudantes
4. Empleados generales y operadores de teclado
5. Profesionales de la salud
6. Profesionales de la enseñanza
7. Empleados de atención al cliente
8. Otros trabajadores de apoyo administrativo
9. Asistentes de preparación de alimentos
10. Trabajadores de servicios personales
11. Profesionales jurídicos, sociales y culturales
12. Profesionales asociados en áreas jurídicas, sociales y culturales
13. Profesionales asociados en negocios y administración
14. Trabajadores de ventas
15. Trabajadores de procesamiento de alimentos, carpintería, confección y otros oficios
16. Profesionales en negocios y administración

De estas dieciséis ocupaciones, catorce pertenecen directamente al sector servicios. Sin embargo, estas cifras representan sólo el empleo formal, lo que deja de lado el trabajo informal no remunerado que también recae mayoritariamente en las mujeres, como las tareas de cuidado y los trabajos domésticos.

A pesar de su alta presencia en el sector servicios, este no constituye un espacio igualitario en términos de oportunidades y condiciones laborales. Las mujeres suelen ocupar puestos de menor calificación con salarios inferiores a los de los hombres. Por ejemplo, la OIT (2020) indica que las ocupaciones con mayor presencia femenina son, en su mayoría, trabajos de cuidados personales, donde el empleo es un 88% femenino frente a un 12% masculino. Este dato pone en evidencia la necesidad de diseñar políticas públicas que impulsen la participación femenina en actividades de mayor valor agregado dentro del comercio de servicios.

En cuanto a la internacionalización del sector servicios, existe un marcado contraste con respecto a la participación laboral global. Aunque las empresas exportadoras del sector emplean a más mujeres que hombres, la propiedad de estas empresas sigue siendo predominantemente masculina: un 88% de las empresas exportadoras de servicios son propiedad de hombres (World Bank & World Trade Organization, 2020). Esto refuerza la necesidad de diseñar políticas comerciales que no sean neutrales en términos de género y permitan aprovechar las oportunidades de empleo femenino en el sector.

En este contexto, surgen dos preguntas fundamentales:

1. ¿Cómo potenciar el sector exportador de servicios, que ya emplea a una mayor proporción de mujeres?
2. ¿Cómo mejorar los niveles de participación femenina en el sector exportador de servicios, especialmente en posiciones de liderazgo?

Según la UNCTAD (2004), los países desarrollados siguen siendo los principales destinos de los proveedores de servicios provenientes de países en desarrollo, en particular en el rubro

de servicios asistenciales. Los movimientos de Sur a Sur también son relevantes, aunque menos estudiados y frecuentemente no registrados de manera adecuada.

Un factor clave en la relación entre comercio de servicios y género es la forma en que los distintos modos de comercio de servicios definidos en el AGCS afectan a las mujeres de manera diferenciada. Según el informe *Trade and Gender Opportunities and Challenges for Developing Countries* de UNCTAD (2004), los modos más relevantes para la participación femenina son el modo 1 (comercio transfronterizo) y el modo 4 (movimiento temporal de personas físicas):

Modo 1: Comercio transfronterizo

o Es especialmente relevante debido al alto número de Pymes lideradas por mujeres, que emplean el 71% de la mano de obra femenina (Hultgren, 2018).

o Estas empresas suelen estar vinculadas a servicios digitales, como el procesamiento de datos, facturación, correo electrónico y pagos (Lipowiecka & Kiriti-Nganga, 2016).

o Esta modalidad permite a las mujeres superar barreras de presencia comercial en el extranjero y operar con menores costos de inversión. No obstante, las empresarias identifican la falta de capacitación en sistemas fiscales y financieros como un obstáculo relevante (UNCTAD, 2004).

Modo 2: Consumo en el extranjero

o Dos rubros destacados son el turismo (donde el 54% de los empleados son mujeres) y la salud, sectores que

se vieron especialmente afectados por la pandemia del Covid-19 (OMT, 2022). Las políticas de reactivación económica podrían haberse dirigido a estos sectores para beneficiar el empleo femenino.

Modo 3: Presencia comercial

o Este modo presenta mayores desafíos para las mujeres debido a la alta inversión de capital requerida, lo cual representa un obstáculo para las Pymes lideradas por mujeres, que suelen enfrentar dificultades en el acceso a financiamiento (Global Entrepreneurship Monitor, 2021).

o La falta de capacidades financieras y gerenciales también limita su participación (ProChile, 2021).

Modo 4: Movimiento temporal de personas físicas

o Este modo está asociado principalmente a trabajos de menor calificación, como servicios de limpieza y cuidados. La falta de políticas de retorno garantizado complica la temporalidad del movimiento, creando vulnerabilidades adicionales (ONU Mujeres, 2011).

A pesar de la importancia de los modos 1 y 4 para el empoderamiento femenino, estos son los menos estudiados en términos de comercio de servicios y género. Como señala APEC (2023), profundizar la investigación en estos modos permitiría identificar estrategias efectivas para potenciar el empleo femenino en el comercio internacional de servicios.

En conclusión, aunque el sector servicios constituye una oportunidad clave para la participación femenina, persisten barreras estructurales que limitan su impacto pleno en el comercio

internacional. Comprender estas barreras a nivel desagregado y según las modalidades de comercio resulta esencial para diseñar políticas públicas más inclusivas y efectivas.

PROGRAMAS DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES

Con el objetivo de profundizar la investigación sobre la relación entre comercio y género, se consideró relevante analizar instrumentos de política comercial alternativos a los acuerdos comerciales. Aunque estos últimos han sido el foco de atención de académicos y tomadores de decisiones, existen otras herramientas que pueden desempeñar un papel clave en la promoción de la participación femenina en el comercio internacional.

En la última década, han surgido diversas iniciativas públicas para fomentar la inclusión de mujeres en el comercio internacional a través de programas especializados como se muestra en la Tabla 1. Estas iniciativas han perseguido objetivos como:

1. Apoyar a las mujeres empresarias en la internacionalización de sus empresas, promoviendo una mayor participación en las exportaciones.
2. Capacitar a las empresarias en comercio internacional.
3. Facilitar conexiones entre empresas lideradas por mujeres y compradores internacionales.

Estos programas están mayoritariamente orientados a pymes. Uno de los primeros programas en este ámbito fue SheTrades, lanzado en 2015 por el Centro de Comercio Internacional (CCI). Este programa tiene como objetivo apoyar a las mujeres empresarias en los países en desarrollo, mejorando

sus beneficios económicos a través de la internacionalización de sus negocios (Frohmann, 2019). SheTrades ofrece acceso a redes globales y facilita la inclusión de negocios liderados por mujeres en las cadenas de suministro de empresas multinacionales. Aunque este programa busca apoyar exportaciones lideradas por mujeres, no establece directrices específicas para empresas del sector servicios, lo que limita su impacto en un ámbito con necesidades particulares.

Inspirados por SheTrades, Chile y Brasil lanzaron en 2016 sus propias iniciativas: Mujer Exporta y Mulheres na Exportação, respectivamente. Ambos programas incluyen capacitaciones para pymes lideradas por mujeres. Sin embargo, una diferencia clave es que Mujer Exporta incluye explícitamente al sector servicios como uno de sus focos de promoción (ProChile, 2022), mientras que el programa brasileño no menciona este sector.

En 2017, Perú y Argentina siguieron con los programas Ella Exporta y Mujeres Exportadoras, respectivamente. Este último fue actualizado en 2021, cambiando su nombre a Argentinas al Mundo. En el caso de Costa Rica, el programa Mujeres Exportadoras lanzado en 2018 excluye completamente a las empresas del sector servicios, limitándose a pymes del sector manufacturero (ProComer, 2018).

Otros programas similares en la región incluyen Mujer Exporta (El Salvador y México), Mujer Emprende Export (Panamá), PROMUJERES (Ecuador) y el Women in Trade Investment Program (Canadá). Entre estos, solo PROMUJERES (Ecuador) menciona explícitamente al sector servicios como parte de su enfoque.

Tabla 1: Programas de fomento de la exportación de servicios para mujeres

Nombre	Características generales	Estrategias	Algunos resultados
Mujer Exporta (CHILE)	Desarrollar y reforzar el trabajo de las empresas exportadoras femeninas	Financiación. Capacitación de mujeres empresarias. Documentos y estudios en torno a la exportación de empresas propiedad de mujeres	Mujer Exporta ayudó a más de 1000 empresarias, lo que representa un 12% más que <i>ProChile</i> 2017 (2022).
Mujeres en la exportación (BRASIL)	Sensibilización, capacitación y promoción para la internalización de las empresas propiedad de mujeres.	Reuniones periódicas con las empresas propiedad de mujeres. Reuniones de empresas propiedad de mujeres con empresas y compradores extranjeros.	Se prevén 7,8 millones de dólares estadounidenses para nuevos negocios de mujeres empresarias. El objetivo es ayudar a más de 2000 empresas propiedad de mujeres en capacitaciones a través del programa en los próximos dos años, a partir de 2016 <i>apex-Brasil</i> 2017.
Mujeres exportadoras (COSTA RICA)	Programa diseñado para pequeñas y medianas empresas propiedad de mujeres en el sector de los productos manufacturados.	Elegir empresas propiedad de mujeres con potencial exportador a través de políticas públicas que tengan como objetivo la promoción de la inclusividad.	Treinta fabricantes se incluyeron en el programa a finales de 2018, que se abrían a nuevas vías de exportación o exportaban por primera vez.

<p>Ella Exporta (PERÚ)</p>	<p>Programa para empresas propiedad de mujeres con al menos un año de antigüedad con oportunidades de exportación o que ya exportan.</p>	<p>Asesoramiento profesional para la exportación. Asistencia técnica. Capacitación <i>PromPerú</i> (2021)</p>	<p>2020 el programa había capacitado a más de 100 mujeres, con la ayuda de la Embajada de Estados Unidos PromPerú (2021).</p>
<p>Argentinas en el mundo</p>	<p>Promueve una participación inclusiva en el comercio internacional, para las empresas propiedad de mujeres y LGBTQ+.</p>	<p>Coaching y asistencia. Ofrece información para la toma de decisiones sobre mercados internacionales estratégicos. Poner en contacto a las empresas que participan en el programa con empresas extranjeras. <i>Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional</i> (2020)</p>	<p>Según sus propios estudios, las empresas propiedad de mujeres que exportan ofrecen mejores salarios y son más productivas Agencia Argentina de Inversiones y Comercio (2020). Dado que el programa sólo tiene un año de vida, aún no se dispone de resultados.</p>
<p>Mujer Exporta (EL SALVADOR)</p>	<p>Este programa capacitará a las mujeres en materia de exportación de sus empresas.</p>	<p>Formación de mujeres empresarias</p>	<p>Dado que se trata de un programa muy reciente, no hay mucha información sobre sus repercusiones.</p>

<p>Mujer Exporta (MEXICO)</p>	<p>Programa que relaciona la creación de pequeñas empresas y la igualdad y encuentra oportunidades de crecimiento económico para las empresas propiedad de mujeres.</p>	<p>Crea rondas periódicas de negociación de empresas mexicanas propiedad de mujeres con compradores internacionales. Programas anuales de capacitación para las empresas participantes</p>	<p>Cuatro exitosas rondas de negociación que han vinculado a empresas propiedad de mujeres con potenciales compradores</p>
<p>Mujer Em-prende Export (PANAMÁ)</p>	<p>Impulsar, promover y reforzar la competitividad internacional de las empresas propiedad de mujeres.</p>	<p>El programa aportará asesoramiento, asistencia técnica, capacitación e ideas de promoción comercial personalizadas para cada empresa que forme parte del programa.</p>	<p>Información no disponible sobre los resultados.</p>
<p>PROMUJERES (ECUADOR)</p>	<p>Foro para mujeres exportadoras que las pone en contacto con otras empresas.</p>	<p>Eventos virtuales para las mujeres participantes. <i>Capacitación Gobierno del encuentro.</i></p>	<p>445 empresas recibieron formación a través de este foro. Rondas de negociación con 20 compradores de América, Europa y Asia <i>Gobierno del encuentro.</i></p>

Las mujeres en el comercio. Programa de inversión (CANADÁ)	Este programa capacita a las empresarias para alcanzar su potencial en el comercio internacional.	Aporta soluciones financieras e información internacional sobre el mercado <i>EDC</i> 2022.	Las empresas propiedad de mujeres han duplicado su capacidad exportadora entre 2011 y 2017. Más de 12 700 empresas propiedad de mujeres exportan hoy <i>EDC</i> 2022.
--	---	---	---

Fuente: elaboración propia en base a las páginas web oficiales.

A pesar de su contribución a visibilizar las barreras que enfrentan las mujeres en el comercio internacional, la mayoría de estos programas no están diseñados para abordar las particularidades del sector servicios. Esto resulta problemático, ya que los servicios requieren estrategias y medios diferentes a los del comercio de bienes. Por ejemplo, la exportación de servicios a menudo implica el uso de plataformas digitales y menos infraestructura física, pero requiere una mayor capacitación en herramientas tecnológicas y fiscales.

Además, pocos programas establecen una relación explícita entre sus iniciativas y los beneficios que pueden ofrecer los acuerdos comerciales. Aunque están orientados principalmente a la promoción de exportaciones, no consideran las demás actividades económicas relevantes para las mujeres, como su participación como empleadas o consumidoras.

Es esencial que futuros programas incluyan directrices específicas para empresas del sector servicios y busquen vincularse más estrechamente con las disposiciones de género en acuerdos comerciales. Esto podría maximizar el impacto de

estas iniciativas y fomentar una mayor inclusión femenina en el comercio internacional.

EL GÉNERO EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

En las últimas décadas, muchos países han incluido disposiciones y capítulos sobre género y comercio en sus acuerdos comerciales preferenciales, tanto a nivel bilateral como pluri-lateral (López et al., 2019; Bahri et al., 2023; Flores & López, 2023). El primer acuerdo en incorporar un capítulo específico sobre género fue el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Uruguay y Chile (2016). Desde entonces, otros acuerdos, como los TLC entre Canadá y Chile (2019), Chile y Argentina (2019), y Canadá e Israel (2019), han seguido esta tendencia. Sin embargo, estos capítulos suelen incluir disposiciones generales relacionadas con temas como el respeto a la maternidad, la igualdad salarial, la eliminación de la discriminación y el reconocimiento de la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer de la ONU. A pesar de su importancia, estas disposiciones no están vinculadas a los mecanismos de solución de controversias, lo que limita su obligatoriedad y alcance práctico.

Aunque la inclusión de capítulos de género en acuerdos comerciales es relativamente reciente, ya había esfuerzos previos en este ámbito. Por ejemplo, el TLC entre Chile y Canadá, que entró en vigor en 1997, incorporó menciones a la equidad de género en temas como cooperación laboral, igualdad de género en el lugar de trabajo y equidad salarial, aunque estas disposiciones eran dispersas y poco específicas.

El TLC entre Canadá y Chile, modernizado y que entró en vigencia en 2019, incluye un capítulo denominado “Comercio y Género”, que consta de cuatro artículos:

1. Disposiciones Generales
2. Acuerdos Internacionales
3. Actividades de Cooperación
4. Comité de Comercio y Género

Los dos primeros artículos contienen compromisos no vinculantes. Por otro lado, los artículos de “Actividades de Cooperación” y “Comité de Comercio y Género” representan medidas concretas para fomentar la inclusión femenina en el comercio bilateral, como la realización de reuniones periódicas entre las partes. Sin embargo, este capítulo carece de un mecanismo de implementación claro y no está sujeto al sistema de solución de diferencias, lo que limita su efectividad y cumplimiento.

En cuanto a la relación entre género y comercio de servicios, un ejemplo destacado es el Grupo de Acción para el Comercio Inclusivo (ITAG), liderado por Canadá, Chile, México y Nueva Zelanda. Este grupo, creado en el marco de la Cooperación Económica Asia-Pacífico en 2018, tiene como objetivo promover políticas de comercio inclusivo. Una de sus principales iniciativas fue el Acuerdo Global de Comercio y Género (2020), que incluye un capítulo titulado “Comercio y Género en los Servicios”. Este capítulo establece lo siguiente:

- a) “Si un Participante adopta o mantiene medidas relativas a los requisitos y procedimientos de concesión de licencias, los requisitos y procedimientos de cualificación o las normas técnicas relativas a la autorización para el suministro de un servicio, garantizará que dichas medidas no discriminen por razón de sexo.”
- b) “Los Participantes no considerarán la diferenciación legítima, así como la adopción de medidas especiales temporales destinadas a acelerar la igualdad de género

de facto, como discriminación a efectos de este apartado. La diferenciación legítima se define como un trato diferenciado que es razonable y objetivo, y tiene por objeto lograr un propósito legítimo de política pública.”

Aunque estas disposiciones son generales, representan uno de los avances más significativos en la incorporación de género y comercio de servicios en acuerdos internacionales.

A nivel mundial, solo 10 acuerdos comerciales contemplan cláusulas relacionadas con género y comercio de servicios. Entre ellos destacan:

1. AfCFTA (Acuerdo Continental Africano de Libre Comercio): Entró en vigor en 2018 y contiene un Protocolo sobre Comercio de Servicios en la Parte VI (Disposiciones Institucionales). En el artículo 27, punto 2.d, se establece:

“Mejorar la capacidad exportadora de proveedores tanto formales como informales, con especial atención a los micro, pequeños y medianos; mujeres y jóvenes proveedores” (Organización Mundial del Comercio, 2022).

2. TLC entre el Reino Unido, Irlanda del Norte y Australia (2021): En su Capítulo 9 sobre Servicios Financieros, el artículo 9C.8, titulado “Problemas Emergentes”, dispone:

“Las Partes deben compartir sus mejores prácticas para promover la igualdad en los servicios financieros y reconocer la importancia de construir una industria de servicios financieros diversa, incluyendo equilibrada en género, y el impacto positivo que la diversidad tiene en la toma de decisiones equilibrada, los

consumidores, la cultura del lugar de trabajo, las inversiones y los mercados competitivos.”

3. Declaración Conjunta de la OMC sobre Reglamentación Nacional de los Servicios (2021): Aunque no es un acuerdo comercial propiamente dicho, esta declaración incluye una disposición específica sobre género que establece:

“Si un Miembro adopta o mantiene medidas relativas a la autorización para el suministro de un servicio, el Miembro se asegurará de que: ... (d) tales medidas no discriminen entre hombres y mujeres.”

Según la base de datos de la OMC, hasta octubre de 2022, se contabilizan 311 menciones a cláusulas de género en acuerdos comerciales. Chile participa en 70 de estos acuerdos, lo que representa el 22% de las menciones totales, posicionándose como uno de los países más activos en la inclusión de género en sus negociaciones comerciales. Sin embargo, ninguno de estos acuerdos contempla específicamente la relación entre género y servicios.

Aunque ha habido avances en la incorporación de cláusulas de género en acuerdos comerciales, estas tienden a enfocarse en la no discriminación y en fomentar la cooperación sin establecer mecanismos vinculantes ni acciones concretas. Chile tiene la oportunidad de liderar esta agenda, trabajando en acuerdos futuros que incluyan capítulos dedicados al comercio de servicios con perspectiva de género o integren estas consideraciones en los capítulos de servicios existentes.

PARTICIPACIÓN FEMENINA EN CHILE

Esta sección tiene como objetivo analizar el mercado laboral chileno para identificar estrategias que integren una perspectiva de género en el comercio. Es esencial evaluar los sectores con mayor participación femenina y compararlos con tendencias globales en este ámbito.

Según el Programa Género, Educación y Trabajo (GET), en 2016 las mujeres chilenas se concentraban principalmente en sectores como el comercio (21,9%), la enseñanza (15%), el trabajo doméstico (11,1%) y los servicios sociales y de salud (9,2%) (Programa Género & GET, 2016). Por su parte, los hombres se empleaban mayoritariamente en el comercio (17%), la industria (13,1%) y la construcción (14,1%). Aunque ambos géneros están principalmente empleados en el sector servicios, el porcentaje de mujeres es significativamente mayor, reflejando una tendencia mundial.

Desde el año 2000, el empleo femenino en el sector terciario ha mostrado un crecimiento constante en Chile. Según datos de la OIT, el 83% de las mujeres chilenas que participaban en la fuerza laboral en 2000 estaban empleadas en servicios, cifra que aumentó al 85% en 2019. Este porcentaje es notablemente superior al promedio mundial, donde solo el 44% de las mujeres trabajaba en servicios en 2000. Estas estadísticas, sin embargo, no incluyen trabajos informales ni domésticos, que también tienen un impacto significativo en la economía.

En el ámbito del comercio internacional, las empresas chilenas lideradas por mujeres (ELM) enfrentan múltiples desafíos. Según ProChile (2021), estas empresas representaron solo el 0,9% del valor de las exportaciones de servicios, equivalente a USD 9,4 millones. En 2022, las exportaciones de servicios

lideradas por mujeres crecieron un 13,9%, alcanzando los USD 483 millones, lo que equivale al 3% de las exportaciones de servicios en Chile (SUBREI, 2023). A pesar de este crecimiento, las ELM aún tienen una participación limitada en comparación con empresas lideradas por hombres, que representaron el 70% de las exportaciones de servicios ese mismo año.

Los servicios exportados por mujeres chilenas se destacan en áreas de alto valor agregado, como tecnologías de la información, investigación y desarrollo (I+D) en química y biología, y servicios educativos. Además, sectores como la educación (97,3%), la editorial (89,4%) y los estudios de mercado (72,4%) muestran una participación femenina superior a la masculina (SUBREI, 2023). Esto subraya la capacidad de las mujeres para sobresalir en sectores vinculados a la economía del conocimiento y la innovación.

Sin embargo, las exportaciones de servicios de las ELM representan una fracción mínima en comparación con sectores como la agricultura o la manufactura. Esto refleja un potencial significativo de crecimiento en el sector servicios, especialmente si se implementan políticas públicas enfocadas en capacitación, acceso a financiamiento y reconocimiento profesional en mercados internacionales.

Las mujeres enfrentan una serie de barreras para participar plenamente en el comercio internacional, entre las que destacan:

- 1. Acceso al financiamiento:** Las mujeres suelen tener dificultades para obtener préstamos debido a la falta de avales, lo que es especialmente problemático en el sector servicios, donde los activos tangibles son limitados.

2. Capacitación sectorial: Existe una necesidad de formación especializada para mujeres que buscan liderar empresas de servicios y ocupar puestos directivos.

3. Redes internacionales: La falta de conexiones con mercados extranjeros limita las oportunidades de exportación.

4. Colaboraciones público-privadas: Estas alianzas son fundamentales para potenciar la participación femenina, pero siguen siendo escasas.

En 2024, Chile implementó una iniciativa pionera en colaboración con la CEPAL: la “Hoja de Ruta de Género para la Exportación de Servicios”, que establece áreas prioritarias de acción:

1. Promoción de las empresas lideradas por mujeres:
 - o Crear redes de asociación para la exportación de servicios.
 - o Difundir oportunidades de financiamiento.
 - o Visibilizar casos de éxito de empresas lideradas por mujeres.
 - o Incorporar la perspectiva de género en programas de exportación.

2. Producción y difusión de datos desagregados por género:
 - o Promover el análisis de datos desagregados por sexo y variables interseccionales (edad, etnia, uso del tiempo, entre otros).
 - o Difundir estadísticas desagregadas entre las instituciones gubernamentales.

3. Fomento de la participación femenina en ciencia y tecnología:
 - o Apoyar emprendimientos liderados por mujeres en áreas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas).
 - o Reducir brechas de género en sectores tecnológicos y de conocimiento.

4. Transversalización de la igualdad de género:
 - o Incorporar la perspectiva de género en todas las instituciones públicas y privadas involucradas en el comercio de servicios.
 - o Promover alianzas público-privadas para fortalecer la participación femenina.

Chile también trabaja en la implementación de una Política Exterior Feminista, que busca institucionalizar transversalmente la perspectiva de género en todos los temas internacionales, incluyendo el comercio. Esta política reconoce que los problemas globales, como el cambio climático, la migración y la seguridad, no pueden abordarse eficazmente sin considerar las realidades diversas de las mujeres.

A pesar de los avances, las mujeres siguen estando subrepresentadas en el comercio internacional, especialmente en el sector servicios. Sin embargo, iniciativas como la Hoja de Ruta de Género y la Política Exterior Feminista ofrecen un marco para promover una participación femenina más equitativa. Estas acciones no solo benefician a las mujeres, sino que también contribuyen a diversificar y fortalecer la economía chilena en un contexto global.

CONCLUSIONES

El vínculo entre género y comercio se está consolidando como un tema crucial tanto para la investigación académica como para la formulación de políticas públicas. Las mujeres continúan estando infrarrepresentadas en el comercio internacional, a pesar de los esfuerzos realizados mediante programas orientados a la exportación y la inclusión de capítulos de género en acuerdos comerciales. Sin embargo, para maximizar su impacto, es necesario profundizar en el análisis de sectores específicos, como el de los servicios.

El sector servicios, uno de los de mayor crecimiento a nivel global y particularmente relevante durante la pandemia de Covid-19, constituye una oportunidad estratégica para fomentar la participación femenina, especialmente en países en desarrollo donde concentra la mayor proporción del empleo femenino. Las políticas dirigidas a este sector tienen el potencial de reducir las brechas de género, mejorar la calidad de vida de las mujeres y generar mayores ingresos para las economías locales.

A nivel general, es fundamental avanzar en la creación de datos desagregados por género en el comercio de servicios, así como promover investigaciones sobre los modos de suministro más ignorados: el modo 1 (comercio transfronterizo) y el modo 4 (movimiento temporal de personas físicas). Estos esfuerzos son esenciales para diseñar políticas más inclusivas y efectivas.

En el contexto de América Latina, las recomendaciones globales también son pertinentes, pero es prioritario diversificar los programas de exportación orientados a mujeres, con un enfoque especial en el sector servicios. Este sector, al emplear a la mayoría de las mujeres en la región, requiere estrategias específicas que integren financiación, capacitación y apoyo

gubernamental, creando un ecosistema favorable para la internacionalización de sus negocios, independientemente del tamaño de las empresas.

Chile ha sido pionero en la inclusión de género en el comercio internacional, con programas como Mujer Exporta y la incorporación de disposiciones de género en acuerdos comerciales. Sin embargo, aún se dispone de datos limitados para evaluar el impacto real de estas iniciativas. Es necesario fortalecer la recopilación y análisis de datos, así como desarrollar políticas específicas que potencien el sector servicios y permitan reducir las brechas existentes entre hombres y mujeres.

El país también debe profundizar en la investigación sobre los diversos roles que desempeñan las mujeres en la economía, más allá de su participación como exportadoras. Estrategias integrales podrían incorporar a más mujeres en actividades de servicios de alto valor agregado, lo que no solo elevaría sus ingresos y condiciones laborales, sino también contribuiría a la diversificación económica de Chile.

En definitiva, la hipótesis planteada en este trabajo se confirma: aunque el sector servicios es crucial para la participación femenina en la economía, tanto a nivel global como nacional, el análisis de su impacto y particularidades en la relación entre comercio internacional y género en Chile ha sido insuficiente. Con políticas adecuadas y un enfoque más sólido en este sector, es posible avanzar hacia una mayor equidad de género y un desarrollo económico más inclusivo.

REFERENCIAS

- APEC (2023). Gender and Services Trade in the APEC Region: Policy Brief. APEC, Committee on Trade and Investment (CTI), Group on Services (GOS).
- Bahri, A. (2021). Making Trade Agreements Work for Women Empowerment: How Does It Help, What Has Been Done, and What Remains Undone?. *Latin American Journal of Trade Policy*, 4(11), 6–24. <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2021.65667>.
- Bahri A, López D. & Remy J. (eds.) (2023). *Trade Policy and Gender Equality*. Cambridge University Press.
- CEPAL (2021). La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad. Informe Especial COVID-19 N° 9, CEPAL.
- Flores España, C., & López, D. (2023). Gender and trade: How are gender provisions in trade agreements perceived by Chilean women exporters? En *World Trade Organization (Ed.), Making trade work for women* (pp. 102–119). World Trade Organization.
- Frohmann, A. (2019). Herramientas de política comercial para contribuir a la igualdad de género. Serie Comercio Internacional, N° 153 (LC/TS.2019/111), Santiago, CEPAL.
- Global Entrepreneurship Monitor (2021). *Women's Entrepreneurship 2020/21: Thriving Through Crisis*. Londres, Reino Unido.
- Hultgren, A. (2018). Revealed: What sexism in call centres can teach us about sexism in society. The Conversation. Recuperado de <https://theconversation.com/revealed-what-sexism-in-call-centres-can-teach-us-about-sexism-in-society-90210>
- López, D., Muñoz, F. & Cáceres, J. (2019). Gender Inclusion in Chilean Free Trade Agreements. Facultad de Administración y Economía UDP, <https://administracionyeconomia.udp.cl/wp-content/uploads/2019/05/003lopez.pdf>.

- López, D. & Muñoz, F. (2020). Cuarenta años de apertura comercial chilena. *Cuadernos Americanos* 154, 125-151.
- Lipowiecka, J. & Kiriti-Nganga, T. (2016). The Gender Dimensions of Services. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD).
- Nayyar, G., Cruz, M. & Zhu L. (2021). Does Premature Deindustrialization Matter? The Role of Manufacturing versus Services in Development. *Journal of Globalization and Development, De Gruyter, vol. 12(1)*, pages 63-102.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2020). Estas ocupaciones están dominadas por las mujeres. Recuperado de <https://ilostat.ilo.org/es/blog/these-occupations-are-dominated-by-women/>
- OIT (2021). *Informe mundial sobre salarios 2020-2021; los salarios y el salario mínimo en tiempos de la COVID-19*. Ginebra: OIT.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2019). Informe sobre el comercio mundial 2019: El futuro del comercio de servicios. Ginebra: Organización Mundial del Comercio.
- ProChile (2021). *IV Radiografía a la Participación de las Empresas Lideradas por Mujeres en las Exportaciones Chilenas*. Departamento de Información Comercial y Análisis de Datos, Dirección de Estudios, SUBREI-ProChile.
- Revenga, A. & Shetty S. (2012). Potenciar a la mujer es un enfoque económico inteligente. Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, ISSN 0250-7447, Vol. 49, N°. 1, 2012, págs. 40-43.
- Sossdorf, F. (2024). The rise and stagnation of Chile's export cycle. *Latin American Journal of Trade Policy*, 6(18). <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2024.74309>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI) (2023). *6ª Radiografía Mujer Exportadora*. Dirección de Estudios, SUBREI.
- UNCTAD (2004). *Trade and Gender; Opportunities and Challenges for Developing Countries*. Ginebra: Naciones Unidas.

World Bank and World Trade Organization (2020). *Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*. Washington, DC: World Bank.



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

Chile y el comercio internacional con perspectiva de género: experiencia histórica y desafíos de la nueva política exterior feminista*

Chile and international trade with a gender perspective: historical experience and challenges of the new feminist foreign policy

*Osnarci Ramos Borges**
Ana María Vallina***
Scarlett Bustos****
Francisca Vere-Stead******

RESUMEN

El estudio examina la evolución histórica de la inclusión de la dimensión de género en la inserción comercial internacional de Chile, enfocándose particularmente en la reciente Política Exterior Feminista (PEF) que lo convierte en pionero en la región sudamericana al adoptar una de estas características. Se destacan problemas como la desigualdad salarial, la baja representación femenina en la toma de decisiones y la falta de mecanismos efectivos para garantizar los compromisos de género en los acuerdos comerciales a nivel internacional. En

* Proyecto de investigación financiado por InEs Género -INGE220007- de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.

** Abogado con MA. en Relaciones Internacionales. / <https://orcid.org/0009-0001-2248-526X> / osnarci.ramos@pucv.cl

*** APhD. en Economía, MA. en Estudios Internacionales e Ingeniero Comercial con mención en Administración. / <https://orcid.org/0000-0002-8514-581X> / ana.vallina@pucv.cl

**** Licenciada en Ciencias en la Administración de Empresas. / <https://orcid.org/0009-0001-4727-3968> / scarlettbustosc@gmail.com

***** Licenciatura en Historia / <https://orcid.org/0009-0000-1689-1803> / fvere.stead@gmail.com

Recibido: 7 de noviembre de 2024. Aceptado: 10 de diciembre de 2024.

virtud de ello, se hace un repaso de este nuevo milenio con el fin de analizar la importancia de los acuerdos regionales y plurilaterales más importantes que han permitido guiar la actuación en diversos escenarios intergubernamentales y de esta nueva necesidad nacional en abordar las causas estructurales de desigualdad a los fines de tomar en consideración las demandas específicas de las mujeres y otros grupos históricamente invisibilizados de la sociedad. Además, se enfatiza la importancia de fortalecer los mecanismos de seguimiento y evaluación de las políticas comerciales con perspectiva de género, así como la creación de instancias de resolución de controversias para asegurar el cumplimiento de los compromisos adquiridos a los fines de erradicar la pobreza y promover un crecimiento más justo, igualitario e inclusivo para todos por igual.

Palabras Clave: Chile – Comercio Internacional – Género – Desarrollo – Política Exterior Feminista.

ABSTRACT

The study examines the historical evolution of the inclusion of the gender dimension in Chile's international trade insertion, focusing particularly on the recent Feminist Foreign Policy, which makes it a pioneer in the South American region in adopting one of these characteristics. Problems such as wage inequality, low female representation in decision-making and the lack of effective mechanisms to guarantee gender commitments in trade agreements at the international level are highlighted. In view of this, a review of this new millennium is made to analyze the importance of the most important regional and plurilateral agreements that have guided action in various intergovernmental scenarios and of this new national need to address the structural causes of inequality to consider the specific needs of women and other historically

invisible groups in society. It also emphasizes the importance of strengthening the mechanisms for monitoring and evaluating trade policies from a gender perspective, as well as the creation of dispute settlement bodies to ensure compliance with the commitments undertaken to eradicate poverty and promote fairer, more equitable and inclusive growth for all.

Keywords: Chile – International Trade – Gender – Development – Feminist Foreign Policy.

INTRODUCCIÓN

Bajo el lema “*transformar nuestro mundo*” se erigió la agenda 2030 de la Organización de Naciones Unidas (ONU) que centra los esfuerzos de la comunidad internacional alrededor de cinco ejes centrales: personas, planeta, prosperidad, paz y alianzas. En virtud de ello, se esbozan los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que buscan erradicar la pobreza y promover un crecimiento más justo, igualitario e inclusivo. Sin embargo, tras una pandemia que azotó el *statu quo* de las relaciones intergubernamentales y generó un retroceso de más de una década en los niveles de participación de las mujeres (CEPAL, 2021), en conjunto a un complejo contexto global de inseguridad donde los niveles de desigualdad son comparables a los que se vivieron a principios del siglo pasado durante el imperialismo occidental (Laboratorio Mundial de Desigualdad, 2022) y en el cual “*el orden global actual simplemente no funciona para todos*” (Naciones Unidas, 2024), es imperativo, hoy más que nunca, que se refrenden estos propósitos para poder garantizar ese mundo y futuro que queremos.

El objetivo de este estudio es analizar los avances que ha tenido Chile desde su inserción internacional en torno a género y su comercio exterior (COMEX). Lo cual se profundizó mediante la negociación e implementación de tratados bi y plurilaterales, acompañada de un aumento de su participación en organismos multilaterales y regionales. La dimensión género fue incorporada el año 2002, evolucionando hasta el año 2023 cuando el país adopta una Política Exterior Femenina.

DESIGUALDADES POR GÉNERO

De acuerdo con los últimos estudios del Banco Mundial (2023), la participación de las mujeres en el ámbito laboral se ve

obstaculizada por un marco legal y normativo que las priva de sus plenos derechos y oportunidades. A nivel global, las mujeres solo tienen acceso a tres cuartas partes de los derechos otorgados a los hombres. Casi 2.400 millones de mujeres en edad de trabajar aún no gozan de la misma protección legal que los hombres, lo que dificulta su empoderamiento económico y genera obstáculos adicionales a su desarrollo integral.

A pesar de que existan leyes vigentes para abordar las brechas de género, la realidad es radicalmente distinta. En promedio, los países han establecido menos del 40% de los sistemas necesarios para garantizar la plena aplicación de derechos igualitarios. Un claro ejemplo de esta situación es la brecha salarial de género, donde si bien 98 economías han promulgado leyes que exigen la igual remuneración por trabajo de igual valor, solo en 35 de ellas –menos de una de cada cinco– han implementado medidas de transparencia o cumplimiento; como resultado, las mujeres ganan solo 77 centavos por cada dólar en comparación a los hombres (Banco Mundial, 2023).

Las desigualdades de género también se extienden al ámbito de la jubilación. En 62 economías que aborda el estudio del Banco Mundial (2023), la edad de jubilación no es la misma para hombres y mujeres. A pesar de que las mujeres tienden a vivir más, debido a su menor remuneración durante su vida laboral, a las pausas por maternidad y a la jubilación anticipada, terminan recibiendo prestaciones jubilatorias más bajas y afrontando una mayor inseguridad financiera en la vejez.

Estas barreras legales, junto con las normas sociales de género discriminatorias, se convierten en nuevas formas de barreras comerciales. Si bien existen diversos factores que contribuyen a las brechas de género en el ámbito laboral del COMEX, es fundamental destacar que el trabajo de cuidados no remunerado

recae desproporcionadamente sobre las mujeres. Esto las obliga a optar por jornadas laborales a tiempo parcial, limitando sus oportunidades de desarrollo profesional y ascenso.

Sin embargo, más allá de los ingresos percibidos o del número de puestos de trabajo ocupados por mujeres en este ámbito, se requiere un enfoque cualitativo que promueva el empoderamiento femenino y fomenta estructuras de ascenso hacia posiciones de mayor jerarquía y mejor remuneración. Es necesario romper las barreras que perpetúan los roles tradicionales o la concentración de mujeres en determinadas áreas, como las labores administrativas o los sectores históricamente feminizados, con el fin de impulsar su desarrollo profesional en condiciones de igualdad. Solo así se podrá aprovechar plenamente el potencial femenino y contribuir a la construcción de una sociedad más justa, inclusiva y equitativa para todos.

Por otro lado, aunque en la última década se han adoptado nuevos compromisos internacionales y se ha avanzado en la inclusión de capítulos de género en los Tratados de Libre Comercio (TLC), estas medidas siguen siendo insuficientes por sí solas. Como señalan Kuhlmann & Bahri (2023), a pesar de los avances logrados en los tratados comerciales -cuyos detalles se abordarán más adelante en el texto-, aún persisten problemas de distribución arraigados a lo largo de los años. Específicamente, las repercusiones distributivas del comercio pueden variar entre los géneros, dado que mujeres y hombres enfrentan diferentes oportunidades y desafíos, desempeñando roles diversos en la sociedad, los mercados y las economías.

A su vez, un estudio reciente realizado por Barafani et al. (2022) resalta que, a pesar de la mayor presencia de mujeres líderes en el COMEX, su liderazgo suele ser subordinado dentro de la estructura empresarial, contando en Chile con un 31% de

este tipo de liderazgo. Además, el incremento de la participación femenina en este sector se concentra principalmente en tareas administrativas, resultado de la centralización de actividades tradicionalmente asociadas al género femenino, mientras que los roles de búsqueda de mercados y negociación suelen ser desempeñados por hombres en mayor medida. Por otro lado, la categoría de *traders*, en COMEX, está mayoritariamente conformada por hombres, lo cual se atribuye a estereotipos arraigados y a demandas laborales que suelen ser incompatibles con las responsabilidades familiares.

En resumen, las mujeres suelen sufrir de manera desproporcionada los eventuales efectos negativos de la apertura comercial y enfrentan mayores obstáculos para participar en actividades económicas. Este fenómeno se atribuye en parte a los estereotipos de género arraigados en la educación y la capacitación, así como a la disparidad salarial y a la distribución desigual de recursos, además del acceso desigual a insumos productivos como créditos y apoyo tecnológico. La evolución del empleo, impulsada por los cambios en el comercio, puede poner en riesgo los puestos de trabajo y los medios de vida de las mujeres, especialmente cuando las industrias que emplean mayoritariamente a mujeres se ven afectadas por la apertura comercial (Kuhlmann & Bahri, 2023).

COMERCIO Y DESARROLLO

Aunado a todo lo antes señalado, diversos estudios han demostrado que el comercio internacional puede ser una herramienta poderosa para promover el desarrollo y la igualdad de género (Rocha & Piermatini, 2023), y así combatir crisis internacionales como la pobreza (Bartley et al., 2015; Fondo Monetario Internacional, 2022; ONU-Mujeres, 2024) pero, se necesitan de políticas y estrategias específicas para asegurar que

las mujeres se beneficien de manera equitativa de las oportunidades comerciales.

Si bien el comercio puede tener efectos positivos en la igualdad de género (Rocha & Piermatini, 2023), como la creación de empleos y el aumento de los ingresos, también puede exacerbar las desigualdades existentes. La forma en que el comercio afecta a las mujeres depende de su rol en la economía. Por ejemplo, las mujeres que trabajan como asalariadas pueden verse beneficiadas por la creación de empleos, pero también pueden enfrentar condiciones laborales precarias y discriminación salarial. A su vez, las emprendedoras pueden beneficiarse de nuevas oportunidades de mercado, pero también pueden enfrentar obstáculos para acceder al financiamiento y a los recursos.

En general, el comercio puede ser una herramienta poderosa para promover la igualdad de género, pero es importante tener en cuenta los diversos factores que pueden afectar su impacto (Barafani & Barral, 2020).

Esto se debe a que, como señalan Laperle-Forget & Gürbüz (2024), las asimetrías en el impacto del comercio internacional sobre hombres y mujeres se enraízan en la estructura de género y roles en la sociedad, pero también dentro de la economía. Esta realidad, ha sido reiterada por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Mundial (BM), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), dejando de manifiesto que, si bien la participación femenina ha aumentado, sigue siendo desproporcionalmente menor a la masculina. En las cadenas globales de valor (CGV), por ejemplo, las mujeres representan el 36% de la mano de obra, mientras que en empresas de propiedad extranjera asciende al 38% (Banco Mundial & Organización Mundial del Comercio, 2020). A nivel global, las mujeres ocupan

menos puestos de trabajo, cobran menos y experimentan condiciones laborales más precarias que los hombres (OIT, 2022). Y, solo el 47% de las mujeres a nivel mundial tiene un empleo formal, frente al 72% de los hombres (OIT, 2022).

En el contexto de países en vías de desarrollo y emergentes, las mujeres representan en promedio el 33% de la fuerza laboral en empresas con actividad comercial internacional. Esta cifra contrasta con el 24% y 28% que se observa en empresas no exportadoras y no importadoras, respectivamente (Banco Mundial & Organización Mundial del Comercio, 2020). Lo que, a pesar de los avances, persisten brechas significativas en la participación y los beneficios del comercio internacional para las mujeres. Si bien la incorporación de la perspectiva de género (PEG) en las políticas comerciales ha ido ganando terreno, su implementación efectiva sigue siendo un desafío.

Considerando la urgente necesidad de incorporar la perspectiva de género en las políticas públicas, con el fin de asegurar que las mujeres puedan beneficiarse de manera equitativa de las oportunidades comerciales y económicas, resulta alarmante la afirmación de Frohmann & Olmos (2022), quienes señalan que, al ritmo actual de cambios, *“el cierre de la brecha económica entre hombres y mujeres tomaría 268 años”* (p. 7).

Y es que, a pesar de la integración sistemática de la PEG en sistemas, estructuras, políticas y procedimientos a nivel global, lo que ha generado avances en materia de igualdad de género en las últimas décadas, las mujeres aún enfrentan desafíos, especialmente en el contexto del comercio internacional. Si bien la participación femenina en la fuerza laboral ha experimentado un aumento, las mujeres continúan estando poco representadas en sectores como el COMEX, adicional a enfrentarse a barreras para acceder a recursos productivos, formación y financiamiento,

lo que restringe su capacidad para competir en los mercados internacionales.

TRAYECTORIA HISTÓRICA DE LA INSERCIÓN COMERCIAL

La apertura comercial de Chile, a principios de los años '90, estuvo marcada por el inicio de estrategias de negociaciones en torno a TLC y su participación en nuevos escenarios plurilaterales. En este sentido, junto con la creación de la OMC y de diversas instancias regionales, el país ha participado activamente en la creación de políticas internacionales que logren no solo apoyar el proceso de internacionalización de la economía nacional, sino también en estar en la vanguardia de temas atinentes para la comunidad internacional.

En el contexto de su creación en 1979, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales¹ (DIRECON) desempeñó un papel fundamental en la profesionalización del ámbito del comercio exterior y en el reposicionamiento de Chile en el escenario internacional. Este impulso se vio reforzado por el Programa de Mejoramiento de Gestión implementado en 1998 bajo la presidencia de Eduardo Frei, pero que, en 2001, durante el gobierno de Ricardo Lagos (2000-2006), permitió incorporar, impulsar y desarrollar nuevas y mejores prácticas en los servicios públicos (DIRECON, 2013).

El comercio exterior, como actividad económica con un marcado interés público, no fue ajeno a este proceso de modernización. En este sentido, DIRECON incorporó la dimensión de género desde el año 2002 en sus actuaciones, lo que se tradujo en la formalización de una Mesa de Género, la adecuación de

¹ En la actualidad, la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI) es la sucesora legal de la DIRECON.

instrumentos y la focalización de información para potenciales clientas exportadoras, así como en la realización de actividades directas para fomentar la participación de clientas institucionales, entre otras iniciativas (DIRECON, 2013).

Más allá de lo antes expresado, a través del libro “*Chile, 20 años de negociaciones comerciales*” (DIRECON, 2013), el gobierno detallaba como éste había venido incorporando la participación femenina en las negociaciones de los acuerdos comerciales del país y, en foros internacionales. A su vez, aclaraba que, si bien no existían cláusulas taxativas sobre género en sus TLC -ni en ninguno otro para la fecha-, ciertas desigualdades sociales, principalmente en materia laboral y de cooperación internacional, habían sido abordada con perspectiva de género en acuerdos con la Unión Europea, Canadá, Estados Unidos, Australia y Turquía (DIRECON, 2013).

No obstante, no fue sino hasta la publicación del informe anual de comercio exterior de Chile para el período 2014-2015, que el gobierno chileno establecía dos prioridades para su política comercial entre 2014-2018: i) por una parte, la creación de nuevas y mejores oportunidades comerciales para los productos y servicios chilenos, y ii) por la otra, la necesidad de avanzar hacia temas nuevos y atinentes para la política comercial del país (DIRECON, 2015):

“En este contexto, los nuevos desafíos se relacionan con avanzar en nuevas áreas de la política comercial que incluyen principalmente la inserción de Chile en las CGV, comercio y cambio climático, mayor participación de las mujeres en las empresas, apoyo a las pymes exportadoras y comercio electrónico (e-commerce)” (DIRECON, 2015).

Este sería el primer avistamiento del país en cuanto al trabajo mancomunado de comercio exterior y género en su política co-

mercial que, como prioridad, establecía la recolección y análisis de información desagregada por género con el fin de entender el fenómeno de las brechas de género existentes para poder formular estrategias que contribuyan a reducir las mismas.

Por lo que, la pregunta que guía esta investigación es, tomando en consideración la incorporación de la categoría de género en su política comercial, ¿Cuáles son los desafíos venideros que presenta la nueva PEF de Chile para profundizar la igualdad de género en el comercio y así lograr impulsar un empoderamiento económico femenino? Esto con el objetivo de contribuir a la comprensión de la relación entre el comercio internacional y el empoderamiento femenino, desde la experiencia chilena.

GÉNERO Y COMERCIO: LA POLÍTICA COMERCIAL CHILENA

Chile, ha mantenido un firme compromiso con la promoción de la participación femenina, la igualdad de género y el fortalecimiento económico a través del intercambio de bienes y servicios. Con una red de 34 tratados comerciales que abarcan 65 economías, proporciona a sus exportadores e importadores acceso preferencial a casi el 90% del Producto Interno Bruto (PIB) global. Dentro de esta estrategia comercial, ha sido precursor en la inclusión de disposiciones sobre género y comercio en sus acuerdos con Uruguay, Canadá, Argentina, Brasil y Ecuador, reflejando el compromiso de promover con mayor énfasis la integración de las mujeres en el comercio internacional, a través de actividades de cooperación, capacitación, inclusión financiera, promoción del liderazgo femenino, fomento de redes de mujeres y recopilación de datos estadísticos con un enfoque de género (ProChile Colombia, 2023).

Hoy en día, herramientas como los datos segregados en el COMEX son importante debido a que *“la visión sistémica de*

las relaciones de género en las estadísticas permite que los indicadores puedan responder a condiciones cambiantes, lo que genera alertas o señales respecto de las brechas, inequidades o barreras que deben priorizarse para su observación y análisis” (Instituto Nacional de Estadísticas, 2019, p. 1). Por lo tanto, resulta crucial realizar un análisis mixto entre lo cualitativo y cuantitativo de las medidas que se adopte con el fin de abordar plenamente la transversalización de género, siendo una necesidad imperiosa en las políticas públicas gubernamentales para mitigar las desigualdades arraigadas en una nación y avanzar hacia un desarrollo sostenible e inclusivo.

Lo antes planteado, pese al ideal teórico, no ha logrado cobrar fuerza en la práctica. Así se ve reflejado, de conformidad con datos de la Dirección de Estudios de la SUBREI (2023), que esbozan dos aspectos muy relevantes para la formulación de políticas más eficaces e inclusivas, como lo son que, para 2022, la brecha de género entre el número de empresas exportadoras alcanzó a 43,6 puntos porcentuales, favoreciendo a las empresas lideradas por hombres. Y, por la otra, por cada empresa exportadora liderada por mujeres existen 2,6 empresas exportadoras lideradas por hombres.

Chile, pese a ser vanguardista sobre la materia a nivel regional, aún presenta brechas transversales significativas en la ejecución o implementación de sus políticas públicas. Es menester analizar la eficacia del conjunto de medidas gubernamentales para comprender hasta qué punto estas están contribuyendo a promover el empoderamiento de las mujeres en el ámbito comercial. Además de evaluar si realmente están generando un impacto significativo en la reducción de las brechas de género y en la creación de oportunidades equitativas en el panorama internacional en virtud de lograr un empoderamiento femenino.

En los últimos años, el país ha logrado dar pasos decisivos que contribuyen a abordar estas desigualdades y las urgentes necesidades actuales. Un claro ejemplo de ello ha sido la adopción de una Política Exterior Feminista (PEF) (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2023a). Esta nueva proyección internacional, cuenta con un pilar específico de “comercio y género” el cual busca abordar la obstaculización presente en las relaciones económicas y comerciales del país para la plena integración de las mujeres en esta esfera, así como para promover una recuperación financiera que garantice la igualdad de género.

Como se observa, si bien Chile incorporó la dimensión de género desde 2002, no fue sino hasta 2014 que se estableció como una prioridad. Desde entonces, el gobierno -a través de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI)- ha sido enfático en destacar, particularmente a partir de su primer análisis sobre el impacto y la utilización de la red de TLC, que:

“Chile ha sido pionero en el mundo en la incorporación de los capítulos de género en los TLC. Estos capítulos instalan con mayor visibilidad y relevancia la inclusión de las mujeres en el comercio internacional. Estamos convencidos que la incorporación de las mujeres al comercio internacional es un tema prioritario para incrementar el crecimiento y el desarrollo en nuestro país. Si queremos hablar de un comercio inclusivo y sostenible, no podemos olvidar a quienes representan a la mitad de la población mundial” (SUBREI, 2019).

Así se refleja desde 2016 al acordar el primer capítulo de género en un acuerdo comercial preferencial bilateral en el mundo. Esto, permitió a Chile marcar un hito histórico junto a Uruguay por el vanguardista desarrollo social intrínseco que se reflejaba con el TLC. Este aspecto relevante dio pie a la modernización de otros acuerdos comerciales del país y, a un ciclo de tratados

de tercera o última generación², como aquellos firmados con Canadá, Argentina, Brasil, entre otros (SUBREI, 2019).

A su vez, el 2016 fue significativamente importante para la incorporación de la transversalización del género como prioridad en las políticas comerciales de Chile por dos razones. En primer lugar, se comenzaban a observar los primeros resultados positivos de programas específicos dirigidos a mujeres empresarias, implementados por la Dirección General de Promoción de Exportaciones de la Cancillería de Chile (ProChile). Estos programas beneficiaron a 800 mujeres, brindándoles capacitación y formación en diversas áreas (DIRECON-ProChile, 2017). En segundo lugar, la inclusión de datos desagregados por sexo en el Sistema de Registro de Actividades (SRA) resultó crucial. Esta medida permitió iniciar un análisis transversal de los resultados de las políticas comerciales implementadas por el gobierno, identificando así las brechas existentes en el ejercicio de la actividad económica por parte de las mujeres (DIRECON-ProChile, 2017) que luego se verían reflejados en el año 2019 con el primer “*Estudio de Brechas y Barreras de Género para la Exportación en Empresas Lideradas por Mujeres*” (ProChile, 2019).

Dicha información desagregada, contemplada en la Primera Radiografía a la Participación de las Mujeres en las Exportaciones Chilenas, arrojaba un total de 205 empresas lideradas por mujeres³. En dicho informe, se detallaba que, en virtud del Índice

2 Son aquellos acuerdos comerciales preferenciales que no se limitan al libre comercio, sino que abordan temáticas conexas y fundamentales para el desarrollo económico y social de las naciones.

3 Que, a los fines metodológicos del informe gubernamental, se entendía como una empresa liderada por una mujer que ostentaba el cargo de dueña, socia, fundadora, gerenta o directora y se encontraba así registrado en los sistemas de información de ProChile y las personas naturales que figuran en el Servicio Nacional de Aduanas.

Global de Brechas de Género (2016), el país se encontraba en el lugar N°70 -de 144 países- pero que, particularmente, en la dimensión de oportunidad y participación económica de dicho índice, se ubicaba en el puesto 119, lo que reflejaba desde entonces el gran desafío que representaba la equidad de género en el ámbito económico (DIRECON-ProChile, 2017).

En la actualidad, gracias a instrumentos focalizados en este ámbito como el “Programa Mujer Exporta”⁴ o el desarrollo de informes como “Estudio de Brechas y Barreras de Género para la Exportación en Empresas Lideradas por Mujeres” (2019), entre otras que serán abordadas en este capítulo, el Estado se posiciona en el puesto N°27 de este ranking global sobre brechas de género (WEF, 2023). Estando tan solo detrás de países como Nicaragua y Costa Rica que, en comparación, son economías mucho más pequeñas.

Este progreso económico y social frente a la comunidad internacional, ha posicionado al país a nivel regional y mundial, como uno de los líderes en torno al fomento de agendas internacionales y políticas comerciales nacionales que promueven la participación y empoderamiento económico de las mujeres desde el ejercicio del comercio exterior.

ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE GÉNERO Y COMERCIO

Para entender cómo ha ocurrido este proceso, es pertinente segmentar dos períodos de tiempo importantes en torno a la materia de comercio y género: El primero de estos es el período que denominamos “Pre-ODS” (2000-2015), el cual, estuvo marcado por la existencia de acuerdos y declaraciones que establecían marcos generales, teóricos y conceptuales que reforzaban

⁴ Creado el 08 de marzo de 2016.

el ideal de participación de la mujer en todos los ámbitos y se mantenía el reconocimiento de la igualdad de género para promover un desarrollo sostenible. Esto, principalmente producto de la Declaración de Beijing sobre la Mujer (1995), durante este período trajo como resultado el Plan de Acción de Accra sobre el Comercio, el Medio Ambiente y el Desarrollo Sostenible (2001), Declaración Ministerial de Cancún sobre el Comercio (2003), la Declaración Ministerial de Hong Kong sobre el Comercio y la Inversión (2005), la Declaración Ministerial de Buenos Aires sobre la Mujer y el Desarrollo (2009), entre otros.

Y, el segundo período está marcado por la implementación de la nueva agenda de la ONU, como lo son los Objetivos de Desarrollo Sostenible desde 2015, que marca un punto de inflexión en la agenda internacional sobre género y el comercio internacional, ya que, se comienzan a gestar nuevos conceptos (como “comercio inclusivo”) y se adoptan con mayor énfasis nuevas políticas concretas y, más particularmente, con herramientas medibles, con el fin de cuantificar realmente no solo las brechas a nivel mundial sino también los resultados de estas estrategias internacionales y regionales.

En consecuencia, a través de un acuerdo multisectorial, la región de América Latina y el Caribe adoptaron la “Estrategia de Montevideo para la Implementación de la Agenda Regional de Género en el Marco del Desarrollo Sostenible hacia 2030” en el marco de la XIII Conferencia Regional sobre la Mujer organizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En este documento se establecen una serie de medidas urgentes para garantizar la inclusión paritaria de mujeres en diversos aspectos y niveles del Estado (CEPAL, 2016).

En virtud de ello, la CEPAL estableció diez aspectos que habían de ser abordados en las políticas comerciales de las naciones para el logro de la igualdad de género en la región:

Diagrama 1

Ejes de implementación para orientar las políticas comerciales hacia el logro de la igualdad de género



- **Eje 1:** Incorporar la perspectiva de género en la estrategia de inserción internacional de los países.
- **Eje 2:** Articular MAM, OPC, ONE, Cancillería y Ministerios Sectoriales. Derribar las "paredes de cristal" para coordinar políticas y programas comerciales, productivos, de género, cuidados.
- **Eje 3:** Impulsar participación de organizaciones de mujeres y feministas y mujeres empresarias en consultas sobre diseño e implementación de programas comercio exterior.
- **Eje 4:** Brindar asistencia técnica y comercial para las mujeres para ampliar ingresos, acceso a mercados y capacitaciones en derechos.
- **Eje 5:** Asignación presupuestaria suficiente para programas sobre género y comercio y apoyo a emprendimiento exportador de mujeres.
- **Eje 6:** Difundir programas y plataformas de comercialización, iniciativas de certificación de estándares de empleo y de comercio justo para mujeres.
- **Eje 7:** Fomentar transferencia de tecnología y procesos de digitalización en la producción y comercialización.
- **Eje 8:** Impulsar iniciativas de cooperación entre MAM y OPC a nivel regional.
- **Eje 9:** Romper el silencio estadístico: contar con datos desagregados por sexo e indicadores de género para caracterizar la situación de las mujeres en tanto productoras, trabajadoras, empresarias en los sectores exportadores.
- **Eje 10:** Monitorear los resultados de las políticas y programas para mejorar las acceso a mercados de las productoras y trabajadoras en los sectores exportadores.

Fuente: Bidegain, N. (2022).

Tal como se mencionó anteriormente, los marcos teóricos desarrollados durante el período Pre-ODS comenzarán a transformarse en acciones más concretas durante este segundo período. La inclusión y el desarrollo de la PEG, no solo a nivel institucional de la ONU sino también en las agendas de gobierno, impulsarán la creación de este tipo de estrategias multilaterales y/o plurilaterales. Al igual que con los diez ejes de implementación de la Estrategia de Montevideo, estos marcos de acción internacional permitirán abordar aspectos que antes no se habían considerado, como los datos desagregados por género, el análisis focalizado de las políticas públicas y el compromiso político de financiar proyectos que promuevan la internacionalización de empresas lideradas por mujeres, con el objetivo de reducir las brechas de su participación en el comercio internacional.

Es por lo antes presentado que esta investigación se centrará en los acuerdos, declaraciones y hojas de rutas más significativos

a nivel internacional en los cuales Chile se ha adherido desde el año 2016 en virtud del nuevo paradigma que se estableció a nivel internacional sobre el desarrollo de las naciones -por la agenda universal 2030- y a raíz del nuevo compromiso regional (Estrategia de Montevideo) que profundizaba diversos aspectos que ya se habían venido trabajando tanto a finales del siglo pasado como a inicios de este pero que, finalmente, se encontraban con una mayor sinergia en torno a las agendas internacionales de trabajo. Bajo esta perspectiva, los más destacados serían:

Tabla 1

Cuadro comparativo de los principales instrumentos internacionales sobre comercio internacional y género los cuales Chile adoptó o se adhirió desde 2016

Año de adopción	2017	2018	2019	2019
Signatarios	127 miembros de la OMC	7 países ⁶	Miembros del APEC.	Países de la Alianza del Pacífico
Área de Enfoque	Igualdad de género en el comercio internacional	Comercio internacional progresivo e inclusivo	Empoderamiento económico de las mujeres	Comercio inclusivo y empoderamiento económico femenino
Objetivos	Eliminar los obstáculos al empoderamiento económico de las mujeres y fomentar su participación plena en el comercio internacional	Lograr un comercio internacional más justo, inclusivo y sostenible	Garantizar una mayor integración y empoderamiento de las mujeres en la región de Asia Pacífico.	Lograr el empoderamiento de las mujeres y eliminar barreras para su participación plena en el comercio internacional.

⁶ Australia, Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Nueva Zelanda, Perú.

<p>Principales estrategias propuestas</p>	<p>1. Recopilar datos y estadísticas sobre la participación de las mujeres en el comercio internacional.</p> <p>2. Eliminar las barreras comerciales que enfrentan las mujeres.</p> <p>3. Promover la creación de políticas públicas sensibles al género en materia de comercio.</p>	<p>1. Reducir las barreras arancelarias y no arancelarias que limitan las oportunidades a mujeres, PYMEs y pueblos indígenas en el comercio.</p> <p>2. Facilitar el comercio de bienes y servicios.</p> <p>3. Fortalecer y mejorar las normas laborales.</p> <p>4. Compartir información que pueda contribuir al desarrollo de sus economías.</p>	<p>1. Fortalecer el marco legal y regulatorio para promover el empoderamiento económico de las mujeres.</p> <p>2. Invertir en educación y capacitación -así como en competencias digitales- para las mujeres.</p> <p>3. Facilitar el acceso al financiamiento para las empresas lideradas por mujeres.</p> <p>4. Mejorar la capacidad de participación femenina y de PYMEs en las CGV.</p> <p>5. Promover el uso de datos desglosados por sexo en el desarrollo y mejora de políticas y programas.</p>	<p>1. Fomentar la incorporación y monitoreo del enfoque de género en todos los grupos técnicos de la Alianza del Pacífico, tomando como referencia la visión 2030 de la organización, con especial énfasis en las barreras estructurales que afrontan las mujeres empresarias por razones de género.</p> <p>2. Crear un programa de capacitación para las mujeres empresarias enriqueciendo sus habilidades y capacidades para continuar incorporándolas al comercio y empoderarlas económicamente.</p>
---	--	---	--	---

<p>Resultados esperados</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Aumento de la participación de las mujeres en las exportaciones. -Reducción de las brechas de género en los ingresos. -Mayor empoderamiento económico de las mujeres. -Fortalecimiento de políticas públicas sensibles al género. 	<ul style="list-style-type: none"> -Aumento del volumen del comercio entre los signatarios. -Mayor participación de las mujeres, PYMEs y pueblos originarios. -Fortalecimiento de las normas laborales. -Reducción de la pobreza y la desigualdad. 	<ul style="list-style-type: none"> -Contar con leyes, políticas y regulaciones que prohíban la discriminación por motivos de sexo en el acceso al capital, oportunidades y condiciones laborales. -Incrementar el equilibrio de género en la región entre los graduados de STEM en educación terciaria y en puestos de investigación e I+D. -Incrementar el equilibrio de género en la región especialmente con puestos de liderazgo femeninos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Aumento de la participación de las mujeres en el comercio internacional. -Mayor acceso a financiamiento y mercados. -Reducción de las brechas de género en el sector empresarial. -Mayor empoderamiento económico de las mujeres. -Contribuir al desarrollo económico sostenible de la región.
<p>Instrumento Internacional</p>	<p>Acuerdo Mundial sobre Comercio y Género (GTAGA por sus siglas en inglés)</p>	<p>Hoja de Ruta para la autonomía y el empoderamiento económico de las mujeres en la Alianza del Pacífico</p>	<p>Declaración conjunta sobre el plan de trabajo 2022-2024</p>	<p>Declaración Conjunta de ministras de la Mujer y ministros de Comercio de APEC</p>

Año de adopción	2020	2020	2022	2024
Signatarios	11 países ⁶ .	Países de la Alianza del Pacífico	Miembros ITAG.	Miembros la APEC
Área de Enfoque	Igualdad de género en el comercio internacional	Autonomía y empoderamiento económico de las mujeres	Promoción del comercio inclusivo y sostenible y un desarrollo más justo.	Participación plena e igualitaria de las mujeres y crecimiento económico inclusivo de la región.
Objetivos	Eliminar las barreras comerciales que enfrentan las mujeres y promover su participación en el comercio internacional.	Promover la autonomía y el empoderamiento económico de las mujeres en la región de la Alianza del Pacífico	Promover un comercio inclusivo, con un enfoque particular en la igualdad de género y el empoderamiento económico femenino.	Fomentar una mayor integración de políticas inclusivas y sostenibles que promuevan la participación plena de las mujeres.
Principales estrategias propuestas	1.Reducir las barreras comerciales que afectan a las mujeres. 2.Promover la contratación pública sensible al género.	1.Fortalecer la participación de las mujeres en la toma de decisiones económicas. 2.Eliminar las barreras que limitan la autonomía y el empoderamiento	1.Compartir experiencias y prácticas para desarrollar disposiciones comerciales inclusivas sobre comercio y género, PYME, trabajo decente,	1.Fomentar entornos que faciliten la integración de las mujeres en las CGV. 2.Intercambiar experiencias sobre iniciativas de políticas comerciales

⁶ Fue una iniciativa de Canadá, Chile y Nueva Zelanda. Posteriormente se unieron Australia (2024), Costa Rica (2023), Ecuador (2023) y México (2021).

<p>Principales estrategias propuestas</p>	<p>3.Fortalecer la capacidad de las mujeres para participar en el comercio internacional.</p> <p>4.Cooperar y compartir buenas prácticas para eliminar la discriminación en materia de empleo y ocupación.</p>	<p>económico de las mujeres, en especial aquellas relacionadas a los trabajos domésticos y de cuidado.</p> <p>3.Fortalecer la prevención y detección de todas las formas de discriminación, violencia y acoso contra las mujeres en los sitios de trabajo.</p> <p>4.Promover el acceso de las mujeres a la tierra, el crédito y otros recursos productivos.</p> <p>5.Disminuir las brechas digitales de género.</p> <p>6.Promover la recolección y análisis de información con PEG.</p>	<p>entre otras, en negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales.</p> <p>2. Identificar oportunidades para incluir a miembros potenciales del ITAG especialmente, signatarios del CPTPP y APEC.</p> <p>3.Promover el GTAGA para aumentar el compromiso político internacional.</p> <p>4.Seguir profundizando en las áreas del plan 2020-2022 y explorar nuevas atingentes.</p>	<p>inclusivas.</p> <p>3.Incrementar esfuerzos para reducir las barreras para la participación femenina en las áreas STEM⁷.</p> <p>4.Promover el uso de TIC ⁸ para mejorar la participación femenina.</p> <p>5.Apoyar la transición de empresas lideradas por mujeres de la economía informal a la formal.</p> <p>6.Fomentar un diálogo tripartito⁹ para fomentar el empoderamiento económico femenino.</p>
---	--	---	---	---

⁷ Acrónimo por sus siglas en inglés que hace referencia a: ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas.

⁸ Acrónimo por sus siglas en inglés que hace referencia a las tecnologías de la información y las comunicaciones

⁹ Entre el gobierno, las empresas privadas y las organizaciones del tercer sector.

Resultados esperados	<ul style="list-style-type: none"> -Mayor acceso a los mercados para las empresas lideradas por mujeres. -Lograr aumentar el nivel de exportación de las mujeres en el comercio internacional. -Fortalecer la red de instrumentos internacionales que promueven la igualdad de género en el comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> -Adoptar normas, programas y/o políticas para eliminar las barreras que impiden el acceso de las mujeres de la región al capital y crédito, y que garanticen la igualdad de derechos y oportunidades entre hombres y mujeres en el trabajo. -Aumentar el equilibrio regional de mujeres en puestos de liderazgo y en áreas en STEM. 	<ul style="list-style-type: none"> -Fomentar una mayor comprensión del impacto positivo del comercio inclusivo en las economías. -Desarrollar e implementar disposiciones comerciales inclusivas. -Reducción de las barreras comerciales y brechas de género. -Mayor participación de las PYME en el comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> -Lograr una mayor participación y liderazgo de las mujeres en el ámbito laboral. -Generar un mayor crecimiento y acceso a recursos económicos y de propiedad para las mujeres. -Reducción de las brechas de género en el comercio.
----------------------	--	--	--	--

Fuente: Elaborado propia, sobre la base de la información obtenida de los instrumentos internacionales mencionados en el cuadro.

Todos estos instrumentos internacionales que abordan el comercio inclusivo y sostenible comparten un objetivo común: crear un sistema de comercio internacional que beneficie a todos los sectores de la sociedad. A través de áreas específicas en conjuntas con el comercio como las son aquellas relacionadas a PYMEs, género, trabajo decente, entre otros, se generan enfoques particulares que buscan promover la coherencia de

políticas internacionales con el fortalecimiento de la capacidad nacional de sus signatarios a los fines de generar un desarrollo más equilibrado, sostenible, justo y próspero para todos los actores de la comunidad internacional. Logrando así que cada uno de estos sirvan como base para diseñar e implementar programas, iniciativas, actividades y políticas en materia comercial que integren efectivamente a las mujeres emprendedoras y/o empresas lideradas por mujeres en el comercio internacional, las cadenas de suministro y las CGV.

Este conjunto de declaraciones y planes de acción regionales o plurilaterales tienen efectos similares a un capítulo sobre género en un acuerdo comercial preferencial, ya que está diseñado para ayudar a eliminar las barreras que enfrentan las mujeres al participar en el comercio y propone diversas actividades de cooperación que podrían llevarse a cabo. No obstante, estos manifiestos son “independiente” y no vinculan ningún acuerdo comercial específico, por lo que, pese a estar abierto a la firma de cualquier economía interesada y representar un compromiso político de buena voluntad, presenta problemas en cuanto a su ejecución o una resolución vinculante para resolver disputas entre sus actores.

En la actualidad, más allá de ofrecer oportunidades directas, pueden generar un marco más robusto a través de mecanismos de solución de controversias o, de mecanismos de seguimiento que acentúa el compromiso sobre su cumplimiento. En este sentido, Chile cuenta con una amplia red de acuerdos comerciales preferenciales que permiten destacar su vocación en torno a la construcción de un comercio más inclusivo, próspero, sostenible y justo, así como denotar un interés mayor en la ejecutividad de las disposiciones acordadas.

Tabla 2

Cuadro comparativo de los acuerdos comerciales que posee Chile y que incluyen capítulos de género en la actualidad

Tipo de Acuerdo Comercial	TLC	Modernización del TLC	Acuerdo Comercial	Acuerdo de Asociación de Economía Digital
Signatarios	Chile y Uruguay	Chile y Canadá	Chile y Argentina	Chile, Nueva Zelanda y Singapur
Entrada en vigor	2018	2019	2019	2021
Prohibición de discriminación por género (empleo y/o contratación)	Sí	Sí	Sí	No
Fomento de la conciliación entre la vida laboral y familiar	Sí	No	Sí	No
Empoderamiento Femenino (participación o económico)	Sí	Sí	Sí	Sí, en capítulo referente a la “inclusión digital”.
Mecanismo de implementación y seguimiento	Sí, a través de un Comité de Género.	Sí, a través de un Comité de Comercio y Género.	Sí, a través de un Comité de Género y Comercio.	Sí, Comité Conjunto para cualquier asunto
Solución de controversias	No	No	No	Sí
Temas conexos (violencia contra la mujer o empoderamiento de las mujeres indígenas)	No	No	No	Sí, en materia de pueblos indígenas y sectores rurales -en general- en el capítulo referente a la “inclusión digital”.

Tipo de Acuerdo Comercial	TLC	Acuerdo de Integración Comercial	TLC	Acuerdo Comercial
Signatarios	Chile y Brasil	Chile y Ecuador	11 Estados ¹⁰	Chile y Paraguay
Entrada en vigor	2022	2022	2023	2024
Prohibición de discriminación por género (empleo y/o contratación)	Sí	Sí	Sí	Sí
Fomento de la conciliación entre la vida laboral y familiar	No	Sí	No	Sí
Empoderamiento Femenino (Participación o económico)	Sí	Sí	Sí	Sí
Mecanismos de implementación y seguimiento	Sí, un comité de Comercio y Género.	Sí, un comité de Comercio y Género.	Sí, a través de un Consejo Laboral, Comité de Cooperación y Desarrollo de Capacidades o el Comité de Desarrollo (según corresponda).	Sí, un comité de Comercio y Género.
Solución de controversias	No	No	No	No

¹⁰ Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Malasia, México, Japón, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

Temas conexos (violencia contra la mujer o empoderamiento de las mujeres indígenas)	Sí, específicamente los referentes a la violencia contemplados en la Convención Belém do Pará (1994).	Sí, específicamente los referentes a la violencia contemplados en la Convención Belém do Pará (1994).	No	Sí. En torno a mujeres rurales/indígenas, como los referentes a violencia de la Convención Belém do Pará (1994).
---	---	---	----	--

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de información obtenida de SUBREI (2024).

A la luz del cuadro anterior, se observa que, al menos desde el año 2018, existen ocho acuerdos comerciales económicos vigentes que incorporan cláusulas y disposiciones -taxativas o referenciales- en materia de igualdad de género. Sin embargo, lo que resulta aún más relevante para los fines de esta investigación es el énfasis que estos acuerdos ponen en el empoderamiento femenino. Ya que, si bien la igualdad de derechos y oportunidades entre hombres y mujeres es fundamental, su mero reconocimiento no garantiza que ellas tengan el poder necesario para aprovecharlas. Por lo tanto, promover la adopción de prácticas que eliminen las barreras comerciales y no comerciales no solo estimula un crecimiento económico más próspero, sino que también contribuye a construir una sociedad más justa e inclusiva para todos.

En este sentido, la incorporación de la perspectiva de género en las cláusulas comerciales de Chile con otros actores permite profundizar la transversalización de este enfoque en sus políticas. Porque además de los beneficios intrínsecos de estos acuerdos comerciales como lo son un mayor acceso a los mercados internacionales y el reforzamiento al reconocimiento de derechos -como el de no discriminación-, estos acuerdos permiten, al menos *a priori*, aumentar las probabilidades de autonomía

económica de las mujeres, establecer nuevos mecanismos para abordar las diversas estructuras de violencia contra ellas y generar una mayor sensibilización de género en torno a las políticas públicas sociales y laborales del país.

Sin embargo, como se puede observar en el cuadro, existen tres aspectos relevantes que, en comparación entre sí, es necesario destacar. En primer lugar, aún no se ha logrado unificar el criterio en torno al fomento de la conciliación entre la vida laboral y familiar para la participación de las mujeres en el comercio exterior. Esto impide establecer nuevas estrategias para abordar los trabajos de cuidados y domésticos a los que las mujeres tienen una mayor exposición.

En segundo lugar, a partir de la adopción de un enfoque de comercio inclusivo, Chile pareciera que ha incorporado -principalmente como un tema conexo indispensable- el principio de no violencia contra las mujeres contemplado en la Convención Belém do Pará de 1994 en sus últimos acuerdos comerciales. Este principio, a diferencia del de no discriminación para la contratación y/o en el empleo, permite avanzar un paso más allá en la lucha contra las barreras visibles o sutiles que se evidencian en el comercio internacional. Si bien ambos están estrechamente relacionados, esta última inclusión permite que se desarrolle un enfoque más profundo en torno a la prevención y erradicación de las múltiples formas de violencia que se presentan en el comercio internacional. De esta manera, el reconocimiento de ambos permite un marco mucho más robusto para la protección integral de las mujeres en la actividad económica.

Y, por último, cabe destacar que, a excepción del Acuerdo de Asociación de Economía Digital, ninguno de los acuerdos comerciales vigentes de Chile -pese a que algunos incluyan un capítulo de género de manera taxativa- cuenta con mecanismos de solución de controversias específicos para algún caso de incumplimiento de las disposiciones que promueven precisamente la participación y el empoderamiento económico de las mujeres en el comercio internacional, situación que es distinta con otros

temas emergentes en la relación económica internacional, como por ejemplo, en temas ambientales.

Si bien se cuenta con un comité de vigilancia para garantizar la implementación y seguimiento de las disposiciones acordadas, su incumplimiento no tendría consecuencias trascendentales en la relación económica internacional entre las partes. Esta situación se contrasta, por ejemplo, con la cláusula que rige el Acuerdo de Asociación Chile-UE (2003), la cual establece que los principios democráticos y el respeto a los DD. HH son un elemento esencial del mismo. O, por su parte, en el CPTPP (2023), el cual, en virtud de su preámbulo, compromete a sus firmantes a promover altos niveles de protección del Medio Ambiente, razón por la cual establecen diversas formas de solución de controversias específicas para garantizar su protección en el ejercicio comercial. Este mecanismo no está presente en los capítulos de género.

EL NUEVO PARADIGMA CHILENO: LA POLÍTICA EXTERIOR FEMINISTA

Desde la llegada al gobierno del actual presidente, Gabriel Boric, la política exterior ha presentado un cambio vanguardista. Su primera designación en el Ministerio de Relaciones Exteriores, Antonia Urrejola, fue enfática en señalar que su política estaría basada en los aspectos de democracia, DD. HH, feminismo y turquesa¹¹ (Urrejola, 2022). Todos los aspectos que, de conformidad con el programa de gobierno de Boric, serían los que guiarían una nueva etapa política para el país en sus relaciones con otros actores internacionales.

En este sentido, Jorquera & Maurás (2022: 90-91) señalan que los objetivos de una PEF son:

¹¹ Conjunto de políticas caracterizadas por un especial énfasis en el cambio climático, la protección del océano y los ecosistemas.

“Buscar la solución pacífica de los conflictos y controversias, entendiendo que la seguridad posee significados diferenciados para mujeres y hombres; 2) Priorizar la igualdad, equidad y la justicia de género, promoviendo los derechos humanos en todas las áreas de la sociedad; 3) Visibilizar y posicionar a la toma de decisiones a actores históricamente invisibilizados, discriminados y violentados, en particular a las mujeres”.

Por lo que, en junio de 2023, sin distanciarse de esos objetivos, se hacía pública la política exterior feminista del país, la cual establecía que:

“Refuerza los principios y valores de la democracia y los derechos humanos, configurándose como una estrategia de inserción internacional acorde a los desafíos que plantea la agenda global en el presente. En este contexto, es **participativa**, en tanto apunta a abrir espacios para todos los actores en su diseño e implementación; es **inclusiva**, pues busca que sus beneficios alcancen a todos y todas; es **transversal**, al promover una acción coordinada en todos los ámbitos del quehacer del Ministerio de Relaciones Exteriores, y a nivel nacional e internacional; y es **interseccional**, pues reconoce que la desigualdad no solo es estructural, sino que también se configura a partir de la superposición de diversos factores.

De esta manera, la PEF es un paradigma en construcción que aspira a transformar la manera en que se construye y aborda la agenda global y regional y cómo se redistribuye el poder entre los actores que por siglos han definido los términos, conceptos y ópticas con los que se estructura dicha agenda” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2023, 29)

Así, los temas prioritarios para el Estado chileno serían:

- Derechos humanos y fortalecimiento de la democracia con foco en la igualdad de género.
- Promover la erradicación y eliminación de la violencia de género.

- Empoderamiento y mayor representación de las mujeres.
- Agenda “*Mujeres, Paz y Seguridad*”.
- Comercio y género.
- Cambio climático y género.
- Agenda digital, ciencia, tecnología e innovación.
- Sistema integral de cuidados.

Conforme a ello, la Dirección General Multilateral de la SUBREI, la cual alberga a la División de Comercio y Desarrollo Sustentable, así como el Departamento de Comercio Inclusivo, sería la encargada precisamente del fortalecimiento institucional, presupuestario y de participación y visibilidad de las mujeres en las relaciones económicas internacionales del país (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2023b).

Por lo que, como podemos observar, el cambio de visión del país representa una evolución significativa respecto a las iniciativas con perspectiva de género que se habían venido implementado en años anteriores. Mientras que las políticas previas incluían elementos de igualdad de género de manera fragmentaria, la PEF establece un enfoque integral y sistemático, que atraviesa todas las áreas de la política exterior chilena. En este sentido, no solo busca incorporar la perspectiva de género en las negociaciones y acuerdos internacionales, sino que también se enfoca en la representación paritaria, la visibilización del trabajo en igualdad de género y la institucionalización de las políticas para garantizar cierto grado de permanencia a mediano y largo plazo.

Ahora bien, en este año se publicó el Plan de Acción de la PEF para el período 2024-2025. En este documento oficial, se establecen objetivos e instrucciones más específicas que se esperan alcanzar -gracias a la PEF- durante el período mencionado.

Se establecen 18 tareas específicas para abordar el ámbito de las relaciones económicas internacionales del país como se muestra en el Diagrama 2.

En este contexto, pese a que la PEF es reciente para el Estado, el gobierno ya ha adecuado e implementado diversos programas que aprovechan la modernización que traen consigo estos avances en el área de las relaciones económicas internacionales para generar un entorno favorable que permita la mejora de la estructura actual de empoderamiento de las mujeres en el comercio exterior del país, quienes, históricamente, han sido un grupo social participe pero que enfrentan disparidades significativas en las oportunidades y el acceso a puestos de liderazgo, relegándolas a menudo a áreas tradicionalmente feminizadas, como la salud o el turismo y que, en general, termina generando lo que Barberá et al. (2011) denominan un laberinto de cristal.

Diagrama 2
Instrucciones de cada objetivo específico del Plan de Acción de la PEF de Chile en el ámbito de las relaciones económicas internacionales para el período 2024-2025

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	INSTRUCCIONES		
<p>Incorporación y profundización permanente de disposiciones de género en la negociación de los acuerdos comerciales e inclusión de actividades de cooperación que faciliten el acceso a los beneficios de la economía integrada.</p>	<p>1. Implementar las disposiciones vigentes en los capítulos de género y promover las actividades de cooperación a través de los planes de trabajo con los diferentes socios comerciales.</p>	<p>Disfunde e involucra en foros económicos multilaterales la discusión y el desarrollo de acciones en materia de género y comercio.</p>	<p>1. Participar, discutir amplia y profundamente en el Grupo de Género y Comercio de la OMC.</p>
	<p>2. Incorporar disposiciones o capítulos de género y comercio en los nuevos acuerdos que se suscriban, incluyendo, cuando correspondan, disposiciones sobre participación pública de mujeres.</p>		
<p>Promover el intercambio de experiencias y buenas prácticas en la implementación de políticas que promuevan la incorporación de la mujer en el comercio internacional, e identificar brechas y analizar los impactos que los acuerdos de género producen.</p>	<p>3. Incluir la dimensión de género en las negociaciones sobre inversiones, en los ámbitos de solución de controversias.</p>	<p>Promover las exportaciones de las empresas lideradas por mujeres.</p>	<p>3. Participar en el CTG de Alianza del Pacífico 2023 y 2024 y avanzar en la implementación de la Hoja de ruta para la autonomía y el empoderamiento económico de las mujeres en la Alianza del Pacífico.</p>
	<p>4. Revisar las listas de arlos de nuestros acuerdos comerciales y otras instancias como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI).</p>		<p>4. Promover la incorporación de nuevos miembros al Arreglo Global de Género y Comercio (IGTACG) y difundir su contenido.</p>
	<p>1. Avanzar en el análisis de las mujeres como trabajadoras y consumidoras de sectores y bienes relacionados con el comercio internacional.</p>		<p>2. Promover la participación de empresas lideradas por mujeres (EM) en acciones de promoción de exportaciones, tales como:</p> <p>Misiones comerciales a Tercer Internacional.</p>
	<p>2. Elaborar, presentar y difundir estudios de SUBREE que contengan información relevante sobre brechas, barreras, inequidades y oportunidades en el comercio internacional, en relación a la igualdad de género.</p>		<p>3. Realizar actividades de vinculación con agentes del ecosistema exportador, impulsando a que más EM se sumen exitosamente al proceso exportador.</p>
	<p>3. Organizar y participar en instancias, tales como seminarios, eventos, actividades, entre otros, que promuevan el intercambio académico, con la sociedad civil y con otros países de experiencias en temas de género y comercio; esto incluye el trabajo desarrollado bajo las Mesas de Comercio Inclusivo.</p>		<p>4. Realización de talleres de formación en el proceso exportador, dirigidos a empresas lideradas por mujeres.</p>
	<p>4. Difundir PEF en agricultura, comerciales y en la red interna en regiones de Chile.</p>		<p>5. Realizar un levantamiento de información que permita desglosar en función de las empresas lideradas por mujeres usuarias de Prochile, de acuerdo con su distribución regional, sector productivo y mercados de destino.</p>
	<p>5. Coordinar iniciativas en materia de género con Prochile y las áreas temáticas correspondientes dentro de la Subsecretaría de Relaciones Exteriores.</p>		

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores (2024).

LOS NUEVOS DESAFÍOS DE PROFUNDIZACIÓN

Al ser pionera en la región sudamericana, la PEF de Chile marca un hito histórico que plantea dos paradigmas fundamen-

tales: En primer lugar, sirve como referente de evaluación para los países vecinos, quienes sin duda observarán con detenimiento el éxito o fracaso de la profunda integración de políticas igualitarias en todos los niveles de las relaciones internacionales del país. La experiencia chilena, brindará valiosas lecciones para la implementación de estrategias similares en otras naciones. Significando que, en caso de ser exitosa, pudiera implicar, a mediano y largo plazo, una profundización de los lazos políticos, sociales y económicos en organizaciones regionales.

En segundo lugar, la PEF chilena tiene la obligación de reflexionar sobre las brechas existentes y las oportunidades que surgen a partir de su implementación, con el fin de optimizar la destacada experiencia histórica del país en torno a la interrelación entre comercio y género. Este análisis permitirá identificar áreas de mejora y potenciar los aspectos más exitosos de la estrategia chilena, contribuyendo así a un avance más sólido y sostenible hacia la igualdad de género en el comercio internacional.

Maurás & Jorquera (2022: 101) establecen que “Debido a que las teorías y movimientos feministas no constituyen un todo uniforme, tenemos la tarea de construir un nuevo modelo de política exterior basado en aquellos denominadores comunes de nuestras sociedades y en una agenda feminista propia.”. En este sentido, es una oportunidad gubernamental para implementar medidas a través de programas nacionales y/o regionales de empoderamiento económico de las mujeres, que incluya medidas para reducir la brecha salarial, promover el emprendimiento femenino y facilitar el acceso a oportunidades o financiamiento. Además, en virtud de la posición actual del país en torno a las desigualdades femeninas, es necesario fortalecer los mecanismos de protección de los derechos de las mujeres trabajadoras en el

sector exportador y promover la participación de las mujeres en los procesos de negociación comercial.

En conclusión, la investigación evidencia la evolución de Chile en el comercio internacional con una perspectiva de género cada vez más marcada. Y, si bien se han logrado avances significativos al incorporar la igualdad de género como principio rector, es crucial trascender esta noción y avanzar hacia un enfoque que promueva el empoderamiento femenino. Esto implica no solo garantizar la igualdad de oportunidades, sino también eliminar las barreras estructurales que impiden a las mujeres participar plenamente en la economía y tomar decisiones sobre sus vidas.

La necesidad de cerrar las brechas de desigualdad salarial, social y de derechos se revela como un desafío persistente. A pesar de los esfuerzos realizados, las mujeres continúan enfrentando discriminación en el mercado laboral y una menor representación en puestos de toma de decisiones. En este sentido, resulta fundamental profundizar en el análisis de las causas estructurales de estas desigualdades, tales como los roles de género asignados socialmente, la falta de acceso a servicios de cuidado y la violencia de género.

Asimismo, la investigación ha puesto de manifiesto la importancia de considerar las particularidades de grupos específicos de mujeres, como las indígenas y las rurales. Estas mujeres enfrentan desafíos adicionales derivados de su pertenencia a comunidades marginadas y de las condiciones de vida en zonas rurales. Por tanto, es necesario diseñar políticas públicas que aborden de manera específica sus necesidades y realidades.

Finalmente, la implementación de los acuerdos comerciales con perspectiva de género requiere de mecanismos de

seguimiento y evaluación robustos, así como de la creación de instancias de resolución de controversias que garanticen el cumplimiento de los compromisos adquiridos. En este sentido, resulta fundamental fortalecer la capacidad institucional para monitorear los impactos de las políticas comerciales sobre las mujeres y asegurar su participación efectiva en los procesos de negociación y toma de decisiones. La ausencia de mecanismos de solución de controversias específicos para el capítulo de género debilita la capacidad de estos acuerdos comerciales para alcanzar efectivamente la igualdad de género en el comercio internacional. Esto se debe a que, sin consecuencias claras a raíz de un incumplimiento, los Estados pueden ser menos propensos a adoptar las medidas necesarias para implementar las disposiciones acordadas.

Más allá de todo esto, vale destacar que esta red de instrumentos internacionales ha contribuido, sin lugar a duda, al progresivo aumento de un tipo de comercio que, como lo señalan tanto sus áreas de enfoque como en el análisis de sus disposiciones, promueve un desarrollo sostenible con especial atención a los problemas sociales relacionados con los pueblos indígenas, las PYMEs, el desarrollo regional y la igualdad de género. En síntesis, este nuevo tipo de comercio, conocido como comercio inclusivo y sostenible, busca reivindicar y hacer partícipe del progreso económico de las naciones a algunos de los grupos históricamente más olvidados durante la liberalización del comercio.

En conclusión, la política exterior feminista de Chile representa un avance significativo en la búsqueda de un comercio internacional más justo y equitativo. Sin embargo, su éxito dependerá de la voluntad política para implementar medidas concretas y de la capacidad de articular una visión de desarrollo que coloque a las mujeres en el centro. La superación de los de-

saños planteados en esta investigación requerirá de un esfuerzo conjunto de los gobiernos, el sector privado, la academia y la sociedad civil.

REFERENCIAS

- Asamblea General de Naciones Unidas (2015). Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. A/RES/70/1. https://unctad.org/system/files/official-document/ares70d1_es.pdf
- Banco Mundial (2023). Mujeres, Empresas y Derecho 2022. Washington, D.C.: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/f7d662fb-c988-4a65-ad91-b905a1c68f76/content>
- Banco Mundial & Organización Mundial del Comercio (2020). *Las mujeres y el comercio: el papel del comercio en la promoción de la igualdad de género*. Washington D.C.: Banco Mundial. Doi: 10.1596/978-1-4648-1541-6
- Barafani, M., Benitez, A., Garnero, P., Torrealday J. & Rodríguez, M. (2022). *Brecha de género en el comercio exterior: mismo juego, distintas reglas. Los casos de Argentina, Chile y Uruguay*. Coordinado por Basco, A. Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0004611>
- Barafani, M. & Barral, Á. (2020). Género y comercio: *Una relación a distintas velocidades*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Genero-y-comercio-Una-relacion-a-distintas-velocidades.pdf>
- Barberá, E., Ramos, A. & Candela, C. (2011). Laberinto de cristal en el liderazgo de las mujeres. *En Psicothema*, 23 (2), 173-179. <https://www.psicothema.com/pdf/3867.pdf>
- Bartley, M., Brenton, P., Cali, M., Hoppe M. & Piermartini, R. (2015). *The role of trade in ending poverty*. Washington, DC: World Bank Group. <https://www.wto.org/english/>

- Cancillería de Chile (DIRECON-ProChile) (2017). *Primera Radiografía a la Participación de las Mujeres en las Exportaciones Chilenas*. Departamento Estudios, Subdepartamento de Información Comercial. Gobierno de Chile. https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/default-document-library/primera-radiograf%C3%ADa-mujeres-en-las-exportaciones-de-chile-ic-2017.pdf?sfvrsn=e118d629_0
- Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad de Género & el Empoderamiento de las Mujeres (ONU-Mujeres) (2024). *¿Cómo puede la igualdad de género reducir la pobreza?*. <https://www.unwomen.org/es/noticias/articulo-explicativo/2024/03/como-puede-la-igualdad-de-genero-reducir-la-pobreza#:~:text=La%20igualdad%20de%20g%C3%A9nero%20es,econom%C3%ADas%20m%C3%A1s%20sanas%20y%20justas>
- Fondo Monetario Internacional (2022). *Cómo cerrar las brechas de género y hacer crecer la economía*. <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2022/09/08/how-to-close-gender-gaps-and-grow-the-global-economy>
- Frohmann, A. & Olmos, X. (2022). *Enfoque de género en los acuerdos comerciales: Taller para negociadores*. https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/disposiciones_de_genero_en_acuerdos_comerciales_.pdf
- Instituto Nacional de Estadística (2019). *Metodología para la Construcción de un sistema de indicadores de género*. Santiago, Chile. https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/genero/gu%C3%ADas-y-documentos/documentos/metodologia-para-la-construccion-de-un-sistema-de-indicadores-de-g%C3%A9nero.pdf?sfvrsn=b77a86f2_4
- Jorquera, C., & Maurás, M. (2022). Política Exterior Feminista. En Fuentes-Julio, C., Henríquez, M., Escobar, N., & Lombardo, P. (Eds.), *Mujeres y política exterior en América Latina* (1° ed., 86-104). Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Kuhlmann, K. & Bahri, A. (2023). *Gender Mainstreaming in Trade Agreements: “A Potemkin Façade”?*. Georgetown

- Law Faculty Publications and Other Works. 2511. <https://scholarship.law.georgetown.edu/facpub/2511>
- Laboratorio Mundial sobre Desigualdad (2022). *Informe sobre desigualdad global*. Executive Summary en español. https://wir2022.wid.world/www-site/uploads/2021/12/Summary_WorldInequalityReport2022_Spanish.pdf
- Laperle-Forget, L. & Gürbüz, A. (2024). Mujeres, comercio internacional y derecho: Rompiendo barreras para la igualdad de género en las actividades relacionadas con la exportación. World Bank Group. *Global Indicators Briefs N° 26*. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099719003262429360/pdf/IDU1db100dac106bf14cd1ac4c11c1a90dfe62b.pdf>
- Ministerio de Relaciones Exteriores (2023a). *Cancillería presenta la Política Exterior Feminista de Chile y refuerza su compromiso internacional con los derechos humanos*. Gobierno de Chile. <https://www.minrel.gob.cl/noticias-antiores/cancilleria-presenta-la-politica-exterior-feminista-de-chile-y-refuerza>
- Ministerio de Relaciones Exteriores (2023b). *Política Exterior Feminista*. Gobierno de Chile. https://drive.google.com/file/u/0/d/1N3jfEOMn-mxT4nFfg_wTOKmM_-bwwCGw/view
- Ministerio de Relaciones Exteriores (2024). *Plan de acción 2024-2025. Política Exterior Feminista*, Gobierno de Chile. https://drive.google.com/file/d/1AIIYFVYM1FKqhILdI-9lw_X0no5q-pWpx/view
- Naciones Unidas (2024). Guterres solicita un “orden mundial que funcione para todos” en la Conferencia de Seguridad de Múnich. *UNRIC.org*. <https://unric.org/es/el-secretario-general-guterres-solicita-un-orden-mundial-que-funcione-para-todos-en-la-conferencia-de-seguridad-de-munich/>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2022). *The gender gap in employment: What’s holding women back?.* InfoStories (actualizado en febrero de 2022). <https://webapps>.

ilo.org/infostories/en-GB/Stories/Employment/barriers-women#intro

Prochile Colombia (2023). *Empoderamiento femenino en el comercio internacional*. LinkedIn: post. <https://www.linkedin.com/pulse/chile-empoderamiento-femenino-en-el-comercio-internacional-pdzhc/>

Rocha, N. & Piermatini, R. (2023). El comercio impulsa la igualdad de género y el desarrollo. En *Finanzas & Desarrollo*, 60(2), 38-41. <https://www.imf.org/es/Publications/fandd/issues/2023/06/trade-drives-gender-equality-and-development-rocha-piermartini>

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI) (2019). *Impacto de los Tratados de Libre Comercio, hacia una Política Comercial Inclusiva*. Gobierno de Chile. https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/estudios-y-documentos/impactotratadosdelibrecomercio.pdf?sfvrsn=be-f839a4_1

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI) (2023). *Sexta Radiografía de la Mujer Exportadora*. Gobierno de Chile. https://www.subrei.gob.cl/docs/default-source/acuerdos/6%C2%BA-radiograf%C3%A9-da-mujer-exportadora.pdf?sfvrsn=b9b0f178_1

Urrejola, A. (2022). [Agradezco confianza depositada en mi por el Presidente electo @gabrielboric para asumir el @Minrel_Chile. Es un honor. Vamos x más [...]]. https://x.com/An_Urrejola/status/1484529849767055361

World Economic Forum (WEF) (2023). *Global gender gap*. Insight Report. https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2023.pdf



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaption and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.

Inserción Comercial de Chile: Logros y Desafíos en 50 años de Apertura Económica (1973-2023)

Chile's Integration Strategy: Achievements and Challenges Over 50 Years of Economic Opening (1973-2023)

*Karin Schwerter**
*Diego Solar***
*Fernando Sossdorf****

RESUMEN

La política comercial de Chile ha sido un pilar fundamental de su modelo de desarrollo económico, permitiendo al país superar las limitaciones de su mercado interno mediante una inserción internacional progresiva. Este artículo analiza la estrategia de integración comercial de Chile en el período 1973-2023, identificando los principales hitos y transformaciones en su política comercial. A través de un enfoque histórico y metodológico, se examina la evolución desde las reformas neoliberales de los años 70 hasta la actual etapa de acuerdos profundos y fragmentación comercial global. Además, se analizan cuatro acuerdos clave: el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio con China, el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico. Finalmente, este trabajo evalúa los logros, limitaciones y desafíos estructurales de la inserción comercial chilena, proporcionando lecciones

* Internacionalista de la Universidad de Chile. Correo electrónico: karinschwerter1@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-4007-5416>

** Internacionalista de la Universidad de Chile. Correo electrónico: diego.solar@ug.uchile.cl. ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-6138-0461>

*** Académico Asistente del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. fsossdor@uchile.cl. ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-4423-7348>

Recibido: 20 de diciembre de 2024. Aceptado: 31 de diciembre de 2024.

relevantes para economías en desarrollo que buscan integrarse a la economía global de manera sostenible y diversificada.

Palabras Clave: Inserción comercial – política comercial – acuerdos económicos-comerciales – Chile – economía global.

Clasificación JEL: F13, F14, F53.

ABSTRACT

Chile's trade policy has been a cornerstone of its economic development model, enabling the country to overcome the limitations of its domestic market through international integration. This article examines Chile's trade integration strategy over the period 1973-2023, identifying the key milestones and transformations in its trade policy. Through a historical and methodological approach, the analysis covers the evolution from the neoliberal reforms of the 1970s to the current era of deep trade agreements and global trade fragmentation. It also delves into four key agreements: the Free Trade Agreement with the United States, the Free Trade Agreement with China, the Association Agreement with the European Union, and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership. Finally, this study assesses the achievements, limitations, and structural challenges of Chile's trade integration, offering valuable lessons for developing economies seeking sustainable and diversified integration into the global economy.

Keywords: Trade integration – trade policy – economic-commercial agreements – Chile – global economy.

JEL codes: F13, F14, F53.

I.- INTRODUCCIÓN

Desde la entrada en vigor de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Acuerdos Preferenciales de Comercio (PTAs, por sus siglas en inglés) han experimentado un crecimiento sobresaliente. Entre 1995 y 2024, se notificaron más de 500 PTAs en el marco de la OMC, triplicando los acuerdos registrados durante el periodo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En 2024, el número de PTAs en vigor alcanzó los 363, lo que significa que aproximadamente la mitad del comercio internacional se realiza bajo algún tipo de acuerdo bilateral, regional o plurilateral (Ravenhill, 2017). Este aumento no solo representa una expansión cuantitativa, sino también un cambio cualitativo fundamental: los PTAs han evolucionado de una integración “shallow”, centrada en la reducción arancelaria, a una integración “deep”, que incluye nuevas áreas en los acuerdos (Fernandes et al., 2021, 2023).

En contraste con los acuerdos previos a la OMC, enfocados principalmente en cuestiones arancelarias, los nuevos PTAs promovidos por actores clave como Estados Unidos y la Unión Europea (UE) han ampliado su alcance para incluir aspectos como inversiones, propiedad intelectual y temas regulatorios. Estos acuerdos no solo abarcan áreas abordadas por la OMC, sino que también imponen restricciones adicionales, como mecanismos de resolución de controversias inversionista-Estado (ISDS) y limitaciones al uso de controles de capitales, bajo el marco de organismos como el CIADI y la UNCITRAL (Perro-ne, 2021). De este modo, los PTAs contemporáneos establecen mayores restricciones en áreas clave como patentes, inversiones, regulaciones financieras y subsidios, reduciendo el margen de maniobra de los países para implementar políticas soberanas (Chang, 2002; Thrasher, 2021).

En el caso de Chile, este contexto global de expansión y profundización de los acuerdos comerciales encuentra un reflejo claro en su política de inserción internacional. Durante las últimas cinco décadas, la política comercial chilena ha sido un componente central de su estrategia de desarrollo económico. Desde la década de 1970, el país ha optado por un modelo de liberalización progresiva, que ha incluido tanto la apertura unilateral como la firma de múltiples acuerdos bilaterales, plurilaterales y multilaterales. Este enfoque ha facilitado el acceso de Chile a los mercados globales, generando un ciclo de crecimiento económico impulsado por las exportaciones. Sin embargo, este proceso también ha atravesado diferentes fases, reflejo de los contextos nacionales e internacionales cambiantes, así como de las prioridades en política exterior.

Durante el período de la dictadura (1973-1990), la política económica chilena dio un giro radical con la adopción del neoliberalismo, introduciendo reformas estructurales que transformaron profundamente la economía del país. Influenciado por economistas conocidos como los “Chicago Boys”, el régimen militar implementó reformas como la privatización de empresas estatales, una drástica reducción de los aranceles, la liberalización del comercio y la apertura al capital extranjero. Estas políticas marcaron el fin de la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Si bien lograron insertar a Chile en la economía global, también aumentaron las desigualdades socioeconómicas y expusieron al país a la volatilidad de los mercados internacionales. Durante este período, Chile se convirtió en un laboratorio de políticas neoliberales en América Latina, adoptando un modelo exportador basado en ventajas comparativas estáticas, principalmente en recursos naturales como la minería y el sector agrícola.

Con el retorno a la democracia en 1990, Chile continuó su proceso de apertura económica, pero con un enfoque renovado. Además de la apertura unilateral, los gobiernos de la Concertación adoptaron una política de “regionalismo abierto”, que implicaba la firma de acuerdos comerciales bilaterales, regionales y plurilaterales orientados a diversificar los mercados de exportación y fortalecer la competitividad de la economía en un entorno global. Esta etapa estuvo marcada por acuerdos con socios estratégicos como Estados Unidos, la Unión Europea y países de Asia como China, Japón y Corea del Sur. Al mismo tiempo, el país consolidó un marco de estabilidad macroeconómica, con políticas fiscales y monetarias prudentes, así como un sistema financiero robusto que atrajo inversión extranjera directa (IED) y potenció el crecimiento exportador.

Sin embargo, el crecimiento en el número y alcance de los acuerdos suscritos no ha estado exento de desafíos. La estrategia comercial de Chile presenta limitaciones en su estructura exportadora, dominada por un reducido número de productos, destinos y empresas (Sossdorf, 2024). Además, la integración de Chile en la economía global ha implicado concesiones significativas en áreas como derechos de propiedad intelectual y restricciones a la política industrial, limitando la capacidad del Estado para implementar estrategias de desarrollo productivo. Los acuerdos Norte-Sur, en particular, han restringido herramientas clave de política industrial, acentuando el papel de Chile como exportador de materias primas, en lugar de diversificar hacia sectores de mayor valor agregado y contenido tecnológico (Ahumada & Sossdorf, 2017; Ahumada, 2019).

Este análisis es particularmente relevante en el contexto actual de crecientes tensiones comerciales globales y fragmentación del sistema multilateral de comercio. En este escenario, las economías pequeñas y abiertas, como Chile, enfrentan desafíos

significativos para mantener su competitividad y diversificar sus mercados. Además, cuestiones emergentes como el comercio sostenible, el cambio climático y los estándares laborales se han vuelto cada vez más centrales en las negociaciones comerciales, exigiendo una revisión crítica de las estrategias adoptadas.

Desde una perspectiva comparativa, el caso chileno ofrece lecciones significativas para otros países en desarrollo. En particular, destaca cómo una economía pequeña ha logrado construir una extensa red de acuerdos comerciales, aunque con limitaciones estructurales en su diversificación exportadora y en la implementación de políticas de desarrollo productivo. La metodología empleada —que combina un Índice de Profundidad de los Acuerdos Económicos-Comerciales con el análisis de la cobertura de flujos comerciales— permite una evaluación integral que subraya tanto los logros como las áreas pendientes de mejora en la estrategia de inserción comercial de Chile.

Finalmente, este estudio no solo examina los impactos externos de los acuerdos comerciales, sino que también explora sus implicancias internas, incluyendo los desafíos relacionados con la concentración económica, la desigualdad y el desarrollo de capacidades productivas y tecnológicas. Al proporcionar un análisis detallado de los principales acuerdos suscritos por Chile, esta investigación ofrece una contribución crítica para el diseño de políticas comerciales más inclusivas, diversificadas y sostenibles en el futuro.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera. La segunda sección explora la evolución histórica de la política comercial de Chile entre 1973 y 2023, dividida en tres períodos clave: las reformas neoliberales y la apertura unilateral bajo la dictadura militar (1973-1990), el regionalismo abierto y la diversificación en democracia (1990-2010), y los desafíos y oport-

tunidades en el contexto de fragmentación comercial reciente (2010-2023). Este análisis destaca los cambios en las prioridades económicas y políticas a lo largo de estas cinco décadas.

La tercera sección se centra en estudios de caso de cuatro Acuerdos Económicos-Comerciales que han sido fundamentales para la inserción comercial de Chile: el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio con China, el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). Cada caso analiza los objetivos, características, resultados y desafíos específicos de estos acuerdos.

En la cuarta sección se realiza un análisis integral de los acuerdos comerciales firmados por Chile entre 1990 y 2023, evaluando dos aspectos clave: su profundidad, medida a través del índice que refleja el alcance de las disposiciones incluidas en los tratados, y su uso, analizado en términos de la cobertura de los flujos comerciales. Este enfoque permite identificar fortalezas y limitaciones en la estrategia de inserción comercial chilena, proporcionando un marco para discutir cómo estos acuerdos han contribuido al desarrollo económico del país y qué desafíos persisten en un contexto de creciente complejidad global.

Finalmente, la quinta sección presenta reflexiones finales, resumiendo los principales hallazgos del análisis y destacando su relevancia para el futuro de la inserción comercial de Chile. Esta sección también aborda las lecciones que pueden extraerse del caso chileno, ofreciendo perspectivas para optimizar la política comercial y para enfrentar los desafíos de un entorno internacional cada vez más fragmentado.

II. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE CHILE (1973-2023)

II.1 Reformas neoliberales y apertura unilateral (1973-1990)

Entre 1973 y 1990, Chile implementó una serie de reformas neoliberales radicales que transformaron su modelo económico. Estas reformas, impulsadas por la dictadura militar, buscaron insertar al país en la economía global mediante una liberalización comercial agresiva, caracterizada por la apertura unilateral, la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, y la promoción de exportaciones.

En efecto, la apertura comercial fue uno de los pilares fundamentales de las reformas emprendidas bajo la dictadura militar (Sáez, 2007). El objetivo fue aprovechar las ventajas comparativas estáticas de la economía, aumentar y diversificar el desarrollo exportador y mejorar el acceso a nuevos productos y bienes de capital a un menor precio.

Al momento en que se realiza el golpe de estado en 1973, la política comercial y cambiaria había alcanzado un alto grado de complejidad y restricciones. A modo ilustrativo, en diciembre de 1973, el arancel máximo aplicado era de 220% con una tasa promedio de 94% y una modal de 90% (Lederman, 2005).

Ante ello, la dictadura militar inició una drástica reforma comercial, la cual comprendió: 1) un diseño de regla del tipo de cambio real, 2) la implementación de un régimen de tipo de cambio nominal reptante para mantener la competitividad del tipo de cambio, 3) una reducción los aranceles de importación, 4) la eliminación de licencias de importación y prohibiciones, y 5) la implementación de un esquema de promoción de exportaciones.

En mayo de 1974 fue creada la Comisión de Asesoría de Política Arancelaria (en adelante la Comisión) bajo la presidencia de Sergio de Castro. Esta Comisión estaba encargada de elaborar un programa de la reforma arancelaria. Para ello, la Comisión propuso que el proceso arancelario debía ser implementado en forma gradual en un período de tres años con una estructura tarifaria escalonada de tres niveles: 25% para productos primarios, 30% para bienes intermedios y 35% para bienes de capital. Asimismo, los acuerdos internacionales, como el Pacto Andino y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), serían respetados.

No obstante, la política de liberalización comercial aplicada generó conflictos con los socios comerciales de Chile en Sudamérica y culminó con el retiro de Chile del Pacto Andino en 1976. La dictadura militar consideraba que la Decisión 24 del Pacto, referida a los aranceles aplicados a terceros países y al régimen común para la inversión extranjera, constituía un obstáculo a la estrategia de integración de Chile al resto del mundo. En efecto, la Decisión 24 fijaba el porcentaje máximo de remesas al exterior en 14%; la obligación de transformar la inversión extranjera en nacional o mixta; y la prohibición de adquirir acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales, por parte de capitales extranjeros.

Como resultado de esta política de liberalización comercial, el arancel máximo imperante a comienzos de 1974 pasó de 160% a 10% en 1979, mientras que el arancel promedio disminuyó de 67% a 10,1%, en el mismo período.

La adopción de un arancel uniforme implicaba la aplicación del principio de neutralidad, garantizando el mismo nivel de protección a todos los sectores. Por lo tanto, las fuerzas del mercado serían las que operarían para asignar de la forma más eficiente

los recursos. Otro efecto de esta política es que se minimizaron los efectos del lobby de los distintos sectores productivos y, finalmente, se produciría una simplificación en la administración de la aplicación y cobro de los derechos aduaneros¹.

Las barreras no arancelarias fueron eliminadas en los dos primeros años de la dictadura militar. En 1973, 187 productos estaban sujetos a prohibición de importación. Para 1976 esta cifra se redujo a sólo seis productos. Las licencias de importación llegaban a 2.278, mientras que en enero de 1974 se habían eliminado completamente (Lederman, 2005). Los depósitos previos también fueron eliminados en agosto de 1976².

En el ámbito de la promoción de exportaciones, se creó una nueva institucionalidad en 1974. Tal institución fue ProChile, la que fue considerada como parte del Ministerio de Economía. Posteriormente, en 1979 fue incorporada a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores y que fue creada en 1978.

En resumen, las reformas implementadas durante este período se caracterizaron por su amplitud y velocidad (Sáez, 2005). Uno de los aspectos cuestionables de la reducción de aranceles fue precisamente la rapidez con que se implementó. Algunos economistas argumentaban que la rapidez de la reducción arancelaria traería altos niveles de desempleo.

1 Existe cierto consenso en la literatura de la apertura comercial chilena sobre las ventajas de la aplicación del arancel uniforme (Meller, 1994; Lederman, 2005; Herreros, 2007).

2 Los depósitos previos consistían en un depósito a 90 días sin interés en el Banco Central equivalentes a 10.000 por ciento del valor CIF de las importaciones.

En 1979, en forma complementaria a la liberalización comercial, se aplicó un programa de estabilización, fijando el tipo de cambio nominal en \$39 por dólar como una forma de anclar la inflación. El tipo de cambio permaneció fijo hasta el 14 de junio de 1982. Los efectos de esta medida fueron una apreciación del tipo de cambio real y un incremento sustantivo en el déficit de la cuenta corriente.

A lo anterior se sumó un escenario internacional complejo con un aumento del precio del petróleo y de las tasas de interés externas. En el ámbito interno, el excesivo nivel de gasto y endeudamiento, junto con una débil regulación bancaria y un dólar barato, arrojó como resultado que la carga financiera de la deuda externa fuera muy compleja de administrar, derivando en una crisis de balanza de pagos y comprometiendo la estabilidad financiera de Chile.

El abandono de la política de tipo de cambio fijo implicó una devaluación del peso. El tipo de cambio aumentó en un 94% en 9 meses. El PIB cayó un 14,1% en 1982 y un 3% en 1983. Las pérdidas de los bancos alcanzaron a US \$671 millones y la intervención del Banco Central para el rescate del sistema financiero le costó al país el 35,2% del PIB (Sanhueza, 1999).

Como resultado de la política cambiaria aplicada entre 1977 y 1981, la balanza comercial acumuló un importante déficit de 14,5% del PIB en 1981. En este período, el valor de las importaciones se triplicó mientras que el valor de las exportaciones aumentó en un factor menor a 2. La diferencia se debió fundamentalmente a la caída de los términos de intercambio en un 2,5% durante el periodo 1980-1981 sumado con una caída del precio del cobre de 20% en 1981.

Como parte del proceso de ajuste, entre 1983 y 1985, se experimentó un retroceso en el proceso de liberalización del comercio. A mediados de 1983, las tarifas arancelarias subieron desde 10% a 20% y, posteriormente, a 35% en septiembre de 1984. Cabe destacar que esta tarifa de 35% correspondió al nivel consolidado por Chile en el GATT durante la Ronda de Tokio.

Diversos economistas opositores a la dictadura militar argumentaban que el Estado debía tener un papel más activo para apoyar o desarrollar industrias claves, utilizando para estos efectos los instrumentos de política comercial disponibles. Otros asignaban un rol más relevante al lobby de las asociaciones gremiales de empresarios que obligó a tomar medidas más pragmáticas, como por ejemplo las privatizaciones de las empresas intervenidas y las comisiones con los gremios empresariales.

A mediados de 1985 se vivió una nueva etapa de liberalización del comercio. Efectivamente, el arancel se redujo a 20% en 1985 y luego a 15% en 1988 (Lederman, 2005), nivel que se mantuvo hasta 1990.

El nuevo esfuerzo de apertura esta vez fue acompañado de medidas compensatorias como la aplicación de sobretasas y bandas de precio para así tener medidas de defensa comercial y evitar costos de ajuste en desempleo en casos, por ejemplo, de pérdida de competitividad en una industria. En efecto, las bandas de precio se aplicaron para el trigo, el azúcar y el aceite de maravilla con el objetivo de proteger a la agricultura tradicional que utilizaba intensivamente mano de obra.

El proceso de liberalización comercial implicó que distintos grupos de interés debieran asumir importantes costos. Los ideólogos de la estrategia de apertura comercial estimaron que los costos de la rebaja de aranceles y eliminación de barreras

arancelarias serían compensados con un mayor tipo de cambio y con una serie de mecanismos que incentivarán las exportaciones. En la práctica, los resultados no fueron los esperados.

Aunque la dictadura militar se encontraba sin una oposición real para implementar sus reformas, algunos analistas consideran que eso no significa que estuvieran exentos de enfrentar las presiones de grupos de interés con objetivos contrapuestos.

Lederman (2005) clasifica los mecanismos de compensación utilizados en las distintas etapas del proceso de liberación comercial en mecanismos: a) Directos, b) Indirectos, c) Transversales, d) Excluyentes; y e) Políticos.

En la primera etapa de la liberalización los mecanismos directos de compensación utilizados fueron: la devolución del impuesto al valor agregado (IVA); la devolución del impuesto de importación pagado sobre los insumos que serían reexportados; y el subsidio dirigido a la pesca y plantación de madera de exportación. En cuanto a los mecanismos indirectos, el más importante fue la depreciación del tipo de cambio real.

Durante la primera etapa de liberalización también se aplicaron otros incentivos de tipo excluyente como, por ejemplo, el crédito subsidiado a los productores agrícolas y el fondo de estabilización del precio para los productos derivados de la leche, carne, lana, pollo, cebollas y papas, los cuales no fueron eliminados sino hasta 1977.

Asimismo, durante el período que va desde 1983 a 1985, en el cual el país estaba bajo los efectos de la crisis, se aplicaron sobretasas a las importaciones que respondía a las presiones de los distintos sectores industriales que afirmaban que los

productos importados que competían con ellos estaban siendo subsidiados por sus gobiernos de origen.

En respuesta a las presiones de los distintos gremios industriales, la dictadura militar optó por una flexibilización de su política de liberalización y nombró a distintos dirigentes del sector privado en carteras claves como economía, vivienda, agricultura y minería.

La llegada de Hernán Büchi a la cartera de Hacienda en 1985 y de otros ministros con un perfil técnico permitió retomar la senda de liberalización comercial. A lo anterior, se sumó la presión de los exportadores y la corrección de los desequilibrios macroeconómicos.

En esta etapa se agregaron otros incentivos a los exportadores como el reintegro simplificado para las exportaciones no tradicionales, mientras que a los importadores de bienes de capital se les permitió postergar el pago de los derechos aduaneros por siete años. Los exportadores que usaban este beneficio estaban exentos del pago de dichos derechos.

Si bien las reformas lograron una reducción significativa de los aranceles y facilitaron el acceso a bienes de capital, también profundizaron la dependencia de Chile en la exportación de productos primarios, limitando la diversificación productiva y exacerbando las desigualdades socioeconómicas.

En resumen, las reformas neoliberales implementadas entre 1973 y 1990 transformaron radicalmente la política comercial chilena. La reducción drástica de aranceles, la eliminación de barreras no arancelarias y la creación de una institucionalidad para promover exportaciones insertaron a Chile en la economía global de manera acelerada. No obstante, la rapidez y el enfoque

unilateral de estas reformas generaron importantes costos, como el aumento de las desigualdades socioeconómicas, la exposición a la volatilidad de los mercados internacionales y una crisis de balanza de pagos en los años 80. Estas lecciones serían cruciales para orientar las estrategias de apertura comercial en la etapa democrática.

II.2 Regionalismo abierto y diversificación en democracia (1990-2010)

Con el regreso de la democracia, las nuevas autoridades enfrentaron como principal desafío el generar confianza en la capacidad del nuevo gobierno para gobernar, y más específicamente, que el programa económico contemplara medidas económicas razonables (Foxley, 1993; Perry & Leipziger, 1999).

En este contexto, corresponde resaltar que Chile logró un consenso político en torno al modelo económico a desarrollar y a la idea de crear un ambiente de negocios propicio para el desarrollo del sector privado.

En este sentido, durante el período de transición democrática iniciada en los 90, aunque no todos los sectores que integraban la coalición de gobierno estaban de acuerdo con el sistema económico imperante, sí tuvieron la capacidad de reconocer los enormes costos que implicaría cambiar de modelo.

En el ámbito de la política exterior, el desafío consistía en avanzar significativamente en la proyección internacional de la economía chilena. En ella, la política comercial ocupó un papel importante, fijando un conjunto diverso de prioridades:

1. Normalizar las relaciones financieras con el resto del mundo, renegociación de la deuda externa

2. Abrir más la economía, reduciendo el riesgo-país, negociar acuerdos comerciales y asegurar mercados para las exportaciones.
3. Captar inversión de capitales y tecnología para afianzar el desarrollo nacional.

La política exterior –y más específicamente la política comercial- fue entendida como un instrumento en el fomento de una economía cada vez más competitiva internacionalmente de acuerdo al Mensaje Presidencial del 21 de mayo de 1990. De esta forma se especificaron un conjunto de medidas concretas que enfatizaban este rol, como, por ejemplo:

- * La apertura de nuevas oficinas comerciales de ProChile y el refuerzo de otras ya existentes, dando una señal política de pragmatismo.
- * El envío de misiones comerciales a México, los países escandinavos, la Unión Europea, Europa Central y Medio Oriente.

Lo anterior fue complementado con el perfeccionamiento de la información comercial y la organización de campañas especiales de difusión para colocar los productos chilenos en los mercados internacionales.

Asimismo, se incrementó la participación en ferias internacionales y se comenzó a concebir la idea de negociar un acuerdo de cooperación económica con la UE y fortalecer la Asociación Latinoamérica de Integración. Esta ofrecía “un marco jurídico flexible para avanzar tanto en el plano bilateral como en el regional”, como conductora del proceso de integración en América Latina y el único esquema de integración al que Chile pertenecía.

En resumen, durante el primer gobierno democrático tras la dictadura se decidió complementar la política comercial con una política de acuerdos comerciales bilaterales destinada a hacer frente al reducido tamaño de la economía chilena y, de esta forma, generar la escala adecuada de producción que permitiera dar el salto a la “segunda fase exportadora”.

Además, en enero de 1991 el arancel de Chile se redujo de 15% a 11%. Esta rebaja arancelaria tenía como objetivo disminuir la apreciación de la moneda chilena producto del creciente flujo de capitales que llegaban al país, siendo aprobada por unanimidad en el Congreso (Herrereros, 2007). Posteriormente, en 1998 se aplicó una rebaja arancelaria unilateral progresiva que permitió que en 2003 se estableciera un arancel de 6%, el cual se mantiene hasta hoy.

A comienzos de los noventa se empieza a aplicar la nueva política de regionalismo abierto. Así, en enero de 1991 se dio inicio a la negociación de un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con México en el marco de la ALADI. Asimismo, continuaron en forma paralela las negociaciones de la Ronda de Uruguay al alero de la Organización Mundial del Comercio. Por ende, la política comercial de Chile durante los gobiernos de la Concertación siguió una aproximación “lateral” que se materializó en tres frentes: una profundización de la política unilateral de arancel uniforme a las importaciones; una intensa política de suscripción de acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales, y una activa participación en el ámbito de las negociaciones comerciales multilaterales (Sáez y Valdés, 1999).

El acuerdo con México se constituyó en el primer ACE (N° 17) de esta nueva etapa de acuerdos bilaterales. Mediante este se pretendía entregar las siguientes señales:

- * Definir a México como la puerta de entrada al NAFTA.
- * Dar una señal política de reinserción en América Latina.

El ACE con México se suscribió en septiembre de 1991 y su cronograma de desgravación arancelaria entró en vigencia el 1° de enero de 1992. Luego vendrían los ACE con Venezuela, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (todos miembros de la Comunidad Andina). La política de negociar acuerdos de carácter bilateral permitió que Chile lograra contar, en un plazo de aproximadamente 5 años, con acuerdos con prácticamente todos los países de América Latina.

Las principales características de estos primeros acuerdos bilaterales es que se encontraron focalizados principalmente en la eliminación de las restricciones, tanto arancelarias como no arancelarias, que se aplican al movimiento de bienes, en lo que se denominó acuerdos de primera generación a los acuerdos de complementación económica suscritos en el marco de la ALADI. Por lo tanto, su objetivo consistió en reducir las barreras arancelarias a través de cronogramas de desgravación a un conjunto específico de bienes.

Si en un comienzo los acuerdos bilaterales estuvieron dirigidos hacia América Latina, privilegiando una relación Sur-Sur, a fines de los noventa el eje de las negociaciones cambió hacia Canadá, México, América Central, Europa y Estados Unidos, con una clara orientación Sur-Norte (Hachette, 2001).

A partir de las negociaciones con Canadá se adoptó un nuevo esquema de negociación siguiendo, esta vez, el modelo NAFTA, el cual se caracterizó por una mayor complejidad y cobertura en cuanto al número de disciplinas involucradas en la negocia-

ción. Este tratado fue el primero en ampliar el alcance de los acuerdos comerciales, incorporando disciplinas adicionales a las relacionadas con el acceso al mercado de bienes, como son los servicios, inversiones y propiedad intelectual, entre otros. De esta forma, el Tratado de Libre Comercio con Canadá se transformó en un modelo para las negociaciones que emprendió Chile a partir de ese momento.

Los llamados acuerdos de segunda generación, además de la eliminación de las restricciones arancelarias y la utilización del sistema armonizado basado en las reglas de origen, se focalizaron en buscar un contrapeso a la forma en que los gobiernos organizan y regulan sus economías a través de las compras públicas, el respeto de los derechos de propiedad intelectual, la regulación de determinados sectores de servicios y la administración de las políticas de competencia.

Dentro de los acuerdos de segunda generación suscritos por Chile se encuentran el TLC con Canadá que entra en vigor en 1997); el TLC con México con vigencia desde 1999 y el TLC entre Chile y Centro América de 2002.

A partir de 2000, Chile logró suscribir dos importantes acuerdos comerciales: el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (2003) y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (2004). Ambos acuerdos fueron un objetivo que estuvo presente en la política comercial de Chile por más de una década y tienen un significado especial por la profundidad de los acuerdos alcanzados y porque demuestran el valor de la persistencia de la política comercial de Chile.

Si bien las negociaciones no estuvieron exentas de dificultades, el TLC con Estados Unidos significó una nueva fase de profundización de los Acuerdos Comerciales. Este forma parte

de un grupo de acuerdos comerciales de tercera generación que fueron negociados casi simultáneamente con mega mercados como la Unión Europea y Corea del Sur.

Los acuerdos de tercera generación se distinguen de los de segunda generación por el hecho de incluir compromisos que van más allá de los alcanzados en los acuerdos tipo NAFTA en temas como propiedad intelectual, aspectos laborales y ambientales. Además, contienen disposiciones más ambiciosas en materias que sobrepasan lo meramente comercial.

En efecto, el TLC con Estados Unidos en materia de comercio de bienes consolidó las preferencias arancelarias del Sistema General de Preferencias (SGP), y creó nuevos accesos preferenciales para compensar las preferencias otorgadas por EE.UU. a terceros países.

El TLC con Estados Unidos liberalizó todos los productos, e incluyó el comercio transfronterizo de servicios, inversiones, comercio electrónico, nuevas obligaciones en materia de propiedad intelectual, trato nacional en contratación pública y disposiciones en materia laboral y ambiental en el cuerpo del Tratado. También incluyó disciplinas en materia de solución de controversias, particularmente en lo que se refiere a la compensación monetaria en caso de incumplimiento de un fallo arbitral (Jara, 2005).

De acuerdo con la nomenclatura de la Unión Europea, los acuerdos de tercera generación se caracterizan, en el caso de la Unión Europea, por ampliar el alcance de la asociación a los ámbitos políticos y de cooperación, incorporando la cláusula democrática, la cláusula evolutiva, y el concepto de cooperación avanzada. La cláusula democrática estipula el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos como

fundamento de cooperación; la cláusula evolutiva permite ampliar el acuerdo con el fin de aumentar los niveles y campos de cooperación; y la cláusula de cooperación agrega a las áreas tradicionales nuevos ámbitos de cooperación.

El Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) de Chile con la Unión Europea que entró en vigor en 2003, sin embargo, fue más allá de esta definición, ya que refuerza el diálogo político, hace aún más estrechos los vínculos económicos y comerciales y fortalece el pilar de la cooperación, posibilitando la cooperación política. De esta forma el AAE de Chile con la UE, fue calificado por Pascal Lamy, Comisario de Comercio de la Comisión Europea durante la negociación, como un acuerdo de cuarta generación, pues el capítulo referido al ámbito económico y comercial fue el más ambicioso que la Unión Europea había suscrito hasta ese momento.

Durante el periodo democrático entre 1990 y 2010, Chile implementó una estrategia de regionalismo abierto que combinó la liberalización unilateral con una intensa negociación de acuerdos bilaterales y plurilaterales. Esta política permitió al país diversificar sus mercados de exportación e integrar disciplinas modernas en sus acuerdos, como servicios, propiedad intelectual y estándares ambientales y laborales. Sin embargo, esta mayor apertura hacia disposiciones más allá del comercio de bienes también implicó una reducción significativa del espacio de políticas de Chile, al limitar el margen de acción para implementar políticas industriales, regulatorias y de desarrollo productivo.

Aunque estas políticas consolidaron la inserción internacional de Chile y reforzaron su reputación como un socio comercial confiable, también evidenciaron desafíos estructurales relacionados con la dependencia de sectores primarios, la escasa diversificación de su canasta exportadora y la limitada

capacidad para avanzar hacia sectores de mayor valor agregado. En este contexto, la estrategia de regionalismo abierto, si bien exitosa en términos de integración comercial, resaltó las tensiones inherentes entre la apertura económica y la autonomía en la formulación de políticas públicas. Estos logros y desafíos marcaron la transición hacia una estrategia de comercio más sofisticada, pero también más condicionada por las reglas impuestas en el marco de los acuerdos internacionales.

II.3 Desafíos y oportunidades en el contexto de la fragmentación comercial (2010-2023)

En los últimos trece años, la política comercial chilena ha consolidado la liberalización perseguida desde las reformas neoliberales y el regionalismo abierto de la década de los 90. Actualmente, Chile cuenta con 34 Acuerdos Económicos-Comerciales que abarcan 65 economías, representando aproximadamente el 88% del PIB mundial. Esta red, una de las más amplias a nivel global, ha situado a Chile como un líder regional y mundial en la suscripción de acuerdos comerciales. Además, el país continúa negociando activamente nuevos acuerdos, lo que refuerza su posición en la arena internacional.

Las iniciativas de integración comercial recientes han incorporado marcos regulatorios modernos, alineados con visiones contemporáneas, e introducido nuevas áreas temáticas, como PYMEs, comercio digital y capítulos de género dando paso a los acuerdos de última generación. Estas innovaciones reflejan un esfuerzo por mantener la relevancia de los acuerdos comerciales en un contexto global cambiante. Ejemplos destacados incluyen la modernización de acuerdos con Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay y Uruguay, actualizando los instrumentos sobre liberalización de bienes; la firma de tratados con países asiáticos como Malasia, Vietnam y Tailandia; la entrada en vigor

del Acuerdo de Asociación de Economía Digital (DEPA) con Nueva Zelanda y Singapur; y la ratificación del CPTPP en 2023, considerado uno de los acuerdos más profundos a nivel global por la cantidad de disposiciones más allá de bienes que contiene.

A pesar de estos avances, la estrategia comercial chilena ha enfrentado desafíos significativos. La pandemia del COVID-19 y la crisis social de 2019 destacaron la vulnerabilidad de la economía chilena a shocks externos e internos. Durante el segundo trimestre de 2020, el PIB cayó un 14,1% respecto al mismo periodo de 2019, afectando tanto las exportaciones como las importaciones (Marcel, 2020). Las exportaciones sufrieron debido a la desaceleración de la demanda de China, mientras que las importaciones disminuyeron significativamente con la caída de la demanda interna. Sin embargo, algunos sectores mostraron resiliencia. Las exportaciones de servicios crecieron un promedio de 10,5% entre 2018 y 2020, alcanzando un crecimiento acumulado del 22,3% en 2021, mientras que las importaciones se recuperaron con fuerza, impulsadas por el consumo y la inversión, destacando el papel estratégico de China y el resto de Asia como socios clave (Marcel, 2021).

La pandemia subrayó la importancia de la cooperación internacional y de mantener relaciones comerciales estables. Asimismo, planteó la necesidad de preparar estrategias comerciales más resilientes frente a futuros eventos disruptivos, como los que pueden derivarse de la crisis climática. La diversificación de mercados y productos, así como la inclusión de cláusulas de sostenibilidad en los acuerdos, se perfilan como aspectos clave para fortalecer la estrategia comercial chilena.

Otro desafío crítico para la política comercial chilena ha sido la tendencia creciente hacia la fragmentación del comercio internacional, caracterizada por el incremento del proteccionismo

y la intensificación de tensiones geopolíticas. La rivalidad entre China y Estados Unidos, las dos mayores economías del mundo, se ha convertido en un factor estructural que redefine las reglas del comercio global. Desde la guerra comercial iniciada en 2018 hasta el impacto de la guerra en Ucrania a partir de 2022, estas tensiones han reducido los flujos comerciales bilaterales entre ambas potencias, afectando el comercio global. La imposición recíproca de aranceles y restricciones, así como la relocalización de cadenas de suministro críticas, han incrementado los costos de transacción y alterado la dinámica de los mercados globales.

Este entorno presenta serios retos para economías pequeñas y abiertas como la chilena, cuya estrategia comercial ha dependido en gran medida de un orden multilateral estable. En un contexto de creciente fragmentación, la habilidad de Chile para negociar nuevos acuerdos o modernizar los existentes enfrenta limitaciones, ya que los principales actores globales están priorizando agendas más proteccionistas y orientadas hacia la seguridad económica. Un ejemplo claro es el “nearshoring” y “friendshoring”, estrategias promovidas por Estados Unidos y la Unión Europea para reducir la dependencia de China en sectores clave, como los semiconductores y las energías renovables. Estas iniciativas podrían limitar el acceso de Chile a cadenas de valor estratégicas, a menos que el país diversifique sus relaciones comerciales y fortalezca sus capacidades productivas internas.

Además, la transición hacia un comercio más fragmentado también ha traído consigo cambios en las reglas del juego que afectan directamente la competitividad de las exportaciones chilenas. Por ejemplo, la creciente adopción de estándares ambientales, laborales y de sostenibilidad en los acuerdos comerciales, si bien abre oportunidades para posicionar productos diferenciados, también impone exigencias que pueden ser difíciles de cumplir para las pequeñas y medianas empresas chilenas,

limitando su capacidad de participar en mercados desarrollados. La reciente inclusión de capítulos de género, digitalización y sostenibilidad en acuerdos de última generación, como el CPTPP y el DEPA, ilustra este cambio en las prioridades globales, pero también subraya la necesidad de que Chile desarrolle políticas complementarias para maximizar los beneficios y mitigar los costos asociados a estos compromisos.

Un aspecto adicional que merece atención es cómo estas tensiones afectan la relación de Chile con sus principales socios comerciales, particularmente China y Estados Unidos. Por un lado, China sigue siendo el mayor destino de las exportaciones chilenas, especialmente en el sector minero. Por otro lado, Estados Unidos representa un socio estratégico en áreas como la inversión extranjera directa y el acceso a tecnologías avanzadas. La posición de Chile, como un puente entre ambas economías, puede ser una ventaja competitiva si logra gestionar las tensiones y posicionarse como un socio confiable y neutral. Sin embargo, este papel también implica riesgos, ya que decisiones políticas como la adopción de nuevas regulaciones de inversión o la alineación con ciertas agendas pueden ser vistas como movimientos hostiles por alguno de estos actores (Hernández, 2020).

Finalmente, la fragmentación comercial global plantea preguntas críticas sobre la capacidad de Chile para mantener suficiente espacio de políticas en un entorno cada vez más regulado. La integración de disciplinas adicionales, como propiedad intelectual, comercio digital y compromisos ambientales, limita el margen de acción para implementar políticas de desarrollo industrial y diversificación productiva. Esta tensión entre los compromisos asumidos en los acuerdos y las necesidades de desarrollo interno requiere un análisis constante para garantizar que la política comercial no se convierta en un obstáculo para la transformación estructural de la economía chilena.

III. ESTUDIOS DE CASO DE ACUERDOS ECONÓMICOS-COMERCIALES DE CHILE

III. 1 Chile – Estados Unidos

El TLC con Estados Unidos permitió continuar y profundizar la política de apertura comercial, considerándose como un elemento central de la segunda fase exportadora desarrollada en la estrategia de inserción comercial chilena (López y Muñoz, 2015). Su negociación le ofreció a Chile certidumbre jurídica a su sector exportador, así como incentivos a la atracción de inversiones y la actualización de disciplinas e instituciones necesarias para facilitar su camino al desarrollo.

Si bien los primeros intentos de negociar fueron registrados desde el gobierno de Patricio Aylwin y luego en el marco de la Cumbre de las Américas en Miami de 1994 con una invitación para ser parte de NAFTA estas no se iniciaron hasta su anuncio por parte de los presidentes Lagos y Clinton en el año 2000 (Agüero, 2005). El proceso se desarrolló a lo largo de 14 rondas con término en junio del 2003 y culminó con una amplia aprobación por parte de los congresos de ambos países³, entrando en vigencia el 1 de enero de 2004.

Una de las principales dificultades enfrentadas durante la negociación fue la fragilidad del consenso estadounidense sobre la política comercial, ya que, si bien la administración Bush optó por la liberalización comercial como una de sus prioridades económicas, tempranamente debió realizar concesiones. Esto

³ El 24 de julio de 2003 la Cámara de Representantes estadounidense aprobó el TLC por 270 a favor y 156 en contra y el Senado hizo lo propio el 31 de julio de ese año por 65 votos contra 32. Por su parte, la Cámara de Diputados chilena lo aprobó el 7 de octubre de 2003 por 87 votos contra 8 y el Senado votó favorablemente el acuerdo el 22 del mismo mes por 34 votos contra 5.

derivó como resultado de la conciliación de intereses corporativos y económicos locales con la voluntad de promover un sistema económico internacional basado en los principios de no-discriminación y el libre comercio.

La estrategia comercial de la administración Bush fue definida como de “liberalización competitiva”, y tenía como objetivo promover, al mismo tiempo, la liberalización comercial en los planos global, regional y bilateral. Esta estrategia fue duramente criticada por su agresividad, por minar las expectativas de la Ronda Doha y por comprometer demasiados recursos en negociaciones con economías con escaso impacto comercial y económico para Estados Unidos.

El consenso sobre la política comercial se mantuvo durante algún tiempo, lo que permitió la aprobación de los TLCs con Chile, Singapur, Australia, Bahrein y Marruecos, pero fue puesto en serio entredicho durante la discusión del TLC firmado con los países centroamericanos y República Dominicana (CAFTA-DR).

La minoría demócrata de ese entonces se oponía a que la TPA (Trade Promotion Authority) considerara un modelo –por ende, aplicable a varios países- mediante el cual sus socios comerciales se obligaban a dar cumplimiento a su propia legislación laboral y medioambiental. Esto respondía a las demandas de organizaciones sindicales, medioambientales y de la sociedad civil que planteaban que la competitividad de las empresas estadounidenses no podía verse afectada por países que producían más barato debido al incumplimiento de la normativa laboral y medioambiental.

Asimismo, otro tema difícil de la negociación fue el tema farmacéutico, dada una acérrima campaña de lobby por parte de la industria estadounidense para brindar mayores protecciones

a sus intereses, sobre todo ante las perspectivas de una apertura futura a un grupo relevante de socios comerciales de Estados Unidos. Su extraordinario poder de lobby fue desplegado con el fin de lograr compromisos de protección de los derechos de propiedad intelectual más allá de lo acordado a nivel multilateral en el marco de la OMC.

Por su parte, Chile planteó una estrategia cuyo mensaje principal fue transmitir que era un país confiable, que el TLC era beneficioso para ambos países y que sus normas e instituciones eran modernas y acordes con los principales estándares internacionales. El gobierno desechó contratar a una empresa de lobby, optando por desarrollar contactos directos a todo nivel para promover la importancia de la negociación y su posterior aprobación en el Congreso. Igualmente, se desarrollaron diversas gestiones con las principales asociaciones empresariales y sindicales; con centros de estudio y universidades; con los partidos políticos; con estados considerados claves por su representación parlamentaria; y con ONGs y organizaciones de la sociedad civil⁴.

Asimismo, senadores, diputados y partidos políticos de gobierno y oposición se unieron en este esfuerzo bajo la coordinación de nuestra Embajada en Washington. La activa participación de la Central Unitaria de Trabajadores en este proceso permitió mitigar con mucha eficacia las preocupaciones de la AFL-CIO sobre los impactos del TLC en el sector laboral chileno.

⁴ Especial mención merece la constitución de grupos especiales de apoyo al TLC. Los dos principales fueron la Coalición Empresarial (US-Chile Free Trade Coalition) y el Whip Team de la Cámara de Representantes.

III.2 Chile – China

Chile fue el primer país de América del Sur en estrechar lazos con China. En efecto, Chile fue el primer país de América del Sur en establecer relaciones diplomáticas con China –lo que tuvo lugar en 1970–; en 1999, fue el primer país latinoamericano en apoyar el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio y en 2004, fue el primer país de América Latina en reconocer a China como economía de mercado (Embajada de Chile en China, s.f.).

Este acercamiento político resultó económicamente fructífero para el país, puesto que llevaría a que Chile se convirtiera en el primer país con quien China firmó un TLC (Cabrera & Vargas, 2024). La negociación de aquel instrumento, que comenzaría en el año 2002, se dio de manera progresiva, contando con cuatro etapas, que comprenden el Tratado de Libre Comercio en Bienes, el Acuerdo Suplementario sobre el Comercio de Servicios, el Acuerdo Suplementario sobre Inversiones, y el Acuerdo para Evitar la Doble Tributación (Vargas, 2018). En noviembre de 2005, fue suscrito el Tratado de Libre Comercio en bienes, el cual entró en vigor en octubre de 2006, y sus principales objetivos eran ampliar a arancel cero el 97% de los productos en diez años, así como reforzar la cooperación, siendo la inversión uno de los temas clave además del comercio (De la Torre, 2020). Asimismo, este abordaría no sólo reducciones arancelarias, sino también acceso a los mercados, la defensa comercial, las normas de origen y fitosanitarias, así como la cooperación laboral, la seguridad y la responsabilidad medioambiental.

En cuanto a los acuerdos suplementarios, cabe destacar que los mismos entrarían en vigor entre los años 2010 y 2017, hecho que, junto con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio sobre Bienes y la implementación de los mismos,

llevó al país asiático a convertirse en el mayor socio comercial de Chile, el mayor destino de exportaciones y la mayor fuente de importaciones. En efecto, según cifras del Banco Central en cuanto a los años 2016-2017, Chile exportó un total de \$18.752,4 millones de dólares FOB, equivalentes al 27,5% de los envíos nacionales al exterior. Del mismo modo, se importó desde China un total de \$15.552,1 millones de dólares CIF, que corresponden al 23,8% de todas las compras chilenas al exterior y a un aumento de 10,7% del valor importado respecto al año 2016 (Vargas, 2018).

Esto se condice en el hecho de que, desde el 1 de enero de 2015, el 97,2% de las mercancías chilenas han podido hacer ingreso al mercado chino libres de arancel. Por su parte, desde aquella fecha, los productos originarios de China ingresan libre de derechos aduaneros, a excepción del 2% de los productos contenidos en la Lista de Exclusión del TLC.

La intensificación del comercio entre ambos Estados ha desencadenado en la creación de iniciativas estratégicas no tradicionales, las cuales se materializan en diferentes esfuerzos bilaterales, los que incluyen a la firma del Protocolo para la Profundización del TLC entre ambas economías en 2017, en el marco de la Cumbre de Líderes de APEC en Vietnam. Las negociaciones de aquel protocolo constaron de tres rondas, que se llevaron a cabo durante el mismo año. Dentro de ellas, se renegociaron los capítulos de Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio, Política de Competencia, Cooperación Económica y Técnica, además de Comercio de Servicios. Asimismo, se sumaron dos nuevos títulos, a saber, Comercio Electrónico, y Medio Ambiente y Comercio. En el año 2019, finalizó la tramitación parlamentaria del Protocolo de Modernización del TLC con China en Chile,

y en marzo del mismo año entraría en vigor esta modernización del instrumento original.

En cuanto a la evolución de las relaciones comerciales entre ambos países en los últimos años, cabe destacar que el intercambio comercial aumentó paulatinamente desde el 2012 al 2021, teniendo periodos acotados de estancamiento, tales como en el año 2015 y en el año 2019. Durante el periodo 2012-2021, Chile ha mantenido una balanza de pagos positiva con China y, a su vez, al observar aquel margen temporal, es plausible aseverar que las importaciones provenientes del país asiático tienen un comportamiento más estable, mientras que las exportaciones de Chile a China presentan un dinamismo mayor (González, 2022).

Respecto a los productos importados desde China, es imperante señalar que estos se caracterizan por ser, principalmente, bienes industriales con un alto valor agregado y presentan un carácter estratégico para la producción nacional. Por su parte, Chile se ha configurado como un país mono exportador de bienes mineros los que, en promedio, han ocupado el 80,3% de las exportaciones hacia China en el periodo de 2012-2021. A pesar de que existe una gran variedad de productos no mineros que Chile envía hacia dicho país, estos representan conjuntamente en promedio un 19,7% del total de exportaciones (González, 2022).

III.3 Chile – UE

La relación entre Chile y la Unión Europea se ha basado, a lo largo de los años, en el Acuerdo de Asociación (AA) que ambos presentan, que corresponde al segundo Acuerdo de cuarta Generación firmado por la Comunidad, cuyo principal objetivo fue establecer una zona de libre comercio en bienes y servicios en conformidad con las normas de la OMC. Este acuerdo, firmado en el año 2002 y que entró en vigor el 2003,

se vería actualizado por la firma del Acuerdo Marco Avanzado (AMA) y del Acuerdo Interino Comercial (AIC), que tuvo lugar el 13 de diciembre de 2023, modernizando la relación comercial entre las partes.

El proceso de renovación del acuerdo comercial entre ambas partes tiene sus inicios en la I Cumbre de la CELAC de 2013, de la cual formó parte la Unión Europea. Durante dicha cumbre, líderes de la Unión y de Chile acordaron explorar opciones para modernizar el AA. En el año 2015, se realizó un Consejo de Asociación entre ambas partes, en donde se aprobó la creación de un grupo de trabajo conjunto sobre la modernización del Acuerdo de Asociación. El objetivo del grupo era realizar un ejercicio de evaluación del nivel de ambición de las negociaciones en perspectiva para modernizar el Acuerdo de Asociación en todos los ámbitos.

Las negociaciones entre las partes empezaron oficialmente en noviembre del año 2017 y, a partir de ese momento, se realizarían trece rondas de negociación, celebradas bajo el gobierno de Sebastián Piñera. Los objetivos más importantes para Chile en cuanto a la modernización del acuerdo decían relación con mejorar el acceso de los productos agrícolas y pesqueros al mercado europeo, junto con mejorar las disposiciones presentes en el capítulo del mismo respecto a los servicios digitales, dado que, al momento de la ratificación del Acuerdo de Asociación, tal temática no presentaba el nivel desarrollo que en la actualidad ostenta (Hernández, 2022).

Asimismo, se sostuvo que la renovación del acuerdo permitiría un aumento en las exportaciones chilenas de industrias recreativas y tecnológicas, de ingeniería, comunicaciones, transporte y otros servicios, con la expectativa de que la transferencia de conocimiento desde la UE en materia de digitalización e industria 4.0,

sostenibilidad para las pymes, acceso a cadenas globales de valor y asociatividad se produciría (Hernández, 2022).

El proceso señalado con anterioridad presentaría un cierre técnico en el año 2021, y una finalización política el año siguiente, lo cual permitió el surgimiento de dos instrumentos, a saber, el AMA y el AIC. El AIC está centrado en la liberalización del comercio y las inversiones, temáticas que son competencia exclusiva del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo. Por su parte, el AMA presenta pilares políticos, de cooperación, comerciales y de inversión, por lo que se constituye en un acuerdo de competencia mixta, lo que implica que debe ser aprobado por el Parlamento Europeo y también por los parlamentos de cada uno de los Estados Miembros.

Respecto al contenido del AMA, cabe destacar que este acuerdo promueve un desarrollo de carácter sostenible –fomentando protecciones ambientales y laborales–, y, a su vez, presenta un capítulo de género y comercio, lo que “concuera con ejes fundamentales de la política exterior del actual gobierno, vale decir, política exterior turquesa y feminista” (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2023). El acuerdo refuerza la cooperación en ámbitos clave como la democracia y los derechos humanos, protege el derecho del Estado a regular, y establece mecanismos para una sólida colaboración interinstitucional, fomentando la integración y la relación entre Chile y la UE (InvestChile, 2023).

Bajo este marco, es importante señalar que el AMA aumenta el acceso de los productos chilenos al mercado europeo, desde un 94,7% a un 99,6% de las líneas arancelarias, que representan casi el total de las exportaciones chilenas a la Unión Europea. Cuando finalice el calendario de desgravación arancelaria de la UE –el más largo es de siete años–, Chile obtendrá la plena

liberalización del 96,5% de los productos, que representan el 93% del comercio bilateral actual.

En Chile, tanto el AMA como el AIC fueron aprobados en noviembre de 2024. Por su parte, la Unión Europea aprobó el AIC en marzo del mismo año, lo cual, de acuerdo al Consejo Europeo, prepara el terreno para la entrada en vigor del AMA (Vargas, 2024). Cabe destacar que, mientras los países de la Unión no aprueben el AMA, seguirán vigentes los ámbitos políticos y de cooperación presentes en el Acuerdo que entró en vigor en 2003.

III.4 Chile – CPTPP

La firma del CPTPP fue considerada en su momento como un hito, dado que se trató del acuerdo comercial más ambicioso negociado por Chile hasta la fecha. Este acuerdo se caracterizó por contener una serie de compromisos que extendían la liberalización tradicional hacia nuevas áreas, como MiPymes y empresas con propiedad estatal (López et al., 2024).

A su vez, es importante destacar la controversia del retiro por parte de Estados Unidos en la participación del acuerdo que tuvo lugar en febrero de 2017. Posterior a esto, las negociaciones se desarrollaron entre los 11 países restantes, que incluyó a Australia, Canadá, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y Brunéi.

El proceso de negociación del CPTPP no estuvo exento de polémicas, particularmente por la falta de transparencia al no disseminar públicamente los documentos, y también por elementos del acuerdo como los mecanismos de solución de controversia inversor-Estado o la protección de propiedad intelectual (López et al. 2024). Estas críticas adquirieron más relevancia tanto en

la ciudadanía después de la firma por parte de la ex presidenta Bachelet en marzo de 2018 y transmitiéndose posteriormente a la segunda administración del ex presidente Piñera.

El proceso de ratificación se inició en octubre del 2018, y a pesar de iniciar una acción de suma urgencia, este no concluyó hasta varios años más tarde en octubre del 2022 durante la nueva administración del entonces presidente Boric.

Como se puede apreciar, este periodo abarcó el desarrollo de la pandemia del Covid-19 que bien explica parte de la demora en la ratificación del acuerdo; sin embargo, también cabe destacar que otro factor relevante tuvo que ver con el disentimiento entre los propios miembros del Congreso Nacional en la cual diversos grupos de diferente connotación política se manifestaron en contra del tratado como demostración en contra del libre comercio, marcando un giro en relación al acuerdo tácito en las élites chilenas respecto de la estrategia comercial chilena efectuada en las tres décadas previas (Ffrench-Davis, 2022).

A pesar de las altas expectativas iniciales, los resultados del CPTPP en su primer año de vigencia para Chile no fueron muy alentadores. Según los datos de 2023, las exportaciones chilenas hacia los países del bloque se contrajeron en un 9,8%, en contraste con el crecimiento del 9,1% registrado en 2022, antes de la entrada en vigor del acuerdo. Esta caída no solo refleja un desempeño negativo en términos absolutos, sino también una disminución en la importancia relativa del bloque como destino de exportaciones chilenas, que pasó de un promedio del 15% en el período 2015-2022 al 13% en 2023. Además, la contracción de las exportaciones chilenas hacia el bloque fue más pronunciada que la disminución general de las exportaciones al resto del mundo.

En cuanto a la composición de la canasta exportadora, el comercio con el CPTPP destacó por su baja diversificación y mayor dependencia de productos primarios en comparación con las exportaciones globales de Chile. En 2023, el 58% de las exportaciones al bloque correspondieron a materias primas, frente al 48% registrado en el comercio mundial. Asimismo, Chile exportó 2.628 productos al CPTPP, significativamente menos que los 3.615 enviados al resto del mundo, lo que refuerza la idea de una limitada diversificación hacia los países del bloque.

El análisis de las ventajas arancelarias otorgadas por el CPTPP muestra un aprovechamiento limitado por parte de Chile. De las 2.930 líneas arancelarias con rebajas adicionales, concentradas en mercados como Japón, Vietnam, Malasia y Canadá, solo se utilizó una fracción mínima. Por ejemplo, en Japón, el 96% de estas ventajas no fueron utilizadas; en Vietnam y Malasia, los porcentajes alcanzaron el 98% y 96%, respectivamente. Además, en la mitad de estas líneas, las exportaciones se redujeron a pesar de las rebajas arancelarias, destacándose casos como la caída en los envíos de jugos de manzana a Japón, que descendieron de US\$18 millones en 2022 a US\$13,6 millones en 2023, a pesar de una significativa reducción del arancel del 19,1% al 4,7%.

A pesar de estos resultados preliminares, el CPTPP ofrece oportunidades a largo plazo. Uno de sus elementos más prometedores es el principio de acumulación de origen, que permite la integración de cadenas de valor entre los países miembros. Sin embargo, hasta ahora, estos beneficios no se han materializado en un impacto tangible. Un ejemplo señalado en los debates del acuerdo fue la posibilidad de importar insumos como mangos de Vietnam, procesarlos en Chile y exportar productos terminados al bloque. Sin embargo, en 2023, no se registraron importaciones

de mangos desde Vietnam ni exportaciones de mermeladas de mango a los países del CPTPP.

En conclusión, el CPTPP no ha generado aún las ganancias esperadas para Chile, ni en términos de diversificación exportadora ni de crecimiento comercial. Los resultados preliminares sugieren un aprovechamiento limitado de las ventajas arancelarias y una dependencia persistente de exportaciones primarias. Este desempeño subraya la necesidad de diseñar estrategias más efectivas para maximizar los beneficios potenciales del acuerdo, incluyendo el fortalecimiento de la diversificación productiva, el desarrollo de capacidades para aprovechar las cadenas globales de valor y un enfoque más proactivo en la promoción de sectores con mayor valor agregado.

IV. EVOLUCIÓN, LOGROS Y DESAFÍOS DE LA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN COMERCIAL DE CHILE: UN ENFOQUE EN LA CALIDAD DE LOS ACUERDOS

Desde la década de 1970, Chile ha basado su política de inserción a la economía global mediante una agresiva liberalización comercial y financiera. Esta estrategia permitió un rápido crecimiento de las exportaciones, consolidándose como un motor fundamental del desarrollo económico. En efecto, la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB aumentó de un 14% en 1970 a un 32% en 2021, evidenciando el éxito inicial de este modelo. Además, la diversificación de mercados y productos exportados jugó un papel clave en la resiliencia económica del país durante las primeras décadas de apertura.

Sin embargo, desde finales de los años noventa, Chile ha mostrado una creciente pérdida de dinamismo en sus exportaciones reales de bienes y servicios, una tendencia que contrasta con el comportamiento del comercio global (Sossdorf, 2024). Este

cambio marca una nueva etapa en el ciclo exportador chileno, que ha dejado de crecer al ritmo del resto del mundo. El Gráfico 1 ilustra esta evolución, comparando la tasa de crecimiento del volumen exportado de Chile con la del comercio mundial.

En el periodo que siguió a la crisis asiática de 1998 y hasta la crisis financiera global de 2008, las tasas de crecimiento del comercio chileno y mundial fueron similares. Sin embargo, a partir de 2008, se observa un punto de inflexión: Chile registra una tasa promedio de crecimiento del volumen exportado que es inferior a la mundial. Este descenso evidencia un estancamiento relativo frente al dinamismo global, lo que sugiere que Chile enfrenta desafíos estructurales en su estrategia de inserción comercial.

Este comportamiento plantea interrogantes sobre la sostenibilidad del modelo exportador chileno en un contexto global cada vez más competitivo y caracterizado por rápidas transformaciones económicas. Identificar las causas detrás de esta pérdida de dinamismo es esencial para redefinir la política comercial y explorar nuevas oportunidades que permitan revertir esta tendencia.

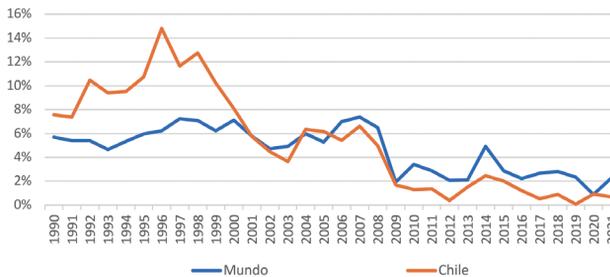
El Gráfico 2 evidencia el amplio alcance de la política comercial chilena, que ha permitido cubrir casi la totalidad de los flujos comerciales a través de acuerdos comerciales. Según la OCDE, Chile posee una de las redes de Tratados de Libre Comercio más robustas del mundo, con acceso preferencial a más del 60% del PIB global. Esta estrategia ha consolidado a Chile como un actor relevante en diversos mercados, destacándose como el principal exportador mundial de productos como cátodos de cobre, yodo y carbonato de litio, entre otros. Además, 94% de las exportaciones no cobre de 2023 tuvieron como destino países con acuerdos

comerciales, respaldadas por una base de 8.256 empresas exportadoras directas⁵.

Sin embargo, esta destacada cobertura comercial no ha sido suficiente para contrarrestar la pérdida de dinamismo en el crecimiento de las exportaciones chilenas, como se observó en el Gráfico 1. Esto sugiere que, si bien la firma de acuerdos comerciales es fundamental, no basta por sí sola para sostener un crecimiento exportador robusto y diversificado.

La alta dependencia de los tratados, junto con la “triple concentración” del valor exportado –en destinos, productos y tamaño de empresas–, plantea desafíos estructurales que deben abordarse. Es imperativo complementar la política comercial con políticas industriales orientadas a la diversificación productiva, el desarrollo de sectores de mayor valor agregado y la integración de pequeñas y medianas empresas en las cadenas globales de valor. Solo así será posible maximizar el impacto de los acuerdos comerciales y superar los actuales desafíos de la estrategia exportadora chilena.

Gráfico 1
Variación anual del volumen de las exportaciones de bienes del mundo y de Chile, 1990-2021
(En porcentajes, medias móviles de cinco años)



Fuente: elaboración propia, sobre la base de la Organización Mundial del Comercio, “Datos de la OMC” [en línea] <https://data.wto.org/es>

⁵ Datos obtenidos de <https://www.subrei.gob.cl/landings/beneficios>.

Gráfico 2
Cobertura de los Acuerdos de Comercio de Chile en términos de los flujos comerciales
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia, sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio Internacional [en línea] <https://comtrade.un.org/>.

Tras analizar la cobertura de los flujos de comercio de Chile con sus socios comerciales en el Gráfico 2 y evidenciar la pérdida de dinamismo exportador en el Gráfico 1, resulta relevante profundizar en la calidad de la red de acuerdos económico-comerciales de Chile. Si bien el alcance de los acuerdos ha permitido una amplia cobertura comercial, su profundidad –entendida como el grado de compromiso en áreas más allá de las reducciones arancelarias– también desempeña un papel clave en el impacto de estos acuerdos sobre el comercio y la diversificación económica.

En este contexto, las tablas que se presentan a continuación muestran el índice de profundidad de los acuerdos comerciales de Chile con socios en diferentes regiones: Asia-Pacífico, Unión Europea, Norteamérica y América Latina. Para ello, se utiliza la base de datos “Design of Trade Agreements” (DESTA) en que es posible analizar el diseño y alcance de los acuerdos comerciales preferenciales.

El índice de profundidad se construye como una suma aditiva basada en la presencia de siete provisiones clave en los acuerdos comerciales, otorgando un punto por cada provisión

incluida. Este índice alcanza un máximo de siete, representando el nivel más alto de compromiso en áreas específicas. Las siete provisiones consideradas son:

1. **TLC completo:** Disposición que prevé la reducción de aranceles a cero, con excepciones específicas.
2. **Normas:** Regulaciones técnicas y estándares aplicados al comercio.
3. **Inversiones:** Cláusulas relacionadas con la promoción y protección de los flujos de inversión.
4. **Servicios:** Compromisos para facilitar el comercio y la liberalización de servicios.
5. **Contratación pública:** Regulaciones que garantizan el acceso a los mercados de compras gubernamentales.
6. **Competencia:** Disposiciones que buscan prevenir prácticas comerciales desleales.
7. **Derechos de propiedad intelectual:** Normas para la protección y cumplimiento de la propiedad intelectual.

Un puntaje más alto en este índice indica un acuerdo más profundo, con compromisos que van más allá de las reducciones arancelarias tradicionales, y que abarcan áreas clave de cooperación regulatoria y económica.

Las tablas presentadas permiten analizar no solo la cobertura comercial de los acuerdos, sino también la calidad y el alcance de la red de acuerdos económico-comerciales de Chile en diferentes regiones estratégicas. Esto refuerza la idea de que, si bien los acuerdos profundos pueden generar beneficios en términos de acceso a mercados, también plantean desafíos para la ejecución de políticas soberanas.

Si bien estos acuerdos amplían el comercio y facilitan la integración en las cadenas globales de valor, también establecen

mayores restricciones en áreas como patentes, inversiones, regulaciones financieras y subsidios. Esto puede reducir el margen de maniobra de los países, como Chile, para implementar políticas industriales soberanas que fomenten el desarrollo económico a largo plazo. En este sentido, aunque la mayor profundidad de los acuerdos puede potenciar la inserción comercial, también exige diseñar estrategias complementarias que permitan preservar el espacio de política para implementar medidas industriales y regulatorias que respondan a las prioridades del desarrollo nacional.

La Tabla 1 presenta los acuerdos económico-comerciales que Chile ha firmado con los países del Asia-Pacífico, los cuales comenzaron a materializarse durante el surgimiento de la tercera generación de acuerdos. Este período se caracteriza por la inclusión de compromisos más amplios que trascienden las reducciones arancelarias tradicionales, incorporando disposiciones en áreas como inversiones, servicios, propiedad intelectual y contratación pública. El acuerdo con Corea del Sur, firmado en 2004, es un ejemplo representativo de este cambio hacia acuerdos de mayor profundidad.

Sin embargo, es importante destacar las notorias diferencias en los índices de profundidad que presentan los tratados firmados con los países de esta región. Estas diferencias reflejan las estrategias negociadoras contrastantes utilizadas por los países del Asia-Pacífico. Por ejemplo, naciones como Japón y Australia suelen promover acuerdos más profundos, con compromisos amplios en múltiples áreas. En contraste, países como China, India y algunos miembros de la ASEAN como Malasia, Vietnam y Tailandia tienden a priorizar acuerdos más limitados en alcance, centrados principalmente en reducciones arancelarias y con menor inclusión de provisiones regulatorias.

Esta diversidad de estilos negociadores se traduce en una variación significativa en el índice de profundidad de los acuerdos firmados por Chile. Mientras los tratados con Japón, Australia y Hong Kong alcanzan el puntaje máximo de 7, reflejando su alto grado de profundidad, otros acuerdos, como el de Alcance Parcial firmado con India en 2007, presentan un índice de profundidad de apenas 1. En el caso de los países de la ASEAN, como Tailandia, Malasia y Vietnam, los acuerdos tienen una profundidad moderada, con índices que oscilan entre 3 y 4.

De este modo, los acuerdos profundos firmados con Japón o Australia, que, aunque ofrecen beneficios en términos de acceso a mercados, también imponen restricciones adicionales en áreas como inversiones, propiedad intelectual y regulación de servicios.

Tabla 1
Índice de profundidad de los Acuerdos Económico-Comerciales de Chile con Asia-Pacífico

Acuerdo	TLC	Año de entrada en vigor	Índice de Profundidad
Chile - Corea del Sur	Sí	2004	7
Chile - China	Sí	2006	5
Chile - P4	Sí	2006	6
Chile - Japón	Sí	2007	7
Chile - India	No	2007	1
Chile - Australia	Sí	2009	7
Chile - Tailandia	Sí	2011	4
Chile - Malasia	Sí	2012	3
Chile - Hong Kong	Sí	2014	7
Chile - Vietnam	Sí	2014	3

Fuente: elaboración propia, sobre la base de DESTA.

La presente Tabla 2 refleja los cambios significativos en el formato y contenido de los acuerdos comerciales de Chile con América Latina y el Caribe, destacando la evolución en su

profundidad. Antes del surgimiento de la segunda generación de acuerdos, que inicia con el acuerdo entre Canadá y Chile en 1997, los tratados negociados por Chile en la región no correspondían a TLCs, sino que a Acuerdos de Complementación Económica (ACE) y se caracterizaban por índices de profundidad bajos. Estos acuerdos iniciales, firmados principalmente en la década de los noventa, priorizaban aspectos arancelarios y excluían provisiones más complejas, como las relacionadas con inversiones, servicios o derechos de propiedad intelectual.

Con la entrada en vigor del tratado entre Canadá y Chile, comienza una nueva etapa en la estrategia negociadora chilena, marcada por acuerdos más profundos y amplios en su alcance. A partir de este punto, el índice de profundidad de los acuerdos en América Latina tiende a aumentar, alcanzando su punto máximo en tratados como los firmados con la Alianza del Pacífico, Uruguay, Argentina, Ecuador y Brasil, todos ellos de la década de 2010 y 2020, con un índice de profundidad de 6.

No obstante, se observan excepciones en esta tendencia. Por ejemplo, el acuerdo firmado con Cuba en 2008, que no corresponde a un TLC, mantiene un índice de profundidad limitado (2), debido a su enfoque más tradicional y la ausencia de compromisos en áreas como inversiones o servicios. Asimismo, algunos acuerdos tempranos en la región, como los firmados con Argentina, Colombia, Venezuela y Ecuador en los años 90, presentan índices de profundidad bajos (2 o 3), lo que refleja las limitaciones propias de los instrumentos negociados antes de la consolidación de las estrategias de segunda, tercera y última generación.

Este análisis evidencia cómo, en el contexto de América Latina, los acuerdos negociados por Chile han evolucionado hacia acuerdos más profundos que incorporan provisiones clave en

áreas regulatorias y de cooperación económica. Sin embargo, el desafío persiste en cómo aprovechar estos compromisos para diversificar mercados y fortalecer las cadenas de valor regionales.

La Tabla 3 evidencia el alto índice de profundidad de los acuerdos económico-comerciales que Chile ha firmado con las naciones de Norteamérica, reflejando el carácter avanzado de estas negociaciones. Los tratados con Canadá y Estados Unidos destacan por incorporar un amplio rango de disposiciones más allá de las reducciones arancelarias, como inversiones, servicios, contratación pública y derechos de propiedad intelectual. Este nivel de profundidad implica un alto grado de compromiso por parte de Chile.

En particular, resulta interesante observar la diferencia entre el TLC con Canadá, firmado en 1997, y el TLC con Estados Unidos, que entró en vigor en 2004. Mientras el acuerdo con Canadá representa uno de los primeros tratados de segunda generación, con un índice de profundidad de 6, el acuerdo con Estados Unidos marca el inicio de una tercera generación de acuerdos. Este último alcanza un puntaje máximo de 7 en el índice de profundidad, destacándose por la inclusión de mecanismos avanzados como la resolución de controversias inversionista-Estado y mayores restricciones en áreas como patentes y flujos de capital, alineándose con los estándares que Estados Unidos promueve globalmente.

El tratado con Estados Unidos, en particular, establece un modelo que otros acuerdos posteriores buscan emular, dado su carácter exhaustivo. No obstante, esta profundidad también conlleva limitaciones importantes para Chile en términos de soberanía económica, reduciendo su capacidad para implementar controles de capital, políticas de subsidios, o regulaciones

que puedan entrar en conflicto con los compromisos asumidos en el tratado.

Tabla 2
Índice de profundidad de los Acuerdos Económico-Comerciales de Chile con América Latina

Acuerdo	TLC	Año de entrada en vigor	Índice de Profundidad
Chile – México	No	1991	3
Chile – Argentina	No	1991	2
Chile – Colombia	No	1993	2
Chile – Venezuela	No	1993	2
Chile – Bolivia	No	1993	3
Chile – Ecuador	No	1994	2
Chile – MERCOSUR	No	1996	5
Chile – Perú	No	1998	3
Chile – México	Sí	1999	6
Chile – Centro América	Sí	2002	6
Chile – Cuba	No	2008	2
Chile – Panamá	Sí	2008	5
Chile – Perú	Sí	2009	5
Chile – Colombia	Sí	2009	5
Chile - Alianza del Pacífico	Sí	2016	6
Chile – Uruguay	Sí	2018	6
Chile – Argentina	Sí	2019	6
Chile – Ecuador	Sí	2022	6
Chile – Brasil	Sí	2022	6
Chile – Paraguay	Sí	2024	5

Fuente: elaboración propia, sobre la base de DESTA.

Tabla 3
Índice de profundidad de los Acuerdos Económico-Comerciales de Chile con Norteamérica

Acuerdo	TLC	Año de entrada en vigor	Índice de Profundidad
Chile – Canadá	Sí	1997	6
Chile - Estados Unidos	Sí	2004	7

Fuente: elaboración propia, sobre la base de DESTA.

La Tabla 4 refleja el alto índice de profundidad de los acuerdos económico-comerciales que Chile ha firmado con los países europeos. Esto se alinea con el desarrollo de las segundas y terceras generaciones de tratados de libre comercio, que incorporan un amplio rango de disposiciones más allá de las reducciones arancelarias, como servicios, inversiones y derechos de propiedad intelectual. Acuerdos emblemáticos como el firmado con la Unión Europea en 2003 y con la EFTA en 2004 alcanzan el puntaje máximo de 7 en el índice de profundidad, evidenciando su carácter exhaustivo y su rol como referentes en la política comercial chilena.

En este sentido, el acuerdo con la Unión Europea marcó un hito importante, estableciendo un marco amplio de cooperación económica que no solo abarca compromisos en comercio de bienes, sino también en áreas clave como contratación pública y normativas regulatorias. De igual manera, el tratado con la EFTA (que incluye a Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein) refuerza el compromiso de Chile con los estándares más altos en acuerdos comerciales globales.

No obstante, es relevante destacar las diferencias en profundidad que presentan algunos de estos acuerdos, particularmente los firmados con Turquía y Reino Unido. A pesar de que ambos pertenecen a la última generación de tratados, su profundidad varía considerablemente. El acuerdo con Turquía, con un índice de profundidad de solo 3, refleja un enfoque más selectivo y limitado en las disposiciones incluidas, consistente con el estilo negociador de este país. Por otro lado, el tratado con el Reino Unido, firmado en 2021 como continuidad del acuerdo con la Unión Europea tras el Brexit, conserva la profundidad máxima (7), replicando los compromisos establecidos en el acuerdo original.

Tabla 4
Índice de profundidad de los Acuerdos Económico-Comerciales de Chile con Europa

Acuerdo	TLC	Año de entrada en vigor	Índice de Profundidad
Chile - Unión Europea	Si	2003	7
Chile – EFTA	Si	2004	7
Chile – Turquía	Si	2011	3
Chile - Reino Unido	No	2021	7

Fuente: elaboración propia, sobre la base de DESTA.

Tal como se observa en la Tabla 5, el Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico presenta un alto índice de profundidad, alcanzando el puntaje máximo de 7. Este resultado es consistente con la naturaleza del acuerdo, considerado de última generación, y refleja su alcance en múltiples áreas clave que van más allá de las reducciones arancelarias, como los compromisos en inversiones, servicios, contratación pública, normas laborales, medioambientales y derechos de propiedad intelectual.

El CPTPP reúne economías altamente integradas y con estrategias negociadoras orientadas a profundizar sus compromisos comerciales. Países como Australia y Nueva Zelanda, conocidos por buscar acuerdos comerciales amplios y exhaustivos, desempeñaron un papel clave en el diseño y la profundidad de este acuerdo. Por ello, el CPTPP no solo establece estándares avanzados para el comercio internacional, sino que también crea un marco regulatorio que promueve la integración económica entre sus miembros.

El CPTPP representa una oportunidad importante para Chile en su estrategia de inserción global, permitiéndole acceder a mercados relevantes en Asia-Pacífico, Norteamérica y América Latina. No obstante, su profundidad también exige que el país

diseño políticas complementarias que potencien los beneficios del acuerdo mientras se mitigan sus impactos negativos en el espacio de política. La experiencia con este tipo de acuerdos refuerza la necesidad de articular la política comercial con estrategias industriales y de diversificación productiva que permitan aprovechar las oportunidades derivadas de acuerdos profundos como el CPTPP.

Tabla 5
Índice de profundidad del Acuerdo Económico Comercial de Chile con el CPTPP

Acuerdo	TLC	Año de entrada en vigor	Índice de Profundidad
CPTPP	Si	2023	7

Fuente: elaboración propia, sobre la base de DESTA.

En resumen, el análisis de los índices de profundidad de los acuerdos económico-comerciales firmados por Chile refleja un tránsito hacia tratados más amplios y complejos, especialmente en las últimas generaciones de acuerdos. Si bien estos tratados han permitido al país consolidar su posición en mercados estratégicos y fortalecer su integración, también han reducido el espacio regulatorio disponible para la implementación de políticas soberanas.

Esto subraya la necesidad de complementar la política comercial con estrategias nacionales que no solo aprovechen las oportunidades ofrecidas por estos acuerdos, sino que también mitiguen los desafíos asociados a sus compromisos profundos. En este contexto, diseñar políticas industriales e institucionales que equilibren la apertura económica con la promoción del desarrollo sostenible será clave para maximizar los beneficios de la inserción comercial de Chile en un entorno global cada vez más competitivo.

V. REFLEXIONES FINALES: HACIA UNA NUEVA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN COMERCIAL PARA EL SIGLO XXI

El análisis desarrollado en este documento pone de manifiesto tanto los logros como las limitaciones de la estrategia de inserción comercial de Chile durante las últimas cinco décadas. Si bien el país ha consolidado una de las redes de acuerdos comerciales más amplias y profundas del mundo, esta estrategia enfrenta desafíos estructurales que requieren atención para sostener su relevancia en un entorno global en transformación.

Uno de los principales logros ha sido el acceso preferencial a más del 60% del PIB mundial, acompañado de una diversificación geográfica significativa. Esta red ha permitido a Chile sortear crisis globales y mantener su competitividad en mercados clave. Sin embargo, los resultados muestran que la cobertura y profundidad de los acuerdos, aunque esenciales, no son suficientes para garantizar un crecimiento exportador dinámico y diversificado. La alta concentración de las exportaciones en productos primarios, mercados específicos y grandes empresas limita los beneficios económicos de la apertura comercial, aumentando la vulnerabilidad del país frente a choques externos.

Además, la creciente profundidad de los acuerdos comerciales plantea un dilema entre la integración económica y el espacio de políticas necesarias para implementar estrategias nacionales de desarrollo. Los compromisos en áreas como propiedad intelectual, inversiones y regulaciones ambientales han reducido el margen de maniobra para diseñar políticas industriales y de diversificación productiva, reforzando el papel de Chile como exportador de materias primas en lugar de avanzar hacia sectores intensivos en conocimiento.

Para superar estas limitaciones, la estrategia comercial de Chile debe ir más allá de la firma de acuerdos profundos y enfocarse en una política integral que potencie su base productiva y exportadora. Es fundamental complementar la política comercial con políticas industriales activas, orientadas a la diversificación productiva, la integración de pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor, y el desarrollo de capacidades tecnológicas y productivas. Esto no solo permitiría aprovechar las oportunidades ofrecidas por acuerdos como el CPTPP, el Acuerdo de Asociación con la UE o los tratados con Asia-Pacífico, sino también mitigar los impactos negativos a través de estrategias nacionales bien diseñadas.

En este contexto, la innovación y la tecnología deben jugar un papel central. La inversión en capacidades tecnológicas, investigación y desarrollo será crucial para que Chile pueda competir en sectores estratégicos de alta tecnología y avanzar hacia una economía más diversificada. Asimismo, el fortalecimiento de las PYMEs, mediante la provisión de herramientas financieras, capacitación y acceso a mercados internacionales, será esencial para aumentar la resiliencia y la inclusión del modelo exportador.

Por otro lado, la sostenibilidad y la adaptación a nuevos estándares globales se perfilan como ejes centrales para futuras negociaciones. Temas como el cambio climático, la digitalización, la igualdad de género y los derechos laborales no solo representan exigencias en los acuerdos más recientes, sino que también abren oportunidades para posicionar a Chile como un líder en comercio sostenible y responsable. Sin embargo, esto requiere esfuerzos coordinados entre el sector público, privado y la sociedad civil para garantizar que el país esté preparado para cumplir con estas nuevas demandas.

La creciente fragmentación comercial y las tensiones geopolíticas entre las grandes potencias, como Estados Unidos y China, también plantean desafíos importantes para economías pequeñas y abiertas como la chilena. En este contexto, diversificar mercados más allá de los grandes bloques y explorar alianzas estratégicas con economías emergentes en Asia, África y América Latina puede ofrecer nuevas oportunidades de crecimiento.

Finalmente, el caso de Chile destaca la importancia de preservar un equilibrio entre integración comercial y autonomía económica. La firma de acuerdos profundos puede abrir oportunidades significativas para expandir mercados y fortalecer la competitividad. Sin embargo, estas iniciativas deben estar acompañadas de una visión estratégica que priorice el desarrollo sostenible, la inclusión social y la resiliencia económica. El diseño de políticas complementarias que maximicen los beneficios y mitiguen los costos de los acuerdos será clave para garantizar un impacto positivo y equilibrado en la economía nacional.

En un entorno internacional caracterizado por la fragmentación comercial y tensiones geopolíticas crecientes, Chile debe asumir un rol activo y adaptativo para enfrentar los desafíos del siglo XXI. Esto implica no solo la negociación y modernización de acuerdos comerciales, sino también el fortalecimiento de las capacidades productivas internas, con un énfasis especial en la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la inclusión de las PYMEs en la inserción comercial. Al diversificar mercados, fomentar sectores de mayor valor agregado y adoptar un enfoque integral que priorice la sostenibilidad, Chile puede transformar su política comercial en un motor de desarrollo inclusivo y resiliente.

El futuro de la política comercial chilena no solo dependerá de su capacidad para aprovechar las oportunidades que ofrecen

los acuerdos comerciales, sino también de su habilidad para transformarse en un modelo de desarrollo sostenible, inclusivo y adaptado a los desafíos globales. Con una estrategia bien diseñada, Chile puede consolidarse como un referente para otros países del Sur Global, demostrando que la integración económica puede ir de la mano con la equidad, la sostenibilidad y el progreso técnico.

REFERENCIAS

- Agüero, F. (2005). El acuerdo de libre comercio Chile – Estados Unidos. *Colombia Internacional*, no. 61: 50-62. <https://doi.org/10.7440/colombiaint61.2005.03>.
- Ahumada, J. M. (2019). *The Political Economy of Peripheral Growth*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Ahumada, J. M. & Sosdorf, F. (2017). Equidad Social y Transformación de la Estructura Productiva en Chile. En F. Carmona & V. Vateva (eds.), *Ensayos Para un Modelo de Desarrollo Sostenible*, Santiago: ICAL.
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2023). La modernización de la asociación entre Chile y la Unión Europea: el Acuerdo Marco Avanzado. Serie Minutas N° 126-23. Recuperado de https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/35679/1/N_126_23_Acuerdo_Marco_Avanzado_UE_Chile.pdf
- Cabrera, F. & Vargas, A. (2024). Tratado de Libre Comercio Chile-China: Defensa comercial y las normas de dumping y subvenciones establecidas en el marco de la OMC. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, Asesoría Técnica Parlamentaria, N° SUP: 141290.
- Chang, H.-J. (2002). *Kicking away the ladder*. London: Anthem Press.
- De la Torre, Martín (2020). Chinese Trade Bilateralism and Latin America: The Case of China-Chile Free Trade Agreement.

- México y la cuenca del Pacífico* 9 (27), 109-128. <https://doi.org/10.32870/mycp.v9i27.687>.
- Embajada de Chile en China (s.f.). Relaciones bilaterales entre Chile y China. Ministerio de Relaciones Exteriores. Recuperado de <https://www.chile.gob.cl/china/relacion-bilateral/relacion-bilateral>.
- Fernandes, A., Rocha, N., & Ruta, M. (eds) (2021). *The Economics of Deep Trade Agreements*. CEPR Press, Paris & London.
- Fernandes, A., Rocha, N., & Ruta, M. (eds) (2023). *Beyond Trade: How Deep Trade Agreements Shape Non-Trade Outcomes*. CEPR Press, Paris & London.
- Ffrench-Davis, R. (2022). *La Pandemia Neoliberal: Hacia una economía al servicio de la gente*. Santiago: Taurus.
- Foxley, A. (1993). *La economía política de la transición: el camino del diálogo*. Santiago: Dolmen.
- González, M. (2022). La inserción comercial chilena en China: El caso de las cerezas (Estudio de Caso del Magíster en Estrategia Internacional y Política Comercial). Universidad de Chile, Instituto de Estudios Internacionales. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/189579>
- Hachette, D. (2001). La Reforma Comercial. En F. Larraín y R. Vergara (eds.), *La Transformación Económica de Chile*. Santiago: Centro de Estudios Públicos.
- Hernández, B. (2022). La modernización del Acuerdo de Asociación UE-Chile: el fortalecimiento de una alianza para la inclusión social y la sustentabilidad ambiental. Documentos de Trabajo, Occasional paper FC/EU-LAC (5), Fundación Carolina/Fundación EU-LAC
- Herreros, S. (2007). The political economy of trade policy reform: Chile, 1974-2005. Working Paper for the Trade Reform in Southern Africa Project, South African Institute of International Affairs, Johannesburg.

- InvestChile (2023). Chile and the European Union sign trade modernization agreement. <https://blog.investchile.gob.cl/chile-european-union-trade-modernization-agreement>
- Jara, A. (2005). Las virtudes de la promiscuidad (apertura comercial de Chile). En A. Estevadeordal, y R. Torrent (eds), *Regionalismo global: Los dilemas para América Latina*, Barcelona: CIDOB.
- Lederman, D. (2005). *The Political Economy of Protection, Theory and The Chilean Experience*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Leipziger, D. & Perry, G. (eds.) (1999). *Chile: recent policy lessons and emerging challenges*. Washington D.C: World Bank.
- López, D., Dockendorff, A. & Lodato, S. (2024). Political Entrepreneurs and Interest Groups in the CPTPP Ratification Process in Chile: A Case of Politicization? *World Affairs* 187(4): 437–447. <https://doi.org/10.1002/waf2.12042>.
- López, D., y Muñoz, F. (2015). Cuarenta años de apertura comercial chilena. *Cuadernos Americanos*, 4(154), 125-151. https://rilzea.cialc.unam.mx/jspui/handle/CIALC-UNAM/A_CA129
- Marcel, M. (2020). La economía chilena frente a la pandemia del COVID-19: fortalezas, desafíos y riesgos. Seminario Visión Económica 2021, SOFOFA – UDD. Banco Central de Chile. <http://surl.li/trxvxh>.
- Marcel, M. (2021). El Comercio Exterior de Chile y la Crisis del Covid-19. Conversatorio-webinar Valparaíso Dialoga, organizado por Empresa Portuaria Valparaíso. Banco Central de Chile. <https://www.bcentral.cl/documents/33528/133214/mmc01072021.pdf/0d791bfd-55f3-ff39-a177-c598964320f4?t=1625149868517>
- Meller, P. (1994). The Chilean trade liberalization and export expansion process 1974-90. En G. K. Helleiner (ed), *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, London: Routledge.
- Perrone, N. (2021). *Investment treaties and the legal imagination*. Oxford University Press: Oxford.

- Ravenhill, J. (2017). Regional trade agreements. En J. Ravenhill (ed.), *Global political economy*, Oxford: Oxford University Press.
- Sáez, R. (2007). Hacia el Libre Comercio: Treinta Años de Apertura Comercial en Chile. En M. S. Jank y S. D. Silber (coord), *Políticas Comerciais Comparadas. Desempenho e Modelos Organizacionais*, San Pablo: Editora Singular.
- Sáez, S. (2005). La formulación de la política comercial en Chile: una evaluación. En Documento de Divulgación N° 13. BID-INTAL, *El proceso de formulación de la política comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: estudios de países en el Hemisferio Occidental* (pp. 35-44). Buenos Aires: BID-INTAL
- Sáez, S. & Valdés, J. (1999). Chile y su política comercial “lateral”. *Revista CEPAL*, N° 67, 81-94.
- Sanhueza, G. (1999). La crisis financiera de los años 80 en Chile: análisis de sus soluciones y su costo. *Economía Chilena* 2(1), 43-68.
- Sossdorf, F. (2024). The rise and stagnation of Chile’s export cycle. *Latin American Journal of Trade Policy*, 6(18). <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2024.74309>
- Thrasher, R. (2021). *Constraining development*. London: Anthem Press.
- Vargas, A. (2018). La ampliación del TLC entre China y Chile y sus efectos en la Región del Biobío. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, Asesoría Técnica Parlamentaria.
- Vargas, A. (2024). Acuerdo Marco Avanzado Chile – Unión Europea y Acuerdo Interino Comercial: Formalidades y principales objetivos del acuerdo con la UE. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, Asesoría Técnica Parlamentaria, N° SUP: 142775.



Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License, which permits the use, adaptation and sharing as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons license, unless indicated otherwise in a credit line to the material. If materials are not included in the article's Creative Commons license and your intended use is not permitted by statutory regulation or exceeds the permitted use, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>. © The Author(s) 2022.



LATIN AMERICAN
JOURNAL of 
TRADE POLICY

www.blackwell-sydney.com/journals/latam