



Rodrigo Yáñez, secretario general de Sofofa

Litio y tierras raras en Chile con Trump: "Podría generar cooperación en lugar de riesgos arancelarios"

Exsubsecretario sostiene que es fundamental mantener una relación institucional con los Departamentos de Estado y de Comercio, la Oficina del Representante de Comercio (USTR) y el Congreso.

Pablo Reyes Moreno

Donald Trump ha anunciado una serie de aranceles que afectan distintos sectores del comercio, incluyendo el cobre y productos agrícolas.

Para diseñar un mapa de riesgos, se levantó un grupo de trabajo público-privado con funcionarios de Cancillería, expertos y directivos de los principales gremios del país. La Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), a través de su secretario general, Rodrigo Yáñez, está presente en esta mesa de trabajo.

El abogado de la Universidad Católica de Chile (PUC) y Máster en Regulación de la London School of Economics and Political Science (LSE) conoce de relaciones comerciales, dado que en el Gobierno del presidente Sebastián Piñera estuvo a la cabeza de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, donde tuvo un rol clave en la gestión del ingreso de vacunas durante la pandemia del Covid-19.

—¿Cómo Chile puede generar una relación más fluida con el Gobierno de Estados Unidos con el fin de mantener buenas relaciones comerciales y evitar impactos indeseados?

—Es fundamental mantener una relación institucional sólida con actores clave en EE.UU., como los Departamentos de Estado y de Comercio, la Oficina del Representante de Comercio (USTR) y el Congreso, con el objetivo de reforzar la posición de Chile como un socio confiable y estratégico para EE.UU. En este contexto, el rol del Gobierno chileno es determinante.

—¿Y en el ámbito diplomático?

—Se requiere una estrategia diplomática activa, liderada por la Cancillería y los ministerios sectoriales, para fortalecer los canales de diálogo con la administración estadounidense. Asimismo, es esencial que el Gobierno, junto con monitorear las tendencias económicas y comerciales en EE.UU., coordine con el sector privado un plan de acción ante eventuales cambios en la política comercial de ese país.

En ese mismo contexto, también puede aprovecharse la institucionalidad establecida en el TLC Chile-EE.UU. para establecer un diálogo y anticiparse a situacio-

nes más complejas.

—¿Cómo ha funcionado la instancia público-privada que se reúne para analizar los eventuales impactos de una arremetida arancelaria de Trump?

—Esta instancia ha sido un paso positivo para coordinar información y potenciales escenarios de acción. Es importante que el sector privado tenga un rol en el diseño de estrategias de mitigación en materia comercial, porque allí se encuentran los exportadores, importadores e inversionistas.

—¿Cómo esta comisión se informa sobre los avances o sobre las intenciones del Gobierno de Trump para que nuestro país se anticipe y construya un mapa de riesgos?

—La información en esta comisión proviene, en primer lugar, de los distintos estamentos de Cancillería y de la Embajada de Chile en EE.UU., que realizan un monitoreo permanente de las decisiones políticas y económicas de la administración estadounidense. Esta información se complementa con los aportes de los actores convocados a la mesa, quienes contribuimos con nuestra propia información e inteligencia de mercado y redes de vinculación. (...) Chile no está en el radar prioritario de Estados Unidos en estos momentos y debemos actuar con cautela para que esa situación se mantenga. A la vez, debemos seguir mostrando nuestro valor como socio comercial estratégico, especialmente en áreas como tierras raras y materias primas.

—¿Han tenido contactos y apoyos por parte de la Cámara de Comercio de Estados Unidos



Sabemos que la administración de Trump es sumamente pragmática en perseguir el interés de EE.UU."

en Chile?

—Sin duda mantenemos abiertos los canales de diálogo y observamos de cerca la evolución del escenario para actuar en conjunto en caso de ser requerido.

—¿Políticamente es complejo dialogar con Trump?

—Sabemos que la administración de Trump es sumamente pragmática en perseguir el interés de EE.UU. Desde ese punto de vista, el diálogo que se mantenga con ella siempre debe estar basado en argumentos sólidos y en la evidencia, destacando los beneficios para EE.UU. de tener un socio comercial como Chile.



Secretario General de Sofofa, Ricardo Yáñez

Exposición chilena

—En cuanto a los productos exportados a Estados Unidos, Yáñez sostiene que es fundamental desarrollar un monitoreo.

"Si bien EE.UU. no es el principal destino del cobre chileno, sigue siendo un mercado relevante, especialmente en el segmento del cobre refinado. Dado su importancia para sectores estratégicos como la tecnología y la electromovilidad, cualquier medida comercial debe analizarse con atención. Por ahora, es fundamental hacer llegar nuestros argumentos de múltiples formas y esperar los resultados de la investigación encargada por el presidente Trump al Departamento de Comercio para evaluar su eventual impacto en las exportaciones chilenas".

—¿Y es complejo un escenario de aranceles sobre el cobre?

—En cuanto a la posibilidad de que EE.UU. imponga aranceles al cobre, cuesta pensar que ello tenga un alcance muy extendido, ya que el país no cuenta con la capacidad de autoabastecerse y depende de proveedores externos para desarrollar su industria de refinación y manufactura. Los mismos productores de cobre de EE.UU. hicieron ver ese argumento al Gobierno norteamericano.

—¿Y el litio?

—En el caso del litio, EE.UU. busca asegurar el suministro de este mineral crítico, lo que podría generar oportunidades de cooperación en lugar de riesgos arancelarios. Lo mismo sucede con otros minerales estratégicos, como las tierras raras, que forman parte del interés geopolítico y económico de EE.UU.

—¿Cómo se podría preparar la agricultura y los exportadores para eventuales amenazas de sobretasas para los productos?

—La amplia red de acuerdos comerciales de Chile permite exportar a diversos destinos, lo que reduce la exposición a eventuales medidas restrictivas. En esta coyuntura, resulta fundamental fortalecer la apertura de nuevos mercados, impulsando acuerdos sanitarios y facilitando el ingreso de productos a regiones con alto potencial de crecimiento, como India, ASEAN y Medio Oriente, una estrategia que se está promoviendo activamente desde Sofofa y sus gremios asociados. En ese sentido, Chile debe fortalecer su participación en acuerdos multilaterales, como el CPTPP, que hoy representa una oportunidad para enfrentar desafíos globales sin depender de potencias específicas.

—¿Si Estados Unidos cierra sus puertas a las frutas chilenas, podría generarse un escenario de alza de precios producto de la menor oferta de alimentos?

—Es difícil que se dé un escenario de cierre como el que plantea la pregunta. Sin embargo, toda medida arancelaria tiene el potencial de generar mayor inflación en el país que la aplica, al traspasarse ese mayor costo de importación al consumidor.