



El miércoles Estados Unidos aplicó aranceles de entre 10% y 50% a casi todo el mundo.

Invertir en EE.UU. es una opción: ¿Qué se puede negociar para que Trump disminuya su arancel?

El caso de Chile es complejo, dicen los expertos, ya que no se cobran sobretasas a Estados Unidos.

C. MUÑOZ-KAPPES

Tras la imposición de aranceles de Estados Unidos, la reacción inicial de varios países fue que buscarían llegar a un acuerdo para eliminar las tarifas antes que fijar sobretasas en represalia. Según Donald Trump, el Presidente de Estados Unidos, el objetivo de sus "aranceles recíprocos" es que los países bajen las tarifas que ellos cobran.

Según Carl Meacham, senior representative de Azerta en EE.UU. y exasesor del Comité de Relaciones Exteriores del Senado de ese país, la estrategia de Trump sería imponer aranceles para luego negociar condiciones más favorables. "Más que una táctica de castigo, se trata de una estrategia de negociación dura —una especie de 'shock inicial' para forzar ajustes estructurales en los marcos comerciales de otros países", indica.

¿Qué pueden negociar los países? Meacham afirma que pueden ser múltiples elementos, "desde compromisos para reducir sus propias barreras arancelarias y no arancelarias, su interés en hacer inversiones en EE.UU. y crear empleo en EE.UU., y hasta acuerdos sectoriales o incluso compromisos geopolíticos en temas de seguridad económica".

Sin embargo, reconoce que el caso de Chile es complejo. "El país no impone aranceles relevantes a productos estadounidenses, y tiene un TLC (Tratado de Libre Comercio) con EE.UU. que ha sido históricamente beneficioso para ambos", dice. En el caso del país, señala, "Chile po-

dría negociar una exclusión permanente del arancel base o buscar una exención estratégica vinculada al rol del cobre en la seguridad industrial de EE.UU."

José Miguel Sánchez, decano de la Facultad de Economía y Administración UC, duda de cuál será el objetivo final de Trump con la imposición de sobretasas. "Yo creía que la imposición de aranceles a México y Canadá era un arma para lograr un mejor poder de negociación para negociar otros temas que le interesan a EE.UU., tales como el tráfico de fentanilo y la inmigración ilegal. Sin embargo, a medida que avanza el tiempo y va tomando estas medidas a tantos países distintos, empiezo a dudar que esa sea la motivación principal", cuestiona.

En ese sentido, dice que es difícil entrar en una negociación con Estados Unidos. "Desconocer un acuerdo como un Tratado de Libre Comercio firmado entre dos países lo encuentro muy grave, por lo que implica para cualquier negociación futura. ¿Qué garantías tendremos que cualquier acuerdo que se alcance no sea desconocido más adelante, cuando la contraparte estime que se debe hacer otra cosa?", señala.

Por otro lado, cree que "es muy complejo negociar basados en cosas que no son reales". Pese a que Estados Unidos ha dicho que los aranceles son "recíprocos", Chile no cobra sobretasas. "También se dijo que se aplicarían aranceles a los países que tuvieran un superávit comercial con EE.UU., pero tampoco es nuestro caso", indica.