



Sergio Sáez Fuentes

En el nuevo Washington, donde las empresas globales y los gobiernos intentan descifrar los códigos del trumpismo, Jorge Guajardo se ha convertido en una figura clave. Exembajador de México en China, Guajardo lleva más de dos décadas navegando escenarios diplomáticos complejos. Hoy, como socio en Dentons Global Advisors (DGA), ayuda a compañías e instituciones a anticipar riesgos, interpretar señales geopolíticas y posicionarse estratégicamente en mercados desafiantes.

Con experiencia de alto nivel tanto en el sector público como en el privado, Guajardo sabe sobre cómo las tensiones entre potencias, las amenazas a economías emergentes y el nuevo orden político estadounidense impactan la inversión y las relaciones comerciales globales.

—¿Cuál es la lógica tras los movimientos arancelarios de Trump?

—Estados Unidos está tratando de sacar a China de las cadenas de suministro globales. A los países con los que firma acuerdos —como Reino Unido, Vietnam o Indonesia— les impone dos aranceles: uno para sus productos y otro para aquellos que provengan de China, tengan insumos chinos o estén en manos de dueños chinos. Esto marca el fin del libre comercio tal como lo conocíamos. Es el fin de la globalización.

—¿Entonces la fisonomía del libre comercio tocó fondo y se está reconfigurando?

—Sí. Se acabaron las cadenas globales de suministro y los aranceles iguales para todos los países miembros de la OMC. Ahora el juego será entre bloques regionales. Y cada país tendrá que decidir en qué bloque cabe mejor. Estados Unidos está dejando claro que no se puede comerciar al mismo tiempo con ellos y con China.

—En Chile hay optimistas que recuerdan que tenemos un TLC con EE.UU. ¿Eso no da garantías?

—Eso ya no corre. México, Canadá, Centroamérica, Chile... todos tienen TLC y no han sido impedimento para que Trump imponga aranceles donde quiera. Los tratados pasaron a ser cosa del pasado. La política comercial ya no es estable; ahora se negocia día a día, dependiendo del clima político. Los TLC son cosa del pasado.

—¿Qué relato se debe usar para establecer un diálogo efectivo con Washington?

—El relato debe ser claro: "Fuimos capaces de sacar a China de la ecuación". En el caso del cobre, por ejemplo, se debe afirmar que Chile es un socio confiable, que su cobre no será utilizado con fines geopolíticos en contra de Estados Unidos.

¿Cómo ir y negociar en la Casa Blanca?

Guajardo valora que Sofofa busque presencia en Washington con oficinas de lobby, ya que hoy todos quieren estar allí para influir en un entorno comercial cambiante. Sin embargo, advierte que los re-



Jorge Guajardo, asesor en Washington y exembajador de México en China

“Se terminó la globalización. Los TLC son cosa del pasado”

El experto en representación de empresas y gobiernos asegura que los tratados de libre comercio ya no sirven, que la política comercial se decide día a día, y que solo los países no los gremios pueden abrir puertas en la Casa Blanca.

sultados pueden ser limitados, porque EE.UU. ya no negocia con gremios, sino con Estados. En cambio, considera que Codelco podría jugar en papel relevante.

"Los líderes de Sofofa vendrán, se reunirán con autoridades, se sacarán fotos... y volverán a Chile. Pero no creo que eso tenga mayor efecto. Solo el Gobierno de Chile puede dar garantías de seguridad nacional. Hoy todos quieren tener representación en Washington, pero EE.UU. negocia con países, no con industrias", comenta.

—¿Y Codelco podría buscar incidir en los aranceles del cobre como empresa estatal, diciendo que son socios de Freeport?

—Podrían decir que trabajan con una compañía americana regida por criterios comerciales, no geopolíticos. Eso puede abrir puertas. Deben explicar su estructura de inversión, sus normas, hacia dónde van sus productos. Es decir, entregar certeza de que es un proveedor seguro de cobre.

—¿Y si Codelco ofrece know how, considerando que EE.UU. quiere impulsar su propia industria? —Eso sería clave. EE.UU. necesita refinerías —hoy solo tiene un par, como las de Freeport— y está interesado en desarrollarlas. (...) Hay una cosa clara: EE.UU. quiere disminuir su dependencia de ciertos minerales, por eso, hace unos días, el Pentágono invirtió en la mina de Mountain Pass.

Inflación o China

La inflación subió (2,7%) en junio en EE.UU. a su nivel más alto desde febrero, ya que los aranceles generalizados del presidente Donald Trump están elevando el costo de una serie de bienes, como muebles, ropa y grandes electrodomésticos. Según Guajardo es un precio que deberán pagar para mantener a raya a China.

"Si no subes los precios, nunca habrá inversiones. China ha quebrado industrias en todo el mundo. Estados Unidos cerró sus refinerías de cobre porque China siempre vende por debajo del precio. Los aranceles buscan corregir eso, aunque sean inflacionarios", expone.

—Algunos creen que es un error que Chile se acerque a los BRICS. ¿Qué opinión?

—Trump ha amenazado con poner aranceles si los BRICS crean una moneda común, por ejemplo. Pero los países deben ser soberanos. Chile puede usar su acercamiento a los BRICS como una carta de negociación con Estados Unidos, ver qué es lo que más le conviene.

—¿Fue coincidencia que Trump anunciara un arancel de 50% al cobre justo después de la reunión de Boric con los BRICS?

—Así es. Ese arancel ya lo tenían previsto. Es demasiado amplio como para responder solo a un gesto político. Pero refleja la lógica de seguridad nacional. Estados Unidos quiere controlar su provisión local de cobre.

—¿Qué recomendaciones le daría a una nación emergente a la hora de plantarse a negociar con Washington?

—Si un país tiene industria local, debe protegerla con aranceles agresivos o desparecerá ante China. Chile enfrenta el problema de tener un TLC con China, y este país tiene hambre de su cobre. Pero aquí, cada nación debe decidir qué industria quiere proteger. Si desea estar cerca de Estados Unidos, tendrá que encajar en sus planes de seguridad nacional, muchas veces a costa de su relación con China.

—¿Cuál es la "temperatura" actual en Washington? ¿Qué buscan gobiernos y empresas que llegan allá en búsqueda de representación?

—Buscan certidumbre, pero es difícil encontrarla. Todos estamos operando sobre tendencias, no sobre certezas. Ese es el momento actual.

—¿Y cuáles son las pocas certezas que sí existen hoy?

—Certeza es que la globalización se terminó. El arancel cero de Estados Unidos se acabó. Y la creación de bloques comerciales es hoy una certeza.