



JOAQUÍN AGUILERA R.

Claudia Gintersdorfer lleva cerca de un año en Chile y dice tener una buena idea de la cultura del país. Ahora está empuñada en recorrer distintas regiones, para tener una captura más completa de la idiosincrasia nacional. Concuera con una reciente columna de opinión del embajador de Francia, Cyrille Rogeau, en "El Mercurio", porque cree que los chilenos comparten un cierto pesimismo cultural que no es la norma en otros países latinoamericanos. Gintersdorfer lo atribuye a un sentido de auto-critica que también está presente en su país natal, Alemania.

Por estos días se dedica a difundir una campaña comunicacional orientada a destacar los beneficios del nuevo "TTA", el pilar comercial del Acuerdo Marco Avanzado (AMA) que firmó Chile con la Unión Europea para renovar el pacto que estaba vigente desde 2003. El AMA todavía espera la ratificación de 17 Estados europeos, pero ya está vigente para la liberalización de líneas arancelarias y el acceso a servicios. "Europa está a la vuelta" es el lema que se puede ver en decenas de buses y espacios del transporte público de la Región Metropolitana. ITA significa Acuerdo Comercial Interino, por sus siglas en inglés.

Para un ciudadano común, destaca, el acuerdo tiene mecanismos de simplificación para, "por ejemplo, exportar o también brindar servicios en la Unión Europea. Hay mecanismos específicos para pequeñas empresas y medianas empresas, para que sea más fácil".

—¿Por qué es importante este acuerdo? ¿Qué cosas nuevas trae?

"Ya tuvimos un acuerdo en el 2003. El comercio bilateral creció en 160%. Hay muchas otras cosas beneficiosas. Sin embargo, el mundo cambia a pasos vertiginosos, entonces hay muchos nuevos temas que no estaban contemplados en el acuerdo antiguo, como temas digitales, ciberseguridad. También incluimos algunos temas de vanguardia que tienen que ver más con valores, temas de género, sostenibilidad (...)"

"Es un acuerdo súper moderno, pero también en estos tiempos creo que es significativo por toda la incertidumbre, la volatilidad geopolítica. Nos permite reforzar nuestra relación, pero en base a compromisos. En la Unión Europea creemos en honrar los acuerdos, en bajar o eliminar los aranceles. En eso vemos un socio estratégico en Chile que comparte nuestros valores".

—Esto de ser un socio confiable, ¿es más importante hoy?

"Yo pienso que sí, ustedes me dirán."

CLAUDIA GINTERSDORFER, EMBAJADORA DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL PAÍS:

# "Creemos en honrar los acuerdos, en bajar o eliminar los aranceles. En eso vemos un socio estratégico en Chile"

La diplomática compara a los europeos con las recientes decisiones del gobierno de EE.UU. Y sugiere tener una mirada más integral sobre la incursión de empresas chinas.

Claudia Gintersdorfer, embajadora de la Unión Europea en Chile.



“Nuestras empresas tienen dificultades de competir con empresas que tienen el poder de todo el Estado detrás (...), ayudaría mucho ver, en una licitación, no solo el precio más bajo”.

riales. Creo que hay consenso en Chile de que hay que ir más lejos, que hay más cosas que mejorar para que la tramitación sea más simple”.

—¿Creen que esa seriedad se va a mantener, más allá de lo que pase en las elecciones presidenciales?

"En primer lugar, nosotros respetamos siempre a los líderes que son votados por los ciudadanos. En eso somos observadores y vamos a intentar tener las mejores relaciones posibles, independientemente de quién llegue al poder en las próximas elecciones. Lo otro: aquí una vez al mes nos reunimos todos los embajadores de la Unión Europea en estas oficinas y hemos tenido como invitados a los candidatos presidenciales. Hemos tenido a Evelyn Matthei, a Jeanette Jara y a José Antonio Kast, para transmitirles nuestra visión de las cosas. Por lo menos en lo que nos contaron, valoran la relación con la Unión Europea y pienso que todos van a respetar estos nuevos acuerdos. En ese sentido, yo no veo problema”.

“China tiene otro sistema, tienen al Estado detrás de las empresas”

—¿Qué se podría hacer mejor para atraer todavía más inversiones y cooperación desde Europa hacia Chile?

"Uno, el tema que ya mencionamos, de los permisos, pero creo que esto afecta a todas las empresas, tam-

bién las chilenas".  
 "Lo otro, nuestras inversiones y también la filosofía detrás de esa estrategia de la Global Gateway es que sean inversiones que aporten valor al país, en términos de empleo, de know-how y de estándares ambientales; eso también tiene un costo".

"Y a veces, en las licitaciones, nuestras empresas tienen dificultades de competir con empresas que tienen el poder de todo el Estado detrás, que no tienen que respetar todos los mismos estándares; creo que ayudaría mucho ver, en una licitación, no solo el precio más bajo, porque como se dice: 'A veces lo barato sale más caro'. No sé, si yo encargo un autobús, (hay que ver) qué vida útil tiene, qué mantención necesita, si se transfiere también tecnología, si los trabajadores aquí van a aprender algo. Entonces, hay muchos factores a tomar en cuenta en las licitaciones y creo que esta mirada un poco más holística, no solo ver el precio más barato en el momento, sino ver a más largo plazo, ayudaría a las empresas europeas a competir".

—Suena como un caso específico...

"Creo que es un tema recurrente. No es cierto solo aquí en Chile, también pasa en otros países, pero creo que todos sabemos del país al que hice alusión".

—¿China?

"Nosotros tenemos muy claro que China es el primer socio comercial en América del Sur, y respetamos esto mientras sea una competencia leal. China tiene otro sistema, tienen al Estado detrás de las empresas, y se pueden permitir estar operando sin margen de ganancias durante años, porque les interesa acaparar un market share, aunque por el momento no tengan ganancias. Una empresa privada no se puede permitir esto, va a quebrar, ¿no? Entonces, hay una diferencia ahí".

"Y como dije, por lo menos para algunas inversiones también cuentan los valores, cuenta el respeto a los derechos humanos, el respeto a la privacidad de los datos, etcétera".