

Matías Pinto, exjefe del Departamento Económico de la Embajada chilena en Washington, y el arancel de 10%

“Los productores estadounidenses deben ser nuestros partners en la negociación”

JOAQUÍN RIVEROS

Desde el 1 de agosto los productos silvoagropecuarios de Chile están afectos a un arancel de 10% al ingresar a Estados Unidos. Para las exportaciones de uva, que en un 60% se van al país del norte, ese 10% significa entre un 30 y un 40% de menos retornos para el productor, según cálculos del economista agrario de la UC, Juan Pablo Subercaseaux.

Negociar ese 10%, entonces, se vuelve clave, lo que requiere una estrategia elaborada y conocer en detalle las dinámicas de la administración Trump.

Matías Pinto Pimentel, ex jefe del Departamento Económico de la Embajada chilena en Washington en Piñera II, con experiencia en negociación en TLCs, quien hace análisis de riesgo geopolíticos para empresas en EE.UU., sabe de esas sensibilidades.

Según señala, el sector agrícola es clave para Trump, ya que los farmers han sido parte de la base central de apoyo que ha tenido en sus dos pe-



ELISA VERDEJO

Pinto señala que los minerales raros y la propiedad intelectual son temas de interés para EE.UU.

Un argumento central, a su juicio, es que la fruta chilena complementa la producción de los farmers al llegar en contraestación al país del norte.

ródos. “Los escucha y tienen mucha llegada. Esto es positivo y negativo para Chile, porque casi todos nuestros productos agrícolas son de contrastación, por lo que no competimos con ellos, salvo algunos meses, con las uvas y con algunos sectores en California. Por ello los productores estadounidenses deben ser nuestros partners en la negociación, ya que nuestra oferta mantiene la demanda todo el año, la complementa, y a ellos les interesa que haya fruta de manera permanente, porque si falta la demanda se puede ir a otro producto. Pero no solo ellos, sino todos los involucrados en la cadena logística, desde el transporte marítimo, hasta los productores de fertilizante”, afirma.

¿Es viable bajar el 10%?

“Es muy difícil, pero hay que tratar. Es complejo porque los aranceles tienen un objetivo recaudatorio, ya que Trump no ha subido los impuestos. El TLC, por cierto, nos da alguna chance, porque es un marco de conversación. Es importante tener presente que en este momento Estados Unidos no está respetando nuestro TLC, cosa que sí hace con México y con Canadá en cuanto al USMCA (Nafta 2.0), porque los productos a los que les ha subido el arancel a ellos no están cubiertos por dicho tratado. Eso debemos hacerlo ver”.

Concretamente, ¿quiénes deben negociar?

“Se necesita al sector público y al privado, el primero debe articular a los actores y a las partes, pero el segundo es el más importante, como lo fue en el caso del cobre, en que la Copper Association, que agrupa a las empresas, fue la que llegó a la zona de influencia en la Casa Blanca. Es un círculo muy cerrado y hay que tener acceso a un actor que sea escuchado por Trump, que es quien dice sí o no siempre. Clave en ese sentido son el sector republicano que apoya a los farmers, el USDA, que es el equivalente al Ministerio de Agricultura, y el Departamento de Comercio y el Departamento del Tesoro. Pero el paso final es una conversación de alto nivel. Otro punto a considerar es que hay una negociación técnica, porque estos son paquetes, no es solo un tema sectorial. Entonces tenemos que ver

qué podemos dar nosotros que les interese”.

¿Qué podría ser?

“Temas que les interesan son, por ejemplo, la propiedad intelectual, los minerales críticos y el tema del Investment Screening (evaluación de inversiones extranjeras)”.

¿Cómo plantearía el discurso?

“El argumento principal es que el interés de Estados Unidos está siendo protegido por nuestras exportaciones. En esto solo existe el interés de ellos. Si bien hay que decirlo, plantear que somos un socio confiable es poco efectivo; a ellos les da lo mismo, no hay socio más confiable que Canadá, y ya ves. Lo que importa es que los intereses sean alineados”.

¿Las relaciones personales de chilenos con gente de allá pesan?

“Muchísimo. Sé que se trabajó en identificar qué chilenos por asuntos personales tienen llegada en la Casa Blanca. Quién fue compañero de universidad, quien tiene un primo. Quién de nuestros CEOs, gerentes, conoce a gente que haya estado ligada por temas personales a la Casa Blanca, gente que llame y a la que le contesten”.

¿Chile debiera ir con otros países de la región que tienen contraestación?

“Podría coordinarse con aquellos que tienen tratados de libre comercio, no con cualquiera. Perú, Colombia, Australia, Singapur, pero hay que tener mucho cuidado en el mensaje, porque ellos pueden competir en otros productos. Se puede hacer un frente común, no para ahora, sino en el mediano plazo, estoy pensando de aquí a fin de año. Esto va a ser absolutamente relevante para la próxima administración, y también llegar al Congreso”.

No solo Trump...

“Claro, el Congreso se está dejando de lado en esta vorágine, pero no hay que olvidar que es el ente institucional responsable de imponer aranceles en los Estados Unidos”.

MAXE

LUBRICANTES | NEUMÁTICOS | BATERÍAS

En MAXE contamos con una amplia gama de lubricantes, neumáticos y baterías para que tu trabajo nunca se detenga.

Nos destacamos por la variedad de marcas, la eficiencia en el servicio y precios altamente competitivos.

El mejor rendimiento, al mejor precio.

DESPACHO GRATUITO A TODO CHILE

www.maxe.cl +569 4491 6588 ventas@maxe.cl

6.420

MILLONES DE DÓLARES

en productos silvoagropecuarios exporta Chile al año a EE.UU.