

Nicolle Peña

**Gobierno busca responder antes del 9 de julio**

# Siete duras exigencias de EE.UU. a Chile para renegociar aranceles

Una delegación de 11 funcionarios viajó la semana pasada a Washington para comenzar la negociación técnica.

**E**n reserva y bajo acuerdos de confidencialidad avanza la negociación con EE.UU. por los aranceles. La semana pasada, una delegación de 11 funcionarios que trabaja en los requerimientos que el gobierno de Donald Trump ha presentado a Chile, viajó a Washington para conversar al respecto con su contraparte: la Oficina del Representante Comercial de EE. UU. (USTR, por sus siglas en inglés).

Pero en las tres jornadas de encuentros surgieron nuevos puntos. Y aunque en Cancillería han recalcado que los plazos con los que buscan llegar a un entendimiento con EE.UU. no pasan necesariamente por la pausa de 90 días que Trump dio a aquellos países a los que impuso aranceles sobre 10%, de todas formas al Gobierno le interesa presentar una propuesta lo antes posible "para que no pase por Chile" -dicen conocedores de las tratativas- el estar o no dentro de los nuevos anuncios que el gobierno de Trump haga el 9 de julio.

Para ello los esfuerzos están radicados en la subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Subrei), liderada por Claudia Sanhueza, junto a un equipo de Hacienda. De hecho, a mediados de abril ella encabezó un viaje a Washington para reunirse con el representante comercial de Estados Unidos, Jamieson Greer. Un mes después, tuvo una segunda reunión con el USTR en el marco de la Apec, en Corea, donde acordaron los términos de confidencialidad y el cronograma de trabajo.

Ya en terreno técnico, el diálogo de la semana pasada fue encabezado por Ricardo Mayer, director general de asuntos económicos bilaterales y negociador jefe del equipo chileno, y Daniel Watson, representante comercial adjunto de EE.UU. para el Hemisferio Occidental de la USTR. Las citas tuvieron lugar los días martes, miércoles y viernes. Algunos de los asistentes, describen la experiencia más como una procesión -en donde cada país va a presentar "ofrendas" para evitar un alza de aranceles- que una negociación tradicional.

**Los temas**

Si bien EE.UU. había enviado a Chile documentos con los temas de su interés, una vez allá se encontraron con más "compromisos específicos". Dos fuentes confiables confirmaron los elementos de la negociación que a continuación se detallan.

En general, las solicitudes tienen relación con materias regulatorias, laborales, ambientales, sanitarios, comercio, servicios, inversiones, exportaciones y seguridad económica, entre otras.

Entre los puntos a los que La Segunda logró acceder, está que Chile modifique su política migratoria para exigir visa de tránsito a ciudadanos de algunos países, como Cuba. Esto, para evitar que el país

sea utilizado como trampolín para migrar a EE.UU.

También hay medidas que tienen un efecto carambola en áreas como el comercio. Por ejemplo, se pide que el sistema de compras públicas local funcione como el norteamericano, limitando la participación a privados de países que tengan tratados de libre comercio. Eso dejaría fuera a China y otorgaría mayores posibilidades a EE.UU. de adjudicarse grandes compras.

Por este aspecto ya tuvimos conflictos con EE.UU., cuando se presionó para dejar fuera a un proveedor chino que lideraba la licitación de los nuevos pasaportes, información que era considerada de alta sensibilidad por el país del norte.

Incluso, llaman a implementar un mecanismo de screening de inversiones, identificando el origen real de los capitales en el país. Con esto se busca analizar los riesgos que pudiesen derivar de inversiones que ingresen al país y evitar ciertas

industrias estratégicas queden bajo una dependencia dominante; por ejemplo, en telecomunicaciones.

Este tema ha sido fuente de división en las fuerzas políticas y expertos, pues hay quienes lo defienden y otros lo critican. De hecho, estuvo implícito en la licitación de una conexión submarina de Internet entre Chile y Oceanía, que finalmente no se otorgó a capitales del país comunista.

También se exigirá modificar ciertos criterios con que Chile maneja las concesiones de anchos de banda para actividades de telecomunicaciones, lo que podría facilitar el ingreso de nuevos actores.

Fuentes cercanas a las negociaciones señalan que si bien la mayoría de las cosas son atendibles, hay un porcentaje menor al que no se debería acceder.

Entre estos tópicos estarían el margi-

narse de iniciativas internacionales; no firmar acuerdos de comercio digital sin antes consultar a EE.UU., y replicar en Chile sanciones a empresas aplicadas en EE.UU.

Para sondear terreno y poder anticipar en alguna medida qué margen hay para rechazar medidas, se iniciaron diálogos con otros países en negociación.

**La incertidumbre por el cobre**

Los expertos han sugerido a las autoridades la necesidad de abrir otra negociación, de cariz más político, debido a la investigación que el 25 de febrero abrió el Departamento de Comercio estadounidense -a petición de Trump- sobre la creciente dependencia de EE.UU. en las importaciones de cobre y sus derivados, provenientes de Chile y otros países. Si habrá o no arancel para el cobre, dependerá en gran medida del resultado de ese proceso



(Continúa en la página 6)

Fecha: 27-06-2025  
Medio: La Segunda  
Supl. : La Segunda  
Tipo: Noticia general

Pág. : 6  
Cm2: 118,5

Tiraje: 11.692  
Lectoría: 33.709  
Favorabilidad:  No Definida

Título: **Siete duras exigencias de EE.UU. a Chile para renegociar aranceles**

(Viene de la página 4)

que podría culminar en noviembre y que no tiene relación con las conversaciones que Chile tiene actualmente con el USTR.

Consultada por este medio, la subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales acotó que el 17 y el 20 de junio, equipos técnicos de la institución y del ministerio de Hacienda "sostuvieron, en Washington D.C., la primera ronda de

conversaciones presenciales con sus contrapartes de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por su sigla en inglés) para avanzar en la hoja de ruta conjunta que busca fortalecer la relación económica-comercial bilateral en beneficio de ambos países. La delegación estuvo liderada por el director general de Asuntos Económicos Bilaterales de la Subrei, Ricardo Mayer y durante los encuentros se abordaron, en detalle, las te-

máticas acordadas el pasado 16 de abril entre la subsecretaria Claudia Sanhueza y el representante comercial de EE.UU., Jamieson Greer. Entre ellas están economía digital, seguridad económica, barreras arancelarias y no arancelarias, y consideraciones comerciales varias".

Dado los acuerdos de confidencialidad no se refirieron a los requerimientos mencionados en esta nota, pero agregaron que quedan otras dos rondas planificadas

"con el objetivo de finalizar las conversaciones en el menor plazo posible. En paralelo, el Gobierno mantiene una coordinación directa con el sector privado y expertos en materia de comercio internacional y política exterior, a través de instancias como el grupo público-privado liderado por Cancillería y el Consejo de Alto Nivel para la Respuesta Estratégica de Política Económica y Financiera Internacional (CPEFI) del Ministerio de Hacienda".