

Rodrigo Yáñez:

"Chile debe descifrar las claves de cada negociación con ambición y sentido de urgencia"

El abogado advierte que la exclusión del cobre chileno del nuevo arancel de Trump es solo una tregua: "No debemos amainar en el trabajo de mantener el posicionamiento estratégico del país."

Sergio Sáez Fuentes

Mientras el mundo observa con atención los movimientos comerciales de Estados Unidos bajo Donald Trump, Chile respira aliviado... por ahora. El principal producto de exportación del país, los cátodos de cobre, se libró del arancel del 50% anunciado por la Casa Blanca. ¿Es esto una señal de confianza o solo una tregua? Para Rodrigo Yáñez, ex subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales y secretario general de la Sofofa, Chile no debe bajar la guardia: debe aprovechar sus herramientas para ser un aliado estratégico de EE.UU.

—**¿Fue un respiro para Chile que la Casa Blanca excluyera los productos de cobre refinado del mapa arancelario?**

—Es una buena noticia en el corto plazo. La decisión confirma la posición estratégica de nuestro país como proveedor de un producto clave para la economía, seguridad nacional, infraestructura crítica y salud pública de EE.UU. Al mismo tiempo, y visto el mandato de Donald Trump para aumentar la capacidad doméstica de refinamiento del metal rojo, Chile cuenta con experiencia calificada en la materia, por lo que tiene la oportunidad de fortalecer la relación bilateral colaborando con know how y capacidad técnica para los procesos de purificación del cobre.

—**Usted dice en el corto plazo. ¿Y en el largo?**

—En el mediano y largo plazo persisten los desafíos. La administración Trump evaluará un arancel del 15% para los cátodos de cobre en 2027 y de un 30% en 2028, por lo que no debemos amainar en el trabajo de mantener el posicionamiento estratégico de Chile. Es fundamental la colaboración público-privada, lo que seguiremos promoviendo desde Sofofa.

"Desde 2015 el 100% del comercio bilateral quedó liberalizado"

—**Ahora tenemos un 10%, ¿previamente como operaba el tema arancelario?**

—Chile y Estados Unidos cuentan un TLC vigente desde 2004. De acuerdo con los calendarios de desgravación arancela-

ria contenidos en ese Acuerdo, desde 2015, el 100% del comercio bilateral quedó liberalizado, con arancel cero.

—**¿Es posible volver a ese 0%?**

—Cada acuerdo tiene su propia lógica. Chile debe descifrar las claves de cada negociación con ambición y sentido de urgencia, entendiendo que, al final, será una decisión del propio presidente Trump.

—**El ministro Marcel dice que los aranceles impactarán al consumidor, no a los productores. ¿Es tan así?**

—Es cierto que, en principio, los aranceles se trasladan al consumidor, pero eso depende de la elasticidad de la demanda. Si el efecto económico hace que un producto sea fácilmente reemplazable, su consumo puede caer. Ese es el caso del salmón, que ya enfrenta un arancel del 10%. Al ser un producto sustituible, puede dejar de consumirse, lo que sí afecta a los productores. EE.UU. es hoy el principal mercado de exportación para la industria chilena del salmón.

Un nuevo paradigma

Para Yáñez, hoy el comercio mundial está inserto en un contexto post-pandémico, marcado por el impacto de la pandemia en el crecimiento económico, la inflación y el endeudamiento. "Eso generó una presión ciudadana global respecto al crecimiento y a los beneficios del comercio. A eso se suma un entorno geopolítico complejo y el auge de liderazgos con una lógica más proteccionista. Todo esto configura un cóctel que hay que saber leer con atención, para identificar tanto los riesgos como las oportunidades", puntualiza.

—**¿Y la estrategia de Trump era previsible?**

—La irrupción de Trump no es una sorpresa total, considerando que ya tuvo una primera administración. Eso permite anticipar lo que implica un nuevo mandato, especialmente con una base política como la que lo respalda y el resultado electoral que obtuvo. Desde un país pequeño como el nuestro, es clave

entender bien las dinámicas que hay detrás de sus decisiones. Aunque a veces parezcan carentes de lógica, responden a un trasfondo profundo: las razones por las que fue elegido por la mayoría del electorado estadounidense.

—**¿Y Chile cómo puede aprovechar ese cóctel?**

—Cuando se piensa en políticas de desarrollo industrial, déficit comercial o migración, vemos que los temas estricta-

mente comerciales ahora se entrelazan con otras agendas. Eso representa un riesgo para Chile, pero también una oportunidad. Debemos reforzar el análisis estratégico, pensar fuera de la caja, ser proactivos y adoptar una mirada país. Tal como se hizo en los años 90 con la apertura comercial.

—**Se habla de dos bloques, uno liderado por China y otro por EE.UU., y se analiza si uno debe alinearse con alguno, casi en una lógica de guerra fría. ¿Cómo ve esa visión?**

—Se ha instalado la idea de un desacople impulsado por EE.UU. desde el primer mandato de Trump. Sin embargo, ese desacople aún está lejos de concretarse. Uno de los primeros acuerdos que firmó EE.UU. en ese periodo fue con China, lo que muestra que la relación económica entre ambos sigue siendo muy relevante. Sí existe un rebalce o reordenamiento, donde temas como tierras raras y minerales críticos pasan a tener un rol central.

—**¿Y cómo ve los acuerdos que EE.UU. ha cerrado recientemente con otros países?**

—Los acuerdos con Reino Unido, China, Indonesia, Vietnam y recientemente con la Unión Europea revelan ciertas claves: si bien existe cierta simetría, también hay elementos estratégicos para EE.UU., como las tierras raras con China o el transshipping con Vietnam. En una lógica más transaccional, la oportunidad para Chile está en posicionarse en temas que interesan a EE.UU.

—**¿Qué se puede esperar del comportamiento de EE.UU. en este escenario de bloques? ¿Esperan que Latinoamérica los siga?**

—Para EE.UU., América Latina representa desafíos en migración y crimen organizado. En el caso de Chile, el perfil del nuevo embajador y la declaración del Tren de Aragua como grupo terrorista abren la puerta a cooperación en seguridad. Chile puede posicionarse como un socio estratégico en temas como el Pacífico, el estrecho de Magallanes y minerales clave (...). Además, se abre espacio para cooperación en seguridad económica y comercio. Los mecanismos de fast-tracking pueden ser fundamentales para proyectos donde EE.UU. participe como inversionista, especialmente en cobre, tierras raras o minerales críticos.

