LITORALPRESS

Fecha: 28-07-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Subrei regresa a Washington para negociar las inciertas condiciones arancelarias

Pág. : 2
Cm2: 699,0
VPE: $ 9.181.737

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Equipos del Ejecutivo se desplazarán esta semana a la segunda ronda de reuniones:

Subrei regresa a Washington para negociar las inciertas condiciones arancelarias

JOAQUÍN AGUILERA R.

Un paso clave tendrán las negociaciones en curso entre Chile y Estados Unidos, que esta semana se trasladarán hasta Washington para una segunda ronda de conversaciones entre la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Subrei) y su contraparte estadounidense, el USTR. Según la subsecretaría liderada por Claudia Sanhueza, que encabeza el equipo técnico, las conversaciones tienen como objetivo "avanzar en la hoja de ruta conjunta para fortalecer la relación económico-comercial bilateral en favor de ambos países", lo que en la práctica tiene que ver con enmarcar los anuncios arancelarios en el Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente entre ambas naciones, e intentar acceder a condiciones tarifarias más favorables de las que se han anunciado hasta ahora.

En concreto, aunque Chile fue incluido en el grupo de países que serían gravados con un "arancel recíproco" base del 10% en abril, el Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, deslizó que dicha tarifa podría elevarse a un rango entre 15% y 20%. Tampoco hay claridad respecto de lo que ocurrirá con los aranceles sectoriales al cobre, donde el mandatario recalcó que la tarifa a las importaciones debería ser del 50%, pese a que había un estudio en curso calendarizado para terminar en noviembre, y no hay todavía una orden ejecutiva con los detalles de este nuevo gravamen.

La cita en Washington puede ser clave no solo para acercar posiciones, sino que también para brindar mayor claridad sobre el curso de estas medidas, que según ha dicho el propio Trump deben comenzar a pagarse en agosto. La visita de la Subrei representa la segunda de tres rondas de conversaciones acordadas con Estados Unidos, tras la primera cita que tuvo lugar entre el 17 y el 20 de junio. La idea, dicen, es finalizar las tratativas "en el menor plazo posible".

Al respecto, el ministro de Relaciones Exteriores, Alberto van Klaveren, aseguró ayer en el programa "Estado Nacional", de TVN, que harán todo lo posible por tener "cero arancel" en los productos que se exportan desde Chile. Aunque también reconoció que "hay que ser realistas" y, en ese sentido, dijo que sería "relativamente positivo" mantener el 10% de alza que se anunció recientemente. "No digo que eso vaya a suceder, pero si ese es el anuncio, sería algo relativamente positivo", aseveró.

Asimismo, recalcó que la "posibilidad está abierta", más allá del anuncio que se haga el 1 de agosto, considerando que estas negociaciones son de carácter constante. En ese contexto, precisó que ha habido anuncios de acuerdos con otros países en ciertas materias, pero luego han seguido negociando en otras que no fueron consideradas.

Por otro lado, Van Klaveren aclaró que la sobretasa a las importaciones de cobre no será abordada en la reunión de los próximos días. Esta materia —según las declaraciones que emitió en TVN y recogidas por Emol— se rige por un marco legal distinto, que es la Ley de Expansión Comercial de Estados Unidos.

Exigencias y barreras

En lo formal, desde la Subrei señalan que los aspectos que están sobre la mesa en esta instancia de diálogo son "barreras arancelarias y no arancelarias, economía digital, seguridad económica y consideraciones comerciales, y su contenido está bajo un acuerdo de confidencialidad". Como marco general, los expertos ven que las preocupaciones para EE.UU. en este ámbito son las mismas que recoge el USTR en el informe sobre barreras al comercio que publica periódicamente en el estudio "Estimación Nacional del Comercio". En abril, ese documento mencionó sobre Chile la preocupación por la protección de derechos de propiedad intelectual frente a la "piratería satelital", la comercialización de ciertos productos farmacéuticos, la poca claridad sobre la ley de protección de datos y la tensión entre el TLC y la reforma de pensiones, a partir de la licitación de afiliados de la nueva ley.

> El acceso a recursos estratégicos, mecanismos de evaluación de inversiones y diversas materias comerciales son parte de la negociación que tendrán la Subrei y su contraparte estadounidense. Ayer el ministro de Relaciones Exteriores dijo que harán todo lo posible por tener "cero arancel" en los productos que se exportan desde Chile.

SUBREI

La subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Claudia Sanhueza, lidera las negociaciones con su contraparte, el jefe del USTR, Jamieson Greer.

Por otro lado, el gerente sénior de Tax & Legal en Deloitte, Felipe Lopeandía, exnegociador en la Subrei, plantea que "considerando los acuerdos recientes que EE.UU. ha suscrito con socios como Japón o Corea del Sur, es esperable que las tratativas con Chile incluyan exigencias similares en ámbitos como trazabilidad, estándares tecnológicos y mecanismos de resguardo estratégico. En este contexto, nuestro país podría aspirar a condiciones preferenciales si demuestra una disposición proactiva y coherente con estándares internacionales". Eso sí, advierte que "sin conocer el detalle de los asuntos que se están abordando por parte de ambos gobiernos, es probable que las solicitudes de EE.UU. tengan cierta complejidad para nuestro país y, por ello, sea difícil ver un acuerdo en el corto plazo".

Con todo, lo que se ha sabido hasta ahora es que a EE.UU. también le preocupa la injerencia de capitales chinos en la economía, y por eso se han puesto sobre la mesa mecanismos de evaluación a la inversión extranjera como el *investment screening*, una suerte de marco normativo para filtrar la concreción de proyectos foráneos en un país, sin que eso afecte, por ejemplo, sectores estratégicos. En este sentido, la exdirectora de ProChile y coordinadora del TLC con EE.UU., Alicia Frohmann, considera que "no es un tema tan especial, muchos países de la OCDE hacen esto y, de hecho, podría ser interesante". Si bien reconoce que puede tener cierta complejidad acoger una medida de esta índole, dice que "depende de qué tipo de *investment screening*. No pondría tanto énfasis en que esto sería una medida contra China, puede ser vista como tal en términos más políticos, pero en términos reales, realmente no lo considero".

¿Monedas de cambio?

En estas tratativas bilaterales, Estados Unidos ya alcanzó un acuerdo con Japón, que implicó un arancel de 15% para el ingreso de los productos provenientes del país asiático a EE.UU., por debajo del 25% con el que había amenazado Trump. También lo hizo ayer con la UE, donde del 30% inicial, quedó en 15% (ver nota relacionada).

Sin embargo, Frohmann advierte que "el comercio con Japón es infinitamente más relevante para EE.UU. que el comercio con Chile, y sobre todo el tema de la industria automotriz. Es un paquete que ha sido muy importante en todas las negociaciones". En este sentido, cree que para el caso chileno, "no tengo muy claro, y no sé si los negociadores chilenos lo tienen, cuál podría ser un tema realmente relevante en una negociación que le permitiera a Chile tener un arancel menor al arancel de base que Trump quiere establecer".

Para Lopeandía, las ventajas que podría tener la Subrei pasan por la reputación que ostenta el país como socio confiable, y porque "posee recursos estratégicos altamente demandados por EE.UU., como litio, cobre y tierras raras, así como un ecosistema energético favorable a inversiones en hidrógeno verde y energías limpias. Estas condiciones, sumadas a la estabilidad institucional y a su red de tratados de libre comercio, posicionan a Chile como un socio relevante en cadenas de suministro resilientes y sostenibles".

Si bien Frohmann concuerda en que el acceso a tierras raras en particular ha sido un tema relevante para los intereses estadounidenses, no está convencida de que sea un factor al que Chile puede apostar en estas tratativas, pues aún es un sector por explorar: "Chile tendría que invertir más, buscar más, producir tierras raras de manera más significativa que lo que hace hoy en día".

Inquietud de privados

En el sector exportador están atentos a cualquier novedad. El presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), Antonio Walker, dice que más allá de la tarifa en sí, la incertidumbre es lo que está golpeando al sector. "Estamos construyendo los programas comerciales para la temporada 25-26. Entonces, sin tener claro el arancel de EE.UU., cuesta mucho (...), no es solamente la incertidumbre de cuál va a ser el arancel para Chile, sino que también de cuál va a ser el arancel para nuestros países competidores. Por eso esta incertidumbre es aún mayor, no es solamente el arancel para Chile, también qué ocurre con Perú, qué ocurre con Brasil".

En todo caso, la comunicación entre la Subrei y el sector privado, dicen quienes participan de las diversas instancias de diálogo, ha sido estrecha. "Previo a la ronda, el Gobierno sostuvo diversas reuniones internas y con el sector privado (grupo público-privado en Cancillería, el CPEFI en el Ministerio de Hacienda y grupo ampliado con empresas mineras con el Ministerio de Minería y Cancillería), en que participaron representantes de gremios exportadores, expertos en política comercial y exterior, entre otros. Además, existe un contacto permanente con el sector exportador para informar, en el marco del acuerdo de confidencialidad, los avances de las conversaciones con EE.UU.", detallan en la subsecretaría.

Aunque todo lo relacionado con las negociaciones se ha manejado con hermetismo, quienes participan de las instancias público-privadas entienden que esto también responde a la incertidumbre propia de la conducción que está teniendo Estados Unidos. "Aquí hubo una reunión y claramente el Ministerio de Relaciones Exteriores y la Subrei tienen la conducción como debe ser, para que el asunto esté ordenado", dice el presidente de la Sonami, Jorge Riesco.