

En momentos en que la negociación arancelaria entre Chile y Estados Unidos pasa por una etapa clave, la subsecretaría de

Relaciones Económicas Internacionales (Subrei), Paula Estévez, aterriza los principales objetivos de su administración. No solo se muestra esperanzada en lograr un beneficioso acuerdo con Estados Unidos y seguir avanzando en lograr un tratado moderno con la India, sino también apunta a seguir diversificando los mercados para Chile y avanzar en un mecanismo de investment screening (evaluación de inversiones).

"La distancia para llegar a un acuerdo arancelario entre Chile y EE.UU. se acortó en la última reunión negociadora", dice la subsecretaría, quien se excusa de no poder entrar en más detalles debido a una cláusula de confidencialidad que envuelve las negociaciones entre las partes. La semana pasada se cerró la primera negociación con el país del Norte bajo la administración de José Antonio Kast.

Acaba de terminar una reunión clave la semana pasada entre el equipo negociador de Chile y Estados por la tasa de 10% que mantiene ese país para muchos productos y servicios nacionales. ¿Cuáles son los avances que se han logrado con EE.UU. para mejorar la posición chilena?

-Fue una buena reunión. Era importante que se conocieran los nuevos equipos negociadores y que continuaran las negociaciones. La última la última ronda fue en julio del 2025. Hubo avances y ambas partes presentaron sus intereses. En el caso nuestro, es tener acceso de mercado a nuestros productos estratégicos que son parte de nuestra canasta exportadora que además son complementarias con Estados Unidos. Y de parte de Estados Unidos, se presentaron algunos temas pendientes que ellos ven en el marco del TLC con Chile.

¿Cuándo habla de acceso a ciertos productos se refiere a volver a la tasa de 0% de aranceles para los envíos de bienes chilenos?

-Eso es lo que queremos. Es lo que buscamos. Pero es una negociación en un marco internacional que cambió; en un mundo geopolítico en el que el comercio internacional ha tenido disrupciones. Entonces, cuando se negocian acuerdos comerciales también hay que considerar cuáles son los nuevos marcos que tenemos y ese nuevo marco que tenemos es que Estados Unidos, por razones que

"El Ejecutivo va a presentar un proyecto de ley de investment screening"

PAULA ESTEVEZ

La subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales dice que están haciendo un estudio con los mecanismos que tienen otros países para filtrar inversión extranjera y que la propuesta del gobierno tomará en consideración la moción parlamentaria existente. "Aquí no se va a hablar de países, sino de sectores", anticipa. Además, revela avances en la negociación con Estados Unidos. "La distancia para llegar a un acuerdo arancelario entre Chile y EE.UU. se acortó en la última reunión negociadora", asegura.

JULIO NAHUELHUAL

ellos deciden, aplica un arancel de 10% a todos los países. En esas negociaciones nosotros buscamos excepciones arancelarias en los productos estratégicos de la canasta exportadora chilena que es complementaria con Estados Unidos.

Pero no todos países a los que se le aplicó un alza de aranceles tenían un TLC con Estados Unidos. No nos sirvió de mucho tener este tratado para el alza de aranceles que impuso ese país...

-No estoy de acuerdo. El TLC se firmó hace más de 20 años y, gracias al tratado, Estados Unidos es el segundo inversionista en Chile con inversiones en data centers, en energías renovables, en minería, en servicios financieros, en salud. Por otro lado, es nuestro segundo socio comercial y ahí tenemos una serie de productos que exportamos como el cobre, que ahora está con arancel cero. El TLC ha sido muy exitoso para ambos países.

Pero este TLC no nos sirvió para tener una sanción menos dañina en materia arancelaria...

-Esto no es contra Chile. Esto no es una política que pone en duda el TLC con Chile. Es una política comercial de los Estados Unidos,

en que ellos apuntan a sus intereses propios y, en ese sentido, hicieron una aplicación de aranceles a todo el mundo. Nosotros vamos a resguardar los intereses de Chile y ese es el marco en que estamos jugando. En paralelo, hay algunos países que llegaron a acuerdo con Estados Unidos, como Ecuador, que tiene TLC; o Argentina, que no tiene TLC... Entonces cada país va a responder de acuerdo a los intereses de cada país. En el caso de Chile, para nosotros es muy importante tener condiciones favorables para nuestros exportadores.

¿Es verdad que que Estados Unidos propuso a Chile un texto similar a los acuerdos arancelarios que logró con otros países y que Chile rechazó esa propuesta porque no responde a la realidad local y aspira a tener condiciones más ventajosas en esta negociación?

-Tenemos un NDA (Non-Disclosure Agreement) firmado en esta negociación (contrato de confidencialidad). Estados Unidos presentó materias que estamos revisando en cuerpos legales que sean aplicables a la legislación chilena. La última propuesta que hizo Estados Unidos, que fue pareja a todo el mundo... de acuerdo al

anexo de los productos que estarían exentos de arancel... Nosotros queremos que se mejore.

¿Ustedes quieren una situación más ventajosa que esa propuesta general que hizo Estados Unidos?

-Así es.

¿Es la que se le presentó a Ecuador también?

-Tal cual. Cada país define, porque cada negociación es distinta. Son países distintos, son contextos distintos, son relaciones bilaterales distintas. Cada país toma decisiones soberanamente. Como Chile, creemos que la propuesta del anexo respecto a la aplicación del 10% de aranceles no es favorable para Chile. Así se lo hicimos saber a la contraparte estadounidense y queremos mejorar el acceso de nuestros productos... Pero fue una buena reunión la que tuvimos la semana pasada.

¿Por qué fue una buena reunión?

-Porque fue muy directa. Entendimos cuáles son los puntos que cada uno está planteando y fuimos francos en decirnos por qué los puntos que cada parte plantea en su negociación son importantes para cada país. Fue como cuando tú juegas un juego de póker y muestras tus cartas.

Mostramos las cartas de cada país y hay voluntad política para avanzar. Estas son negociaciones técnico-políticas. Esta negociación fue técnica, pero veo también una voluntad política por avanzar en un acuerdo con Chile, que tiene que ser beneficioso para ambos países como toda negociación. Tiene que ser equilibrado.

Tras esta reunión de la semana pasada entre los equipos negociadores, ¿hay una distancia muy grande entre ambos países para llegar a un acuerdo arancelario?

—La distancia se acortó. La distancia para llegar a un acuerdo arancelario entre Chile y EE.UU. se acortó en la última reunión negociadora y todavía falta un trecho para que se siga acortando aún más.

¿Cuándo es la próxima reunión?

—No fijamos fecha, pero sí vamos a tener reuniones online constantemente.

¿Cree que este año podría haber "humo blanco" para esta negociación?

—¿Sabe lo que pasa? Las negociaciones son de a dos. Tienen que estar las dos contrapartes de acuerdo. Hay voluntad política para llegar a un acuerdo arancelario que sea beneficioso para ambos países, pero no definimos una fecha.

¿Cuál es la postura que debe tomar Chile frente a las tensiones geopolíticas entre Estados Unidos y China? ¿Es necesario tomar partido por una nación en particular?

—No. Chile es un país abierto al mundo. Es un país cuya política comercial ha sido muy exitosa y que tiene excelentes relaciones con Estados Unidos y con China. Chile no tiene por qué elegir y no sería bueno para Chile. Ambos países son socios comerciales muy importantes. Y vamos a tener las mejores relaciones con ellos.

Ahora en mayo voy a China. China es país anfitrión de la APEC. Pero, además, a solicitud de China, vamos a tener una reunión bilateral en Beijing. Y en el caso de Estados Unidos, ambos países somos parte del hemisferio occidental. Estamos en la misma vecindad. Entonces, la relación es muy cercana. Y no veo presiones de ningún país hacia Chile.

Hay quienes indican, sin embargo, que el "investment screening" es fruto de una presión de Estados Unidos y también que este mecanismo invita a discriminar, de alguna forma, posibles proyectos chinos. ¿Lo ve así?

—No es así y no lo comparto. La política de "investment screening" la tienen muchos países. La tiene China, Estados Unidos, la



Unión Europea, Australia, Nueva Zelanda... Es una recomendación de la OCDE. Es un mecanismo que revisa la inversión extranjera y que evalúa respecto a cuánto puede afectar la seguridad nacional de cada país. No es un mecanismo político. Al revés, despolitiza las decisiones de inversión. Es un complemento a la atracción de inversiones que tiene Chile porque da certezas. Y Chile tiene que definir cuáles son los sectores que tenemos que resguardar en nuestra propia seguridad nacional. Es una conversación que tenemos que tener y que estamos trabajando junto al Ministerio de Hacienda.

Compartimos el espíritu del proyecto de ley (en el Congreso), pero sí creemos que tiene oportunidades de mejora respecto a crear una institucionalidad, a la definición de los sectores estratégicos, plazos y mecanismo. Eso fue lo que compartí con los senadores y senadoras con los cuales tuvimos una muy buena discusión. Acordamos que el Ejecutivo va a presentar un proyecto de ley que va a tomar

como base el proyecto de ley que fue moción parlamentaria. Pero veo por primera vez en Chile una voluntad política transversal de avanzar un "investment screening". No porque un país lo pidió, no porque hay tensiones geopolíticas, sino para resguardar la seguridad nacional de Chile.

En este sentido, el exministro de Hacienda, Ignacio Briones, alertó sobre lo delicado de tomar "modas" como el "screening de inversiones". ¿Cree que es correcto para un país como Chile, que necesita atraer capitales, discriminar inversiones con este mecanismo?

—Este es un mecanismo que no es discriminatorio y otorga certezas a los inversionistas. Y cuando se le otorgan certezas a los inversionistas es cuando llega mayor inversión.

Lo veo como un complemento a las políticas proinversión que tenemos en este gobierno y no como una barrera. Por lo mismo, es importante el mecanismo que diseñemos. Estamos haciendo un

estudio ahora. Estamos haciendo un levantamiento de los distintos "investment screening" que tienen todos los países que mencioné y otros. Después de eso le hemos pedido a la OCDE que nos acompañe en el proceso de recomendación y definición de cuál es el mecanismo más apropiado para Chile. Queremos un mecanismo ágil, que tenga reglas claras, procedimientos, y que defina cuáles son los sectores estratégicos. Aquí no se van a hablar de países, sino de sectores. Y en eso también el Parlamento es muy importante.

¿Cuál es la estrategia que tiene Chile frente a las tensiones geopolíticas en el mundo? ¿Profundizar el libre comercio? ¿Buscar nuevos mercados?

—Chile es una economía mediana, abierta al mundo y que se ha visto muy beneficiada por el libre comercio. La diversificación de mercados es una prioridad para esta administración.

A propósito de las tensiones geopolíticas, cuando aproximadamente el 60% de nuestras ex-

portaciones van a dos países, que son Estados Unidos y China, es bueno diversificar mercados. Para eso nos juntamos con el sector exportador y les hemos preguntado cuáles son esos mercados que ellos sienten en que podemos apoyarlos a través de la política pública, a través de nuevos acuerdos comerciales... Y ahí India, que ahora es la quinta economía del mundo y se va a transformar en la tercera economía del mundo en el año 2030... Hay muchísimo interés en entrar a ese mercado.

Estamos negociando con ellos un CEPA (Acuerdo de Asociación Económica Integral). Ha habido cuatro rondas en el mes y medio que hemos estado en el gobierno; ya nos hemos juntado tres veces a nivel político y técnico con la India. Con el canciller viajamos a India el 12 de mayo tras una invitación que nos hicieron. Es importante la señal política.

¿Hay otros países a los cuales quiere acercarse?

—Marruecos, un país que es la entrada al África. Estaré el 9 de junio en Marruecos firmando los términos de referencia de un acuerdo comercial con ese país. Con Filipinas también estamos cerrando un proceso de negociación. Estamos muy cerca con Bolivia y se abre una oportunidad; todavía no hay nada concreto, pero sí hemos tenido conversaciones de interés mutuo. Pero también la Subrei tiene un proceso de modernizar los acuerdos comerciales. Los tratados de libre comercio son documentos vivos y que hay que mantenerlos vivos.

¿Cuál es el objetivo o el sello que quiere dejar como autoridad de la Subrei?

—Queremos avanzar en una estrategia clara de diversificación de mercados. Por un lado, fortalecer y profundizar las relaciones comerciales que ya tenemos con socios clave, como Estados Unidos y China, que son fundamentales para nuestro comercio. Y, por otro, seguir abriendo nuevas oportunidades, pero con foco en consolidar lo que ya hemos construido. A eso se suma un esfuerzo por hacer más eficientes nuestras oficinas comerciales en el mundo.

¿Qué significa eso?

—Significa revisar el funcionamiento de nuestras 51 oficinas comerciales para asegurar que estén plenamente alineadas con los objetivos de la Subrei y con la política de diversificación. También implica modernizarlas, ajustar sus indicadores de desempeño y hacerlas más eficientes, de manera que puedan responder mejor a los desafíos actuales del comercio internacional. ●