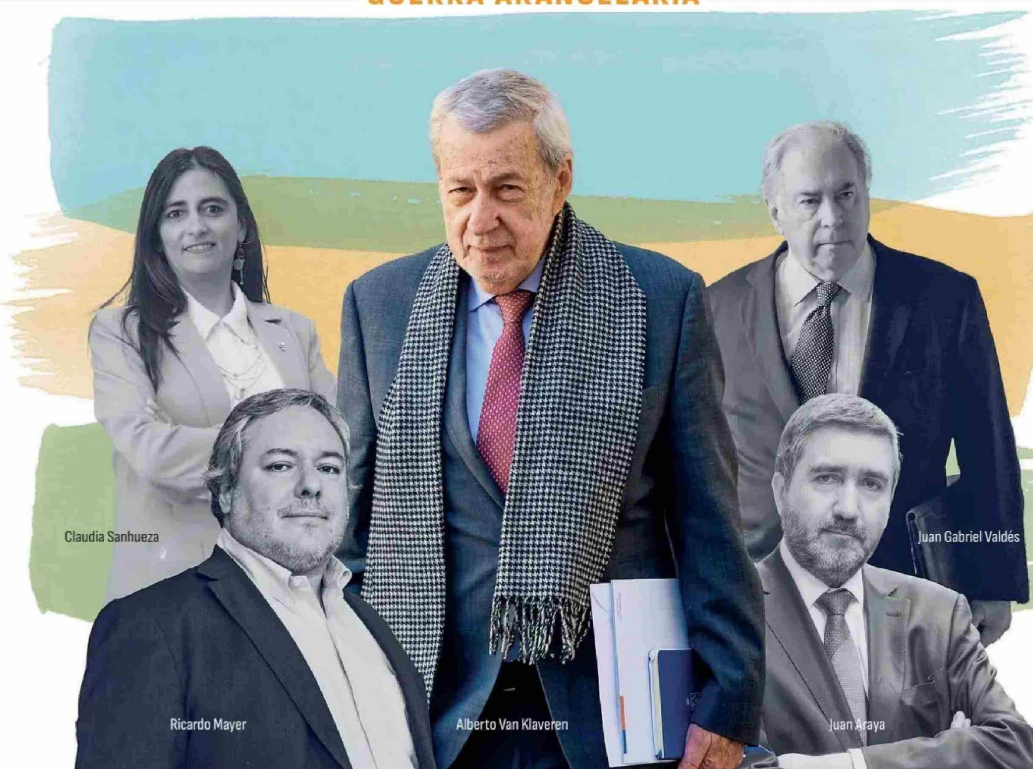


Fecha: 12-07-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - Señal DF Sabado
 Tipo: Noticia general
 Título: Llegó la hora de la diplomacia

Pág.: 10
 Cm2: 692,6
 VPE: \$ 6.137.247

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad:  Neutra



Llegó la hora de la diplomacia

Los anuncios de esta semana agregan incertidumbre al proceso de negociación que llevan a cabo desde Cancillería y Hacienda.

POR CAROLINA LATHROP

Con prudencia y cautela, trabaja el equipo negociador del Gobierno para enfrentar el alza de 10% impuesta por Estados Unidos a las importaciones chilenas a ese país a principios de abril.

Ello, con el objetivo de buscar puntos de encuentro para volver al arancel cero provisto en el TLC entre Chile y Estados Unidos. Sin embargo, el tablero se complejizó esta semana, tras el anuncio del Presidente Trump, este jueves, de subir los aranceles entre 15% y 20% a países que no hayan recibido una carta con un nuevo régimen arancelario (misiva que no ha llegado a Chile), y al de aplicar un arancel de 50% al cobre, principal exportación chilena. Dicha materia, que prendió todas las alarmas, aún requiere una Orden Ejecutiva informando los países y productos afectados.

Los anuncios de esta semana se analizaron ayer viernes en la mañana en la reunión del Consejo de Alto Nivel para la Respuesta Estratégica de Política Económica y Financiera Internacional, CEFI, liderada por el canciller Alberto Van Klaveren y la ministra (s) de Hacienda, Heidi Berner, junto a la subsecretaria de

Relaciones Económicas Internacionales (Subrei), Claudia Sanhueza, con la participación del embajador en Estados Unidos, Juan Gabriel Valdés.

Fuentes consultadas aseguraron que el llamado general es a la cautela, que el proceso de negociación se mantiene, no cambia y sigue su curso regular. Que, si bien toman en cuenta la coyuntura y el escenario incierto que genera, no se adelantarán con reacciones que puedan perjudicar las conversaciones que ya han mantenido. Destacaron que están a la espera de los documentos oficiales con el detalle de las nuevas medidas y que, una vez lleguen, se analizarán nuevos cursos de acción.

Entre el 17 y 20 de junio, el equipo negociador de la Subrei y del Ministerio de Hacienda ya tuvo la primera ronda en Washington con sus contrapartes de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, su sigla en inglés), que mostró disponibilidad al diálogo. Sin embargo, ni la segunda ni tercera rondas, fijadas en el cronograma de trabajo, tienen fechas, y no hay noticias respecto de cuándo puedan concretarse.

Hitos clave

En la primera ronda de negociación de junio, "se abordaron, en detalle,

las temáticas acordadas el 16 de abril entre la subsecretaria Sanhueza y el representante comercial de Estados Unidos, Jamieson Greer. Entre ellas están economía digital, seguridad económica, barreras arancelarias y no arancelarias, y consideraciones comerciales varias", dijeron desde Subrei.

No obstante, estas aún no tienen fecha, con el riesgo de que puedan pasar a un próximo Gobierno, dada la complejidad y sensibilidad de las materias a abordar. De hecho, expertos consultados explican que, si bien se abrió un espacio de conversación, dudan que se vaya a producir algún cambio en el corto o mediano plazo. "El escenario más probable es que tengamos que seguir con este 10% o incluso más. El arancel es una herramienta que Estados Unidos considera legítima y va en una lógica recaudatoria".

Matías Pinto, experto en temas de comercio internacional, coincide en que el 10% de arancel base es la nueva realidad. "El arancel del 10% llegó para quedarse. Se han negociado los aranceles recíprocos, que están relacionados con la balanza comercial", dice.

Con el reciente anuncio de subir los aranceles a 15% o 20%, el escenario cambia y lo vuelve aún más incierto y complejo.

Equipo negociador

Hasta el momento, el equipo negociador está a cargo de la subse-

cretaria Claudia Sanhueza, y lo integran Ricardo Mayer, director general de Asuntos Económicos Bilaterales; Rafael Marín, jefe del departamento América del Norte; Felipe Ferreira, jefe del departamento de Propiedad Intelectual; Felipe Tagle, jefe de la división de Derecho Internacional; Tania Pierotti, jefa del departamento de Inversiones, Servicios y Economía Digital; y Andrea Cerda, jefa del departamento de Acceso a Mercados. A ellos se sumaron dos expertos del Ministerio de Hacienda: Rodrigo Monardes, jefe de Finanzas Internacionales, y Juan Araya, asesor externo. Estos últimos cuatro son los que han tenido experiencia previa en la negociación de tratados de libre comercio. Se suman, en su rol diplomático, el embajador Juan Gabriel Valdés y Sebastián Molina, agregado comercial de ProChile. Quienes han participado en otras negociaciones afirman que la estrategia diplomática debe concentrarse no solo en el área comercial, sino también en el lobby. "Es necesario contratar una agencia especialista, tal como hacen los principales socios comerciales como China o la Unión Europea, para también informar y acceder al Congreso de Estados Unidos. Y en el caso del cobre, unirse junto a los países productores como Australia, Canadá, Perú, para realizar acciones conjuntas", señalan.

Los temas sensibles

Aunque no es posible hacerlas

públicas, existirían solicitudes de Estados Unidos en materias regulatorias, ambientales, laborales, sanitarias, de propiedad intelectual. Temas como el screening de inversiones, la aprobación de UPOV, los procesos de compras públicas para restringir el acceso a ciertos actores como empresas chinas, o la incorporación de un nuevo socio al tratado digital DEPA. "Lo que a Estados Unidos le preocupa es la influencia de China en la economía chilena", dicen fuentes consultadas. La pregunta es cuántas de esas solicitudes necesitan de nuevas leyes que pasen por el Congreso o violan otros tratados de libre comercio.

¿Qué esperar para el futuro?

Todo indica que las negociaciones se encauzarán de manera sectorial, incluso por productos. En el caso de Chile, es probable que los minerales críticos como el litio, el cobre y la propiedad intelectual estén en el centro del debate.

Incorporar al sector privado, contratar agencias de lobby especializadas, reforzar el equipo negociador, agregar temas donde Chile puede ser un aporte como socio confiable en temas de Defensa —que contribuyan a la seguridad nacional, que es lo que busca Estados Unidos— surgen como sugerencias. Ir un paso adelante, dijo el Presidente Boric en reunión el jueves con sus ministros en La Moneda. 