

Chile y la guerra comercial: ¿En posición estratégica?

Rodrigo Yáñez
 Secretario general Sofofa



Hace poco más de dos meses, el Presidente Trump pospuso por 90 días la aplicación de aranceles recíprocos, quedando gran parte de las exportaciones destinadas a EE.UU. sujetas a un arancel base general de 10%. Esta decisión se interpretó como una ventana para iniciar negociaciones e intentar cerrar acuerdos en tres meses.

Hasta ahora, la Casa Blanca ha cerrado solo tres: uno con Reino Unido y dos con China. Estos tienen en común, por un lado, que el 10% general se mantiene, y, por otro, que las negociaciones incluyeron un amplio abanico de materias que no son necesariamente comerciales (i. e. visas para estudiantes chinos en EE.UU.). Además, la reciente negociación entre Washington y Beijing confirmó que los minerales críticos y las tierras raras constituyen un elemento fundamental para llegar a acuerdos.

Chile, por cierto, también tiene negociaciones en curso con Estados Unidos, en las que se han abordado temas específicos como economía digital, seguridad económica y barreras no arancelarias. La expectativa de las partes es “finalizar este proceso en el menor plazo posible”, que el ministro de Hacienda, Marcio Marcel, aterrizó, según dijo en mayo, en no más de dos meses.

Restando 20 días para que la mencionada ventana de negociación termine, es pertinente volver sobre la posición estratégica que puede tener Chile en este escenario mundial complejo e incierto, pues el país cuenta con al menos 14 de los principales minerales críticos y, en concreto, con un tremendo potencial en materia de tierras raras, cruciales para la transición energética, digital y la defensa. Resulta entonces fundamental aprovechar esa posición, desarrollando el potencial de Chile en este ámbito, incluyendo que el único proyecto en Chile de tierras raras -en Penco, en la Región del Biobío- se concrete exitosamente.

Si tenemos o no una posición estratégica que ejercer en este nuevo escenario mundial dependerá, entre otras cosas, de la credibilidad del país para concretar proyectos que abastezcan oportunamente a la demanda global y sus nuevas megatendencias. Para ello, la voluntad política es esencial y debe concretarse, por ejemplo, en mecanismos de *fast track* para desarrollar proyectos de inversión, lo que representa un consenso país por avanzar.

Sofofa ha participado activamente en todas las instancias público-privadas convocadas por el Ejecutivo, en las que hemos subrayado la importancia de actuar con prudencia y pragmatismo, profundizar la diversificación de nuestras exportaciones (a mercados como India, Asean y Golfo Árabe) y otorgar certeza y predictibilidad a nuestros inversionistas nacionales y extranjeros.

La reciente negociación entre Estados Unidos y China pareciera dar ciertas luces para, en nuestro caso, llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes. La proactividad y habilidad de nuestra diplomacia, entonces, estará sometida a una importante prueba.