



Como proveedor para empresas mexicanas o norteamericanas De nuevos negocios al *nearshoring*: las oportunidades que se abren al país en un segundo ciclo de Trump

Quienes trabajaron en comercio exterior en la primera presidencia del republicano afirman que se potenció el lazo económico entre los países.

CATALINA MUÑOZ-KAPPES

Pese a que la reelección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos aumenta la incertidumbre en materia de comercio internacional para Chile —debido a un posible conflicto entre Estados Unidos y China, los dos principales socios comerciales del país—, abre ventanas de oportunidades. En particular, la agenda proteccionista que se espera que despliegue Trump contra las cadenas de producción en China y Taiwán podría impulsar algunas de las industrias chilenas, aunque para esto se requiere de estrategias de Estado que permitan aprovechar estas oportunidades.

La relación comercial entre Chile y Estados Unidos creció durante el último mandato del presidente republicano. Jorge O’Ryan, ex director ejecutivo de ProChile durante la primera administración de Trump y director de Desarrollo Internacional del Centro de Innovación UC, afirma que entre 2016 y 2020 se potenciaron los lazos económicos con Estados Unidos. Por ejemplo, en este período se abrieron oficinas comerciales en Filadelfia, se creó una unidad con las cinco cámaras de comercio entre Estados Unidos y Chile y se transformó la oficina comercial de Los Angeles para impulsar las industrias creativas.

La misma visión tiene Germán Rocca, ex director comercial de ProChile USA South Region durante el primer mandato de Trump y CEO NecDot. “Tuvimos una relación muy fluida con las ciudades y con los condados. Teníamos una relación muy cercana, fue muy prnegocio. Chile tiene una muy buena re-



Para aprovechar las oportunidades en la regionalización de las cadenas de producción Chile debe tener una visión estratégica a largo plazo.

putación en Estados Unidos”, afirma. Sin embargo, aclara que esto se debe a la política de Estado que Chile ha construido con Estados Unidos desde que se firmó el Tratado de Libre Comercio, más que a la agenda de un gobierno u otro.

Oportunidad

Frente a las medidas proteccionistas que Trump ha anunciado que tomará, O’Ryan se declara optimista. “Chile ha sido un buen aliado siempre de Estados Unidos (...). Yo creo que la prosperidad económica de nuestra economía se fundamenta en su ventaja comparativa y su integración global. En la minería, en energías renovables, en hidrógeno verde, en lo que es exportación, fundamentalmente producción y exportación de alimentos”, indica.

Sin embargo, acota que para tomar estas oportunidades Chile

tiene que estar preparado para tener una visión estratégica. “Este gobierno no la tiene. Los desafíos de Chile para dinamizar las inversiones, potenciar y diversificar nuestras ventajas comparativas y profundizar la integración financiera en un sistema global tiene que ser prioritario”, dice O’Ryan.

México

Por otro lado, Marcos Singer, director del MBA UC, cree que Chile se puede beneficiar de la regionalización de las cadenas productivas (*nearshoring*), sirviendo a las empresas mexicanas, más que directamente a EE.UU. “El más beneficiado con esto ha sido México. Nosotros estamos relativamente lejos de la manufactura, yo no veo que nosotros vayamos a manufacturar nada, pero podemos participar de las cadenas de abastecimiento de las empresas nortea-

mericanas, pero mucho más probablemente de las mexicanas, que son muy grandes, que están muy conectadas con EE.UU. y con quienes tenemos una cercanía cultural”, afirma.

Distinta es la visión de Patrio Jaramillo, director de Risk Modeling & Economic Advisory en Deloitte, quien ve difícil que Chile se pueda beneficiar de la regionalización de la manufactura. “El impacto en Chile se ve más indirecto, y no se visualiza que nuestro país se vea particularmente beneficiado con el *nearshoring*, entre otras cosas, por los costos de transacción asociados a la distancia de grandes centros como Estados Unidos y el propio México, con costos de transporte relevantes asociados y gaps en capital humano en sectores específicos que suelen verse más favorecidos, como manufacturas, semiconductores y otros componentes electrónicos y computacionales”, señala.