



Oswaldo Rosales y Ricardo Lagos Weber

Cuidar el TLC, juntar información y “actuar con la cabeza fría-fría”: Recomendaciones de los dos negociadores del tratado

No hay que contraatacar, sino “aguantar el chaparrón” y reunir evidencia para renegociar a través de canales gubernamentales y alternativos, dicen.

René González R.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) le sigue dando a Chile ventajas en los negocios; no se sabe por cuánto tiempo Estados Unidos aplicará el alza tributaria anunciada por Donald Trump, ni las rebajas que pueda realizar luego de las apelaciones. Si se piensa en contraatacar, el impacto en el gigante será menor y las consecuencias para nuestro país mayores.

Por eso es quien fuera el negociador principal de Chile para el TLC, Oswaldo Rosales y quien fuera su negociador alterno (segundo de abordo), Ricardo Lagos Weber, re-

comiendan poner paños fríos, pedir información a Estados Unidos y hacer correcciones y enviarlas de vuelta a través de canales creativos, para sumar fuerza a las conversaciones que el Gobierno pueda conducir.

“El TLC tiene un capítulo que se llama solución de controversias, donde una de las partes acude a un tribunal arbitral para denunciar que la contraparte está incumpliendo el acuerdo por a, b o c motivo. Está disponible, pero para gobiernos que respeten los acuerdos internacionales y no parece ser el caso”, advierte Rosales.

“Somos un país pequeño —continúa—, qué otra cosa nos queda. Hay que entender que se está abriendo una nueva etapa: la pri-

mera potencia económica mundial decide abandonar lo que ha promovido desde fines de la Segunda Guerra Mundial y se inserta en un sendero de proteccionismo, autarquía y de ventajas plutocráticas a través de impuestos que benefician a los más ricos. Ese es el quid de la cuestión y lo hace pasando por encima de Estado de Derecho de Estados Unidos y del derecho internacional. Qué puede hacer un país pequeño como Chile; ¡ja! La respuesta es bastante obvia”.

—¿Se puede desahuciar el TLC?

—No, por supuesto que no. Hay que acumular información, preguntar a las autoridades norteamericanas cómo surge ese 10%, cómo lo explica, qué trabajo meticuloso técnicamente han desarrollado al respecto y (actuar) una vez que se tenga esa información, que aparentemente no la tienen porque se trata de una presentación muy apresurada.

Lagos piensa similar: “El TLC hay que cuidarlo, cuidar la reacción con Estados Unidos y actuar con la cabeza fría, pero fría-fría. Como el caso mexicano: se puede tener el corazón caliente, pero la cabeza fría. Tenemos que entender los alcances, ver qué pasará con el cobre, cuando acá hay inversiones norteamericanas en minería. Lo que tene-

(Continúa a la vuelta)



mos que hacer es paños fríos, ver el alcance, reunirnos con los americanos, ver qué cosas es donde ellos dicen que les aprieta el zapato y ver si es posible hacerles alguna modificación. El TLC sigue vigente, porque nos sigue dando preferencias pues el alza de tributos es across the board, a todos los países”.

“Esto no es permanente”

A estas alturas ni se plantean la posibilidad de obtener resarcimientos por el daño ocasionado (“será un chiste, supongo”, dice Rosales; “aguantar el chaparrón”, en palabras de Lagos).

—¿Para qué hacer ese trabajo técnico de reunir información y contrastarla, entonces?

(Rosales)—Para hacerle ver a la contraparte los errores técnicos, la información desactualizada de que haya dispuesto, conversaciones con importadores y distribuidores norteamericanos que puedan hacer el lobby respectivo. Una batería de instrumentos en el marco de lo posible... Cuestionar los datos, entregar información actualizada y eso hacerlo a través de agrupaciones norteamericanas, no directamente a través de la embajada.

—¿Jugará un rol relevante la Cámara Chileno Norteamericana de Comercio (Amcham), por ejemplo?

—Sin duda jugará un rol importante y ya lo está jugando.

Para Lagos, al momento de elegir los instrumentos para dar la pelea pasan por comprender que “el TLC establece cláusulas de poder exceptuarse de las obligaciones del tratado por razones de fuerza mayor o de seguridad nacional” y que en este caso se está ocupando una norma de los 70 sobre seguridad nacional que afecta “cualquier tratado, incluidas las normas de la OMC”.

Por eso es por lo que “cuando alguien decide salirse del libreto, como lo ha hecho la administración de Trump, no hay mucho que hacer... Dentro del tratado puedo pedir consultas para aclarar el alcance porque, por ejemplo, no hay límite de tiempo, no dice si regirá por 6 meses o un año y además puede aumentar para países que tomen revancha o puede reducirse si se acogen a las preocupaciones norteamericanas. Esto no es permanente, es conversable y eso es lo que Chile tiene que hacer: conversar para ver dónde hay espacios para mejor nuestra situación”.

—¿Qué rol pueden jugar los empresarios estadounidenses y el lobby que frente a ellos pueden hacer los empresarios y el Gobierno chileno?

—Leo en el Wall Street y NYT que la industria norteamericana no está de acuerdo. Nosotros tenemos que estar con paños fríos, nuestros empresarios hablar con sus homólogos, los gremios de Estados Unidos ya se están moviendo y tenemos que aguantar el chaparrón y luego ver qué hacemos. No recomendaría pensar en retaliar (contraatacar) contra Estados Unidos, porque el impacto que le haremos será muy menor y los perjudicados seremos nosotros.

Walter Molano:

“Lo peor con Trump es bajar la cabeza, demostrar que no tienes poder”

“Es posible que estas tarifas sean un “bluff”, y hay que ponerlo a prueba”, agrega.



Walter Molano, economista jefe de BCP Securities, en Estados Unidos.

Felipe O’Ryan

Walter Molano, economista jefe del banco de inversiones norteamericano BCP Capital, sigue de cerca la realidad económica de Chile y otros mercados emergentes. “También conozco bien a Donald Trump. Nací en Nueva York, y ahí él era uno de los personajes más importantes, no sólo en los negocios”, dice sobre el presidente de Estados Unidos, que ayer anunció una serie de tarifas, incluyendo un 10% para las importaciones chilenas.

“Siempre ha sido un personaje caótico. Le gusta estar en el centro de la escena y lo logra generando ruido, caos, disturbios. Es su forma de atraer atención”, agrega. Basado en esto, Molano tiene una visión opuesta a la de los especialistas chilenos sobre cómo responder a estas tarifas: “Lo peor es bajar la cabeza, demostrar que no tienes poder, que estás a su merced”, advierte.

—**Primero, ¿qué impacto tendrán estas tarifas en la economía mundial?**

—No hay duda de que son muy perjudiciales. Tarifas tan altas como las aplicadas a China, de 34% en esta tanda, afectarán la demanda china. Y si ellos son el principal comprador de bienes chilenos, esa relación se verá golpeada. Esto tendrá un efecto recesivo para Chi-



No hacer nada en respuesta a las tarifas es mostrar debilidad, y Trump ama eso, **Walter Molano**, economista jefe BCP Securities.

le y el mundo.

—**Se debate si este 10% a Chile responde a situaciones locales. Durante la tramitación de la reforma de pensiones, aseguradoras norteamericanas dueñas de algunas AFP enviaron una carta denunciando expropiación. ¿Cree que hay relación?**

—Da lo mismo. Trump aplicó el mismo 10% a Colombia y Argentina, que supuestamente es su aliado. A Trump le importa poco América Latina. Solo muestra quién manda y quizá abre espacio para futuras negociaciones o exigencias. Hay que recordar que su gobierno también necesita recursos, pues debe financiar un recorte masivo de impuestos, y el Congreso solo se lo aprobó con la condición de compensar la caída de ingresos. Necesita dinero y lo conseguirá con estas tarifas.

—**¿Son reversibles? ¿Chile podría lograr un cambio con su actuar? Un informe comercial de EE.UU. alertó sobre la reforma de pensiones y la piratería de propiedad intelectual en Chile.**

—No creo que cambien en el corto plazo. Trump quiere demostrar su poder. Y lo mejor que el mundo puede hacer es responder. Si él busca una guerra, hay que dársela.

—**Es lo contrario a lo que recomiendan los expertos en Chile, que sugieren actuar con cautela.**

—Chile es una economía pequeña, sí, pero América Latina en su conjunto no lo es. La economía de EE.UU., aunque enorme, representa solo el 25% del PIB mundial. El otro 75% es el resto del mundo. Es posible que estas tarifas sean un “bluff”, y hay que ponerlo a prueba. Agachar la cabeza y no hacer nada en respuesta es mostrar debilidad, y Trump ama eso. Lo único que respeta es cuando lo enfrentan. Lo mejor sería que los países suban sus aranceles a EE.UU.

—**El cobre, principal exportación chilena a EE.UU., se salvó de los aranceles. ¿Cree que eso es definitivo?**

—Dejar el tema abierto es parte de su estrategia. Quiere que haya incertidumbre, que los demás estén a la defensiva. Así negocia: tiene más poder cuando el otro duda y se siente inseguro.