



Negociar con el proteccionismo

Repudio generalizado de gobiernos y de la opinión pública, por sus repercusiones en cerca de 150 economías, ha provocado la unilateral alza de aranceles a las importaciones de Estados Unidos. El Presidente Trump decretó un arancel del 10%, denominado base, para los productos provenientes de cerca de 90 países y territorios autónomos. Los restantes 60 quedarán sometidos a aranceles —mal calificados de “recíprocos”— de hasta sobre 50%, dependientes de los supuestos impactos negativos, en el déficit comercial norteamericano, de las exportaciones y barreras no arancelarias del respectivo país. Estas nuevas tarifas son independientes del 25% específico a las importaciones de acero, aluminio, automóviles y, eventualmente, para la madera, cobre, productos farmacéuticos y chips para computadoras, pendientes de resolver.

La medida, según expertos, provocará graves efectos para el propio EE.UU. (ver Temas Económicos). Desde ya ha generado tensiones con sus aliados, daños en los mercados financieros y bursátiles, y perjuicios e incertidumbre para las reglas del orden y comercio internacionales. Y es que cambia radicalmente la casi centenaria política comercial de ese país, facilitadora del intercambio mediante tarifas reducidas para sus importaciones.

Desafiante, agresivo y con insultos en contra de sus socios comerciales, Trump insiste en los supuestos beneficios del proteccionismo y la autarquía para el empleo, el poder adquisitivo, producción, inversión y relocalización de empresas en EE.UU. Con todo, muchos esperan que, a mediano plazo, la suma de los efectos negativos debería generar presiones que forzarían el re-

torno de Washington a su política tradicional. La disidencia ya ha comenzado: esta semana el Senado aprobó una resolución contra la nueva política arancelaria con el voto de cuatro republicanos. Por ahora, atendido el comportamiento transaccional y mercantilista de Trump, países y empresas negocian y ofrecen concesiones para evitar o disminuir los recargos.

Chile, sometido al arancel básico del 10%, debería también negociar su exención, además de evitar un posible 25% al cobre. Nos favorece un Tratado de Libre Comercio, consideración que se ha reconocido a México y Canadá para aplicarles un régimen más favorable. Adicionalmente, a diferencia de los dos países mencionados, EE.UU. es superavitario en nuestra balanza comercial bilateral. Urgente es que las negociaciones avancen al más alto nivel, destacando estas y otras razones que permitan volver al libre comercio bilateral, evaluando ciertas contraprestaciones y ofertas de concesiones.

Inconvenientes para la acogida de la reclamación son las críticas personales del Presidente Boric a Trump, reconocidamente vengativo, sensible y desafiante por los reproches a sus actuaciones. En razón a sus efectos inútiles y contraproducentes, el ministro de Hacienda, correctamente, descartó represalias a las importaciones desde Norteamérica.

Las negociaciones, lideradas y coordinadas por la Cancillería, deberán convocar a los mayores expertos para fundar, lograr acceso y acogida de nuestra defensa al más alto nivel de Estados Unidos. Crucial resulta sumar a todos los elementos disponibles para este cometido, sean públicos o privados, nacionales y extranjeros, de la oposición o del oficialismo.

Chile debe convocar, transversalmente, a sus mejores expertos para abrir una negociación.