publimetro

Fecha: 07/04/2025 Audiencia: 382.227 Sección: ACTUALIDAD
Vpe: $1.154.668 Tirada: 84.334 Frecuencia: 0
Vpe pág: $5.467.176 Difusión: 84.334
Vpe portada: $5.467.176 Ocupación: 21,12%

Prevención: conversar a nivel privado y público o buscar otros mercados

La madera chilena está bien posicionada ante posibles aranceles, pero hay que hacer gestiones.

D. H. P.

Hay elementos que permitirán que la madera chilena resista eventuales medidas o las consecuencias indirectas de los aranceles impuestos por Estados Unidos. "Es probable que Chile, gracias a su apertura comercial, pueda equilibrar su comercio de productos forestales en el mediano y largo plazo, mediante un incremento de sus envíos a países miembros del CPTPP, que son Australia, Canadá, Japón, México y otros países de la Cuenca del Pacífico, a la Unión Europea o a nuevos bloques comerciales a los que estamos postulando como el RCEP, la unión de China, los países del Asean, más Australia, Nueva Zelandia, Japón y Corea del Sur, pero todos estos cambios toman tiempo y no están exentos de costos en el corto plazo, donde nuestros exportadores pueden ver caer sus ingresos fuertemente mientras ajustan sus portafolios comerciales", señala Rodrigo O'Ryan, presidente de Corma.

Madera sale al mundo a través de varios puertos. / CORMA

Hugo Baierlein, exgerente de Comercio Exterior de Sofofa, sostiene que "Trump está usando un tema comercial para lograr dividendos políticos. Por lo tanto, tarde o temprano vamos a tener que sentarnos a conversar y a negociar con EE.UU. En el caso de la madera hay tiempo. Y lo lógico es buscar nuevos mercados, junto a Prochile o la Subsecretaría de Relaciones Económicas".

También debe tener voz el sector privado, dice Baierlein: "Los exportadores, que hablen con sus clientes para que les hagan llegar al Ministerio de Comercio de EE.UU. sus apreciaciones, porque en la Sección 232 dice que el ministro tiene que consultarle a la sociedad civil respecto a si hay un daño a la seguridad nacional".