



E. OLIVARES Y C. MUÑOZ-KAPPES

El grupo lo integran diplomáticos, economistas y abogados:

La anatomía de los equipos chilenos que deben descifrar a Trump

Son en general autoridades, algunas con perfil técnico, que partieron con reuniones en el verano para anticipar escenarios.



El próximo miércoles será la primera reunión entre la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos y la Subrei.

La fecha clave

Por la Cancillería, la Subrei lidera el "task force", que en general es bien evaluado por los gremios. Ya hay una fecha para una cita con los encargados de Washington, el 12 de junio. Además, la subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Claudia Sanhueza, afirmó que el próximo miércoles tendrán una reunión con la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos.

El embajador de Chile en

EE.UU., Juan Gabriel Valdés, será parte del comité público-privado. En la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambos países, el rol del embajador fue clave.

"Esas autoridades deben tener el respaldo técnico y político que sea necesario, y creo que el Gobierno lo está haciendo muy bien", afirma Alejandro Jara.

Preparación temprana

Había pasado una semana

desde que Donald Trump asumió como Presidente de Estados Unidos cuando en la Cancillería ya habían creado el primer "grupo de trabajo", para adelantar escenarios ante la anunciada imposición de aranceles que planeaba la nueva Casa Blanca. El ministro de Relaciones Exteriores, Alberto van Klaveren, comentó el 28 de enero en una reunión con el comité ejecutivo de la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC) esa tarea. Albergado en la Subsecretaría de

¿Qué puede negociar Chile con EE.UU.?

La relación entre EE.UU. e Israel es estrecha y no importó, porque Washington le aplicó altos aranceles de todos modos. Lo mismo hizo con gobiernos de líderes afines, como El Salvador o Argentina. A otros como Chile, donde suele haber más exportaciones desde EE.UU. y que además entran con 0% de arancel, los trató con la misma tabla rasa del 10% de tarifas. ¿Qué más podría hacer un país como Chile para sacarse de encima todo o parte del 10% de Trump? ¿Cuál es su ventaja (leverage) para negociar? "El leverage de Chile depende no solo del TLC en vigor con EE.UU., que libera todo arancel a las exportaciones norteamericanas a nuestro país, sino del balance comercial favorable a EE.UU.", dice el excancelier Heroldo Muñoz.

Tomás Flores, economista de Libertad y Desarrollo, cree que Chile debe recordar que no impone aranceles, flotación cambiaria libre, un déficit comercial con EE.UU. y "Chile ha realizado modificaciones legales y regulatorias para combatir la piratería".

Jorge Sahd, director del Centro de Estudios Internacionales UC, afirma que la estrategia de negociación del país debe aprovechar que Chile "no está en el radar inicial de Trump", además de no limitarse a las reuniones de nuestras autoridades con el Departamento de Comercio, sino también una activa agenda de reuniones de nuestros gremios y cámaras empresariales, dada la estrecha relación de negocios entre ambos países".

laciones Económicas Internacionales (Subrei), allí buscaban "analizar los principales flujos comerciales de Chile con Estados Unidos y poder evaluar en qué medida estos flujos podrían verse afectados", dijo el cancelier. Justo el día previo, Trump había mencionado que habría nuevos aranceles a productos como el cobre, lo que envió el primer rayo de incertidumbre por tratarse del principal producto de exportación chileno.

Al final —si acaso cabe decirlo así— no hubo tarifas al cobre, aunque sí hay una "investigación" del gobierno norteamericano sobre su impacto co-

mmercial. Amcham, la US Chamber of Commerce y el propio Ejecutivo chileno han acopiado antecedentes y enviaron sus mejores argumentos a Washington para disuadir cualquier imposición arancelaria sobre el metal. Aunque en los equipos chilenos hay esperanza, también circula la desazón luego de que el 2 de abril —Trump lo llamó el Día de la Liberación— se aplicó un castigo mundial de escasos matices e improbables razonamientos técnicos detrás.

Los grupos llevan reuniones distintas y hay también dimensiones temáticas en agroalimentos y minería.