

FACTOR ECONÓMICO

La estrategia con la que llega Marcel a negociar a Washington



El ministro de Hacienda Mario Marcel viajará la próxima semana a EEUU para reforzar una relación sustentada en el TLC y consolidar apoyos internos.

POR MARÍA JESÚS DOBERTI

En medio de crecientes tensiones comerciales y ante la posibilidad de nuevos aranceles por parte de Estados Unidos, el Gobierno chileno comienza a delinear su estrategia de negociación. El ministro de Hacienda, Mario Marcel, viajará el miércoles de la próxima semana a Washington para participar en las reuniones de primavera del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, donde se abordarán los posibles impactos de la escalada arancelaria en la economía global.

Aunque la agenda del ministro aún no ha sido detallada públicamente, desde Hacienda ya se anticipa que Marcel sostendrá encuentros de alto nivel. Según informó el mismo jefe de la cartera, ya tiene agendadas reuniones con el Departamento del Tesoro [similar de Hacienda en EEUU] y con el Departamento de Comercio norteamericano.

Sobre este último punto destaca la figura del secretario del Tesoro, Scott Bessent, quien durante esta semana visitó al Presidente de Argentina, Javier Milei, para tratar temas de comercio bilateral.

Chile también marcó un hito

esta semana al convertirse en el primer país de América Latina en sostener una reunión formal con el Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), Jamieson Greer. La comitiva chilena, encabezada por la subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Claudia Sanhueza, se reunió en las oficinas del USTR en Washington, junto al embajador chileno en EEUU, Juan Gabriel Valdés.

Asimismo, Sanhueza se reunió con actores clave como el CEO de la International Copper Association, Juan Ignacio Díaz, o representantes de la Cámara de Comercio de Estados Unidos (US Chamber of Commerce).

¿Cuál es la estrategia de Chile?

El ministro Marcel ha asegurado que el país cuenta con una estrategia para enfrentar el complejo escenario. Luego de una sesión conjunta de las

comisiones de Hacienda y Relaciones Exteriores del Senado, este martes afirmó que el enfoque se basa en la diversificación de los mercados y el fortalecimiento de relaciones con los consumidores de productos chilenos en Estados Unidos.

"Chile no está solo. Está acompañado por quienes consumen nuestros productos: alimentos en supermercados, cobre en manufacturas, entre otros", enfatizó Marcel. También destacó que durante las investigaciones especiales sobre el cobre y la madera, han surgido voces dentro de EEUU que respaldan la continuidad del intercambio comercial con Chile.

En este contexto, una pieza clave en esta estrategia es la relación construida a lo largo de más de 20 años bajo el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, vigente desde 2004.

Lo volvió a repetir esta semana el canciller, Alberto van Klaveren, este miércoles en una conferencia de prensa. La autoridad "confía" en que el Gobierno de Estados Unidos "respete" el tratado de libre comercio vigente entre ambos países desde hace más de dos décadas, pese a que la Administración de Donald Trump impuso un arancel del 10 %

a la mayoría de productos chilenos.

Sobre el despliegue de la estrategia, mientras Marcel se va a mover en las esferas políticas con sus pares americanos en su viaje, quien ha estado a cargo de las alianzas estratégicas con la industria estadounidense es el embajador Juan Gabriel Valdés que se está juntando con empresas ligadas al cobre, la madera y la fruta. De hecho, estos días se estaría reuniendo con empresarios y senadores de Filadelfia en relación al tema agrícola.

Sectores en la mira

Las industrias chilenas más sensibles a eventuales aranceles son el cobre, el salmón, el vino, las uvas y, recientemente podría sumarse el litio a esta lista, dado los últimos anuncios de Trump esta semana.

Estados Unidos es el segundo socio comercial de Chile —después de China— y, de hecho, el año pasado el intercambio comercial entre ambos totalizó US\$ 31.636 millones, de los cuales US\$ 15.615 millones correspondieron a exportaciones chilenas, destacando productos como cátodos de cobre, salmones y uvas.

El cobre lidera las exportaciones hacia Estados Unidos: en 2024, Chile

representó el 73% de las importaciones estadounidenses de cátodos de cobre. De las 600 mil toneladas exportadas, 260 mil (43%) fueron producidas por Codelco. Sus principales clientes estadounidenses miran con atención lo que está pasando, entre los que destacan Southwire, AmRod, La Farga Copperwork, Atlantic Copper y Nexans.

En tanto, la industria salmonera chilena, que abastece a cadenas de supermercados muy relevantes en la nación como Lidl, Kroger y Mariano's, también observa con atención los movimientos del Gobierno norteamericano.

Chile se enfrenta a un escenario desafiante, pero con una estrategia definida, una red de aliados clave en Estados Unidos y la experiencia de casi dos décadas de relaciones comerciales estables bajo el TLC. Las próximas semanas serán clave para definir si este camino diplomático será suficiente para mantener a raya los nuevos aranceles y proteger a las industrias nacionales.

Ahora bien, la próxima reunión de revisión del acuerdo está fijada para el 12 de junio en Santiago, donde se espera que ambas partes discutan el futuro del pacto en medio de estas nuevas tensiones.