vinetur

Chile asume que no recuperará el arancel cero para todas sus exportaciones a Estados Unidos

La negociación busca ampliar el 53% de envíos exentos, con salmón, vino, madera y fruta entre los sectores afectados

jueves 8 de octubre de 2026



Chile asumió que la negociación abierta con Estados Unidos por los aranceles no devolverá el arancel cero a la totalidad de sus exportaciones. La subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Paula Estévez, lo afirmó este miércoles, 7 de

octubre, durante un seminario organizado por la Compañía Sud Americana de Vapores (CSAV), en el que se analizó la posición del país ante la nueva política comercial impulsada por la Administración de Donald Trump.

Estévez explicó que una parte de la oferta chilena ya entra en el mercado estadounidense sin pagar aranceles, pero admitió que el margen de mejora tiene límites. “No vamos a llegar a 0%. Y ese no es el objetivo de esta negociación”, dijo. Según los datos expuestos por la propia subsecretaria, el 53% del valor exportado por Chile a Estados Unidos entra ahora con arancel de 0%, mientras que otros productos pagan una sobretasa del 12,5%.

Entre los sectores afectados citó el salmón, la madera, el vino, la fruta y otros bienes que el Gobierno chileno considera estratégicos. Estévez recordó además que el 50% del salmón chileno se dirige a Estados Unidos, uno de los datos que ayudan a medir la dependencia de ese mercado para parte de la canasta exportadora del país.

La responsable chilena situó la meta de la negociación en ampliar ese 53% de exportaciones que ya accede con arancel cero e incorporar más productos a ese grupo, pero sin plantear como meta que el 100% de los envíos recupere ese trato. A su juicio, la política comercial de Estados Unidos ha cambiado y Chile debe negociar con ese límite sobre la mesa.

El embajador de Estados Unidos en Chile, Brandon Judd, trasladó un mensaje de confianza sobre el resultado de las conversaciones. Durante el mismo acto afirmó que Estévez “debe ser optimista” y añadió que, cuando las negociaciones concluyan, “van a terminar muy, muy bien para Chile”.

Las conversaciones incluyen la posibilidad de un Acuerdo Recíproco de Comercio, conocido por sus siglas en inglés como ART. Ese instrumento, promovido por la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, había sido rechazado con anterioridad por Chile, pero ahora forma parte del diálogo bilateral. Estévez sostuvo que ese acuerdo sigue sobre la mesa y forma parte de una negociación que, en palabras del Gobierno chileno, se desarrolla de igual a igual.

Desde la Subrei sostienen que, junto a ese posible acuerdo, también se estudian mecanismos unilaterales y otros instrumentos bilaterales para ampliar las exenciones vigentes. El objetivo, añaden, es buscar fórmulas que impulsen el comercio entre ambos países y aprovechen las ventajas y reglas ya previstas en el Tratado de Libre Comercio que Chile y Estados Unidos mantienen en vigor.

Otro de los asuntos vinculados a la relación con Washington es la implantación en Chile de un sistema de revisión de inversiones extranjeras, conocido como investment screening. Se trata de un procedimiento con el que un Estado puede evaluar, investigar, autorizar o vetar inversiones directas por razones de seguridad nacional y orden público.

Estévez señaló que ya existe un proyecto en el Senado y que la Subrei trabaja en una agenda prelegislativa con la Comisión de Hacienda. También negó que la iniciativa responda a una exigencia estadounidense. Según expuso, Chile estudia ese mecanismo por decisión propia para proteger áreas sensibles como los puertos, los cables submarinos o la transmisión eléctrica. La subsecretaria añadió que el sistema no discriminaría por país de origen. De acuerdo con datos de la propia Subrei, el 80% de los miembros de la OCDE cuenta con algún esquema de este tipo.

En el plano más amplio de su política comercial, la responsable chilena defendió que el país no ha tomado partido entre Estados Unidos y China. A la vez, señaló que Chile busca abrir o reforzar mercados en India, Filipinas, Marruecos, Bangladesh y Jordania, sin renunciar a ampliar su presencia en Estados Unidos y China.

El economista y especialista en comercio internacional Pol Antràs ofreció una visión más prudente sobre la capacidad negociadora de Chile. Según expuso, un índice internacional sitúa al país entre los que tienen menor poder bilateral de negociación, debido a la concentración de sus exportaciones por destino y a su dependencia de importaciones procedentes de varios socios. Esa combinación, dijo, coloca a Chile en una posición difícil cuando debe pactar con economías de mayor tamaño.

Estévez rechazó esa lectura y sostuvo que, por su experiencia en las conversaciones abiertas con distintos países, Chile sí dispone de margen para negociar, también con Estados Unidos. Antràs, por su parte, sostuvo que la guerra comercial no ha golpeado

hasta ahora con fuerza a Chile y que, incluso, puede haber efectos favorables a corto plazo por una eventual bajada de precios en algunas importaciones procedentes de China.

Aun así, el académico avisó de que el salmón podría ser uno de los sectores más expuestos, al coincidir con oferta china en el mercado estadounidense y con mayores restricciones para exportar a ese destino. También señaló que Chile llega a esta etapa con poco margen macroeconómico, lo que, a su juicio, explica que el Gobierno trate de evitar una confrontación directa con Washington mientras intenta mantener abiertas vías de negociación.

Para el sector de las bebidas, la mención expresa del vino entre los productos afectados tiene un efecto directo. Si parte de las exportaciones chilenas de vino sigue sujeta al 12,5%, los exportadores pueden seguir operando con más presión sobre sus márgenes y con menos espacio para ajustar precios en Estados Unidos frente a otros orígenes con mejores condiciones de acceso. La propia negociación, por tanto, no solo afecta al volumen exportado, sino también a la posición comercial de una categoría con peso dentro de la oferta chilena en el exterior.