vinetur

Cile: i colloqui sui dazi con gli Stati Uniti non riporteranno allo 0% i prelievi su tutte le esportazioni

Oggi il 53% del valore delle esportazioni cilene entra negli Stati Uniti senza dazi. Santiago cerca agevolazioni per salmone, vino, legname e frutta.

giovedì 8 ottobre 2026



Mercoledì il Cile ha dichiarato che i colloqui sui dazi con gli Stati Uniti puntano ad ampliare l'accesso in esenzione per alcune esportazioni, ma non a ripristinare un dazio dello 0% su tutti i prodotti venduti sul mercato statunitense. Un'ammissione pubblica dei limiti che Santiago intravede nei rapporti con una politica commerciale americana più rigida.

Nel corso di un seminario organizzato in Cile da Compañía Sud Americana de Vapores in occasione del Global Trade Day, la sottosegretaria per le relazioni economiche internazionali Paula Estévez ha dichiarato che oggi il 53% del valore delle esportazioni cilene entra negli Stati Uniti con un dazio dello 0%, mentre altri prodotti chiave sono soggetti a un'aliquota aggiuntiva del 12,5%. Ha spiegato che l'obiettivo del governo è aumentare quella quota del 53% e includere altri prodotti strategici, ma non tornare a un'esenzione generalizzata dai dazi.

«Voglio essere molto chiara: non arriveremo allo 0%», ha dichiarato Estévez, secondo quanto riportato da Pulso de La Tercera. «E questo non è l'obiettivo di questo negoziato. Non arriveremo a un punto in cui il 100% dei nostri prodotti entra con un dazio dello 0%, perché la politica commerciale degli Stati Uniti è cambiata. In questo nuovo scenario, dobbiamo comprendere i limiti del negoziato».

Le sue dichiarazioni sono tra le più chiare mai rilasciate pubblicamente dal governo cileno sulla portata dei colloqui con Washington, avviati mentre le politiche tariffarie del presidente Donald Trump ridisegnano le relazioni commerciali e costringono le economie dipendenti dalle esportazioni ad adeguarsi. Estévez ha affermato che il Cile non è favorevole ai dazi, definendoli un sovrapprezzo sugli scambi. Tra i prodotti interessati ha citato salmone, legname, vino, frutta e altri beni strategici.

La pressione è significativa per alcuni settori. Estévez ha dichiarato che il 50% delle esportazioni cilene di salmone è destinato agli Stati Uniti, mettendo in evidenza l'esposizione di un comparto importante ai cambiamenti tariffari. I colloqui sono rilevanti anche per il settore delle bevande, perché il vino cileno resta tra i prodotti soggetti all'attuale dazio del 12,5%: ciò potrebbe mantenere elevati i costi di accesso al mercato e penalizzare la competitività rispetto ai produttori di altri Paesi, qualora le agevolazioni fossero solo parziali.

L’ambasciatore degli Stati Uniti in Cile, Brandon Judd, ha adottato un tono più ottimista durante lo stesso evento. Ha detto che Estévez si era mostrata fiduciosa sull’andamento dei negoziati e che aveva ragione a esserlo. «Credo che, alla fine, i negoziati si concluderanno molto, molto bene per il Cile», ha affermato.

Questo ottimismo convive con il messaggio più prudente delle autorità cilene, che cercano di conciliare le aspettative interne con la realtà politica di Washington. Il regime tariffario statunitense introdotto da Trump ha cambiato i presupposti dei negoziati, rendendo più difficile per i partner commerciali ottenere ampie esenzioni come quelle previste dai precedenti accordi.

I colloqui si svolgono nel quadro più ampio dei rapporti commerciali tra Cile e Stati Uniti e sembrano articolarsi su più fronti. Diario Financiero ha riferito che un Accordo sul commercio reciproco resta sul tavolo dei negoziati tariffari tra i due Paesi. Secondo il quotidiano, il Cile considera quell’eventuale accordo, insieme a meccanismi unilaterali e ad altri strumenti bilaterali, un modo per ampliare le attuali esenzioni tariffarie e sostenere i settori produttivi. Ha inoltre riferito che il dialogo con gli Stati Uniti è stato intenso e si è concentrato sulla ricerca di soluzioni capaci di promuovere gli scambi bilaterali sfruttando i vantaggi e le norme già previsti dall’accordo di libero scambio in vigore tra i due Paesi.

Il punto è rilevante perché in precedenza il Cile si era opposto alla firma di un Accordo sul commercio reciproco, o ART, modello bilaterale promosso dall’Office of the United States Trade Representative nell’ambito degli sforzi di Washington per ridefinire i rapporti commerciali. Mercoledì, durante il seminario, Estévez ha però dichiarato che il Cile sta ora negoziando un accordo di questo tipo con gli Stati Uniti «da pari a pari», segnando un cambiamento rispetto alla posizione precedente e suggerendo che Santiago abbia deciso che è preferibile mantenere un dialogo all’interno del quadro statunitense anziché restarne fuori.

I colloqui vanno oltre i dazi. Un altro tema legato ai precedenti negoziati con Washington riguarda l’eventuale adozione da parte del Cile di un sistema di controllo degli investimenti, che consente ai governi di esaminare, approvare o bloccare gli investimenti diretti esteri per motivi di sicurezza nazionale o ordine pubblico. Estévez

ha dichiarato che un disegno di legge in materia è già al Senato e che il suo ufficio sta lavorando a un'agenda prelegislativa con la Commissione Finanze del Senato.

Ha respinto l'ipotesi che l'iniziativa sia portata avanti su pressione degli Stati Uniti. Il Cile sta valutando questo strumento perché ha bisogno di mezzi per tutelare la sicurezza nazionale, ha spiegato, citando settori critici come porti, cavi sottomarini e trasmissione di energia. Ha aggiunto che il sistema non discriminerebbe alcun Paese e rispecchierebbe gli interessi e la realtà del Cile. Secondo i dati citati da Estévez, l'80% dei Paesi membri dell'OCSE dispone già di una qualche forma di controllo degli investimenti.

Il governo presenta questo impegno come parte di una strategia più ampia per adattarsi a un'economia mondiale segnata dalla rivalità strategica e dai conflitti commerciali. Estévez ha detto che il Cile ha lavorato per aprire i mercati di India, Filippine, Marocco, Bangladesh e Giordania, cercando al contempo di consolidare i rapporti già esistenti, anche con Stati Uniti e Cina. Ha respinto l'idea che il Cile abbia scelto da che parte stare nelle tensioni commerciali tra le due maggiori economie mondiali. «Il Cile non si schiererà», ha dichiarato.

Questa posizione riflette la dipendenza del Cile dal commercio globale e il delicato equilibrio che deve mantenere, da esportatore di medie dimensioni con profondi legami sia con Washington sia con Pechino. Durante lo stesso evento, l'economista del MIT ed esperto di commercio Pol Antràs ha sostenuto che, secondo un indice globale che misura il potere negoziale, il Cile ha una capacità contrattuale limitata. Ha spiegato che la concentrazione delle esportazioni cilene per destinazione, insieme alla dipendenza dalle importazioni da numerosi Paesi, lo mette in una posizione difficile nei negoziati.

Estévez ha contestato questa valutazione, definendola basata su un indice accademico, e ha affermato che, alla luce dei negoziati in corso con diversi Paesi, compresi gli Stati Uniti, il Cile dispone effettivamente di potere negoziale.

Antràs ha detto che finora il Cile non è stato colpito dalla guerra commerciale globale quanto alcuni avrebbero potuto prevedere e che in certi ambiti potrebbe persino aver beneficiato di prezzi più favorevoli. Poiché il Cile importa molto dalla Cina e molti di quei prodotti erano venduti da Pechino anche agli Stati Uniti, ha spiegato, nel breve

periodo il risultato potrebbe essere un calo dei prezzi delle importazioni cilene, creando un’opportunità anziché una minaccia macroeconomica immediata.

È stato meno rassicurante riguardo alla concorrenza sulle esportazioni. A suo giudizio, se un settore rischia di subire pressioni maggiori, è quello del salmone. Anche la Cina esporta salmone negli Stati Uniti e la concorrenza potrebbe intensificarsi se l’accesso del Cile al mercato statunitense restasse limitato dai dazi. La preoccupazione rafforza le ragioni per cui Santiago cerca di aumentare la quota di esportazioni che può ancora entrare negli Stati Uniti con un dazio dello 0%, anche se le autorità affermano ormai che un ripristino integrale non è alla portata.

Antràs ha aggiunto che il Cile affronta questa fase con margini macroeconomici limitati per assorbire gli shock. In questo contesto, ha suggerito che la linea prudente del governo nei confronti degli Stati Uniti sia comprensibile, poiché uno scontro diretto potrebbe imporre costi più elevati nel breve termine a un’economia che già deve fare i conti con vincoli. Nel lungo periodo, ha detto, il Cile deve diversificare, risalire la catena globale del valore e tutelare gli asset strategici per ridurre la dipendenza dalle grandi potenze.

Per gli esportatori, questa prospettiva di lungo periodo non cambia la questione immediata. Gli attuali negoziati tariffari contribuiranno a determinare quali prodotti cileni potranno recuperare condizioni più favorevoli sul mercato statunitense e quali continueranno a essere soggetti a oneri più elevati. Il tema riguarda settori dai grandi volumi, come salmone e legname, ma anche i produttori agricoli e di bevande, in particolare le aziende vinicole, i cui prezzi e la cui posizione sul mercato statunitense possono risentire rapidamente anche di variazioni tariffarie relativamente contenute.

Il governo cileno presenta i negoziati come uno sforzo pragmatico per preservare gli scambi e ampliare i margini di manovra per i settori chiave in un contesto di politica statunitense mutato, non come un tentativo di ripristinare la situazione precedente. Se ci sarà un risultato, è probabile che sia selettivo: maggiori agevolazioni tariffarie per alcuni prodotti, dazi invariati per altri e una relazione bilaterale sempre più basata su accordi circoscritti anziché sul libero scambio generalizzato.