



OPINION

Aranceles, fruta fresca y credibilidad internacional

MATÍAS ARAYA VARELA
 SOCIO PRINCIPAL ARAYA & CIA ABOGADOS

Por más de dos décadas he tenido la oportunidad de asesorar empresas exportadoras, participar en negociaciones internacionales y seguir de cerca la evolución del comercio exterior chileno y en particular del sector agro-exportador.

Con ese recorrido, afirmo, sin titubeos: el momento actual exige firmeza y estrategia del Estado chileno para defender al sector agrícola ante la imposición de aranceles en Estados Unidos.

La reciente imposición de un arancel del 10% sobre las exportaciones agrícolas chilenas, en especial la fruta fresca, no es solo un problema comercial. Es una señal peligrosa sobre la fra-

gilidad de nuestra posición negociadora.

Este arancel afecta márgenes, reduce la demanda y limita el volumen exportado. Todo ello, en un contexto en que el agro no goza de los privilegios de otras industrias como es el caso de la minería con el cobre, el cual sigue ingresando sin barreras arancelarias.

Lo preocupante es que no estamos compitiendo en igualdad de condiciones.

Si bien compartimos la estacionalidad y las mismas tasas arancelarias con países del hemisferio sur, como Argentina, Perú y Colombia, por otra parte, competidores como México, con ventajas logísticas y arancelarias, terminan desplazando a productos chilenos, por razones de

costo, al no tener aranceles aplicados a la fecha.

Cualquier otro país de la región podría adelantársenos en las negociaciones con EE.UU., y obtener la liberación en los aranceles, generando así condiciones más favorables que las nuestras y en consecuencia afectar la demanda de nuestros productos.

Chile no es un país que pueda mirar hacia adentro. Nuestro mercado interno es reducido.

Hemos apostado por el libre comercio y la internacionalización. Hoy más que nunca, debemos actuar en consecuencia. Y si hay sectores estratégicos que merecen defensa activa en las mesas de negociación, el agrícola debe estar entre ellos. El agro y la agroindustria no solo exportan alimentos: emplean masivamente, requieren innovación constante, desarrollan regiones y representan uno de los mayores motores de descentralización productiva del país.

Además, el argumento técnico es sólido: nuestros productos no compiten directamente con los estadounidenses, porque se producen en contra estación. Imponerles un arancel solo perjudica al consumidor norteamericano, sin beneficiar realmente a su in-

dustria local. En otras palabras, es una medida que no cumple con ningún propósito comercial razonable

No se trata de dramatizar. La industria agrícola chilena sobrevivirá. Pero sobrevivir no es lo mismo que crecer. Si no reaccionamos con claridad y rapidez, seguiremos cediendo espacio en un mercado que nos ha costado tanto tiempo conseguir y desarrollar. Negociar con las autoridades norteamericanas para revertir el arancel es, en el corto plazo, una tarea urgente. Pero, en el largo plazo, debemos seguir trabajando con más fuerza que nunca en la diversificación de mercados, la inversión en modernización agrícola y una política exterior coherente y proactiva. Esto debe ser un objetivo prioritario público-privado.

En suma: defender al agro es defender a una industria que genera muchísimo empleo, innovación y que ha sido de las primeras en llevar la marca de Chile a distintos rincones del mundo. Que así lo entienda el Estado chileno, antes de que otros países terminen ocupando el lugar que alguna vez supimos desarrollar en el importante mercado de Estados Unidos