

EDITORIAL

Diversificación exportadora

El anuncio de la Casa Blanca, de aplicar a partir del 1 de agosto un arancel general de 10% a las importaciones chilenas, reactivó el desafío de la diversificación de los mercados. Por ello, independiente de lo que logren los equipos negociadores de Chile en Washington, la tarea ineludible para la región es incrementar los esfuerzos por salir a buscar nuevos mercados, un trabajo público-privado que se viene realizando en los últimos años en Ñuble, con auspiciosos resultados, pero aún insuficientes para la magnitud del desafío que hay por delante.

Ñuble, así como el resto del país, tiene el gran desafío de diversificar los mercados de destino de sus exportaciones. Si a la alta dependencia de China y Estados Unidos -en conjunto representan el 60% de los embarques- se añade que la canasta exportadora está concentrada en un puñado de commodities, es evidente que la región es doblemente vulnerable frente a los vaivenes del comercio exterior, y particularmente de esos dos gigantes.

Para una economía pequeña como Ñuble, las exportaciones son un pilar fundamental, lo que significa que la región tiene una alta exposición a lo que ocurra en los mercados internacionales, para bien y para mal. Las crisis económicas o los conflictos que se producen al otro lado del mundo pueden tener un efecto en la demanda y en los precios de los productos de la región, como la celulosa, las maderas o las frutas frescas y congeladas, afectando, con ello, los retornos para los productores, el empleo y la economía local.

Para los productores de cerezas, por ejemplo, las desventajas de concentrar el 90% de los envíos a China han sido evidentes, lo que les ha significado enfrentar temporadas para el olvido, como ocurrió durante la pandemia y también este año, en que los precios se desplomaron y muchos cerraron con números rojos. Y si bien la industria está consciente de la necesidad de colocar cerezas en otros mercados, los esfuerzos desplegados muestran avances acotados.

En ese sentido, el anuncio de la Casa Blanca, de aplicar a partir del 1 de agosto un arancel general de 10% a las importaciones chilenas (salvo excepciones, como el cobre, que enfrentará un 50%), reactivó el desafío de la diversificación de los mercados, en este caso, para reducir la dependencia

de Estados Unidos, el segundo socio comercial del país y de Ñuble (el primero es China).

Según estadísticas de ProChile, elaboradas con datos del Servicio Nacional de Aduanas, en 2024 los envíos de Ñuble a Estados Unidos totalizaron US\$ 326 millones, lo que representó un 27,9% de las exportaciones totales de la región. Los principales productos fueron: tableros de madera, madera contrachapada, arándanos frescos, harinas y almidones y derivados de cereales y arándanos congelados.

En el agro cunde la preocupación por lo que ocurrirá en la temporada de que se avecina, ya que la medida significará que las frutas pasarán de gozar un arancel cero, en virtud del TLC vigente con EE.UU., a enfrentar una tasa de 10%, lo que se traducirá en un mayor precio para los consumidores norteamericanos, quienes probablemente reduzcan su demanda. En ese contexto, desde la Sociedad Nacional de Agricultura han planteado que, si se ratifica el nuevo arancel, será necesario redirigir los envíos, una tarea compleja si se considera que muchas veces las relaciones comerciales son resultado de años de trabajo y confianza.

De igual manera, el gremio de los agricultores de Ñuble advierte un eventual impacto para las frutas, como el arándano, ya que Estados Unidos es el principal destino, al concentrar el 27,1% de los embarques de arándanos de la región.

Por ello, independiente de lo que logren los equipos negociadores de Chile en Washington, la tarea ineludible para la región es incrementar los esfuerzos por salir a buscar nuevos mercados, un trabajo público-privado que se viene realizando en los últimos años en Ñuble, con auspiciosos resultados, pero aún insuficientes para la magnitud del desafío que hay por delante.