

La trampa de la dependencia

Chile suele repetirse una frase que suena virtuosa: "somos un país abierto al mundo". Pero conviene decirlo con honestidad: somos abiertos, pero también concentrados. Y cuando la interdependencia se transforma en presión, esa concentración deja de ser un detalle técnico y se vuelve un problema estratégico.

El punto es simple: cuando una parte significativa de tus exportaciones depende de dos mercados, cualquier giro político, regulatorio o económico en esas capitales se convierte en un asunto doméstico. Un arancel, una norma sanitaria, una exigencia de trazabilidad, una disputa tecnológica o un cambio en el acceso a financiamiento y seguros puede terminar afectando empleo, inversión, y recaudación en Chile. Ese es el precio oculto de la dependencia.

Muchos responden con una idea correcta pero insuficiente: "diversifiquemos mercados". Sirve, pero no alcanza si seguimos exportando prácticamente lo mismo. Si la canasta está dominada por pocos productos, la exposición continúa aunque cambiemos de comprador. Por eso, la discusión de fondo no es solo "¿a quién le vendemos?", sino "¿qué le vendemos...? ¿Y en qué eslabón de la cadena?"

En la práctica, Chile sigue anclado a una lógica de commodities: cobre y minerales; alimentos; forestal; y una



En la práctica, Chile sigue anclado a una lógica de commodities: cobre y minerales; alimentos; forestal; y una industria acuícola relevante. Con eso se puede crecer, pero se crece con fragilidad: dependes del ciclo de precios, de la demanda externa y de reglas que no defines. Cuando un país vive de vender recursos con poca elaboración, su margen de negociación es limitado: si eres reemplazable, te aprietan; si eres indispensable, conversan.

industria acuícola relevante. Con eso se puede crecer, pero se crece con fragilidad: dependes del ciclo de precios, de la demanda externa y de reglas que no defines. Cuando un país vive de vender recursos con poca elaboración, su margen de negociación es limitado: si eres reemplazable, te aprietan; si eres indispensable, conversan.

Aquí aparece el concepto central para 2026-2035: subir en valor agregado. No se trata de industrialización nostálgica ni de subsidiar ineficiencias. Se trata de elegir plataformas donde Chile ya tiene ventajas —y donde el mundo tendrá demanda sostenida— para capturar más valor por cada tonelada exportada.

La primera plataforma evidente es: cobre y electrificación. El mundo se electrifica, y la electrificación necesita cobre.

La pregunta es si Chile seguirá vendiendo principalmente materia prima, o si será capaz de exportar más refinados, semielaborados, componentes, servicios asociados, ingeniería y tecnología. La "minería 4.0"—software, sensores, automatización, operación remota— puede llegar a valer tanto como el mineral.

La segunda plataforma son minerales críticos y transición energética, incluyendo litio y sus cadenas. Chile puede ser proveedor confiable, pero el estándar del futuro no será solo volumen: será trazabilidad, sostenibilidad y contratos

estables. El que cumpla mejor y ofrezca valor agregado capturará demanda de largo plazo; el que no, seguirá compitiendo por precio.

La tercera plataforma son servicios exportables. Los servicios no requieren puertos ni barcos, pero sí capital humano, reglas claras y conectividad. Ingeniería, TI, educación online, consultorías y soluciones para minería, energía y logística diversifican de verdad, porque no dependen del mismo ciclo de commodities. Y una cuarta plataforma, subestimada, es agroindustria premium: no solo fruta, sino procesamiento, marca, trazabilidad, denominación de origen y logística fría. Un país puede exportar alimentos como commodity o como producto premium. La diferencia está en la estrategia.

Todo esto exige abandonar una comodidad peligrosa: creer que basta con "firmar acuerdos" para estar protegidos. Los acuerdos ayudan, pero no blindan contra coerción ni contra el ciclo. La resiliencia se construye con una canasta más variada, con más valor y con menos concentración. Diversificar es un seguro, y el seguro se paga antes, no después.

En la próxima columna entraremos al "cómo": geometría variable y coaliciones por tema. Porque Chile no tiene tamaño para negociar siempre solo. Y en un mundo de potencias, la soledad suele ser cara.



RICARDO SALMAN ABURDENE
 PRESIDENTE DE CORNUBLE.