

EL DEAL

Cómo queda Chile ante su competencia y los nuevos aranceles

POR MARÍA JESÚS DOBERTI

Tras siete días de retraso, finalmente este jueves 7 de agosto entraron en vigor los nuevos aranceles diferenciados impulsados por la administración Trump. Las medidas afectan principalmente a países que rivalizan con Chile en el mercado estadounidense. La Unión Europea y Nueva Zelanda ahora enfrentan un arancel del 15%, mientras que Sudáfrica debe lidiar con un 30%.

Chile, por su parte, quedó— por el momento— sujeto a una sobretasa del 10%, que afecta aproximadamente al 56% de sus envíos a Estados Unidos. Esta medida impacta a sectores estratégicos de la canasta exportadora nacional, como el salmón, los vinos, las frutas y las carnes. Aun así, en el nuevo contexto global, ese 10% puede interpretarse como una ventaja relativa.

Ventaja comparativa en el salmón

Uno de los sectores chilenos que podría verse más favorecidos es el de la salmonicultura. Estados Unidos impuso un arancel del 15% al principal productor mundial de salmón: Noruega. Mientras que Chile mantiene una tasa del 10%, lo que le otorga una ventaja competitiva significativa.

Actualmente, Chile lidera las importaciones de salmón realizadas por Estados Unidos con un 55% de participación, seguido por Noruega con un 16% y Canadá con un 14%. Para Noruega, Estados Unidos fue uno de sus principales mercados

La Unión Europea, Nueva Zelanda y Sudáfrica compiten con el país en las exportaciones de industrias clave, como el salmón, frutas frescas y vino que se han visto afectadas por una nueva ola de aranceles de Donald Trump.

de exportación en 2024, junto con Francia y Polonia, por lo que la medida ha sido duramente criticada por las autoridades y empresas del país nórdico. Las compañías locales ya anticipan una caída en el volumen de envíos durante el segundo semestre.

El arancel estadounidense no solo afecta al salmón, sino también al bacalao y otros pescados blancos, productos que conforman una parte considerable de las exportaciones noruegas de productos del mar.

Desde el gremio SalmónChile, sin embargo, se observa el panorama con cautela. Si bien se reconoce el beneficio frente a Noruega, preocupa que Canadá haya quedado exento de la medida, lo que también lo posiciona como un competidor directo en mejores condiciones.

“No estamos apuntando a una guerra de precios. Más que eso, creemos que lo adecuado es seguir aportando para volver a un escenario de arancel cero”, señalaron desde el gremio.

Además, agregaron: “Existe espacio para que Chile aumente su presencia en las importaciones de salmón hacia Estados Unidos, especialmente considerando nuestra capacidad de producción, la calidad de nuestros productos y la creciente preferencia por alimentos saludables y sostenibles”.

Frutas frescas: oportunidad en un mercado tensionado

El sector frutícola también podría verse beneficiado. Cerca del 30% del total de las exportaciones chilenas de fruta tienen como destino Estados Unidos, incluyendo uvas de mesa, arándanos, cítricos, cerezas y kiwis (ver infografía).

Aunque todavía es pronto para

evaluar con precisión el impacto de los nuevos aranceles, expertos señalan que Chile podría ganar terreno frente a competidores clave: Sudáfrica, ahora con un arancel del 30%, y Nueva Zelanda, con un 15%.

“Podríamos ver una ventaja en productos donde competimos con Sudáfrica, especialmente en uvas y cítricos, y con Nueva Zelanda en kiwis, manzanas y cerezas”, comentó el presidente de Frutas de Chile, Iván Marambio.

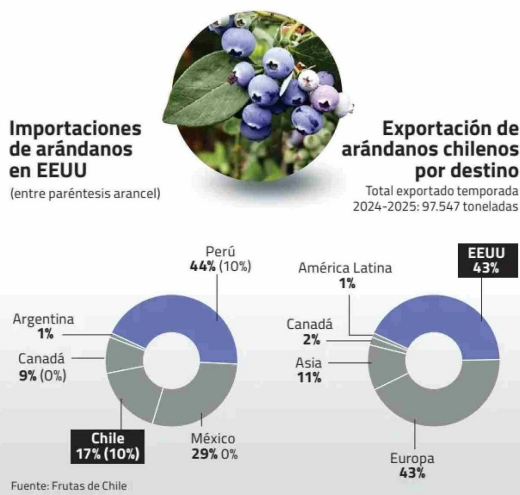
“Si bien, el arancel universal de 10% se mantiene para la mayoría de los países, incluidos los que compiten con Chile en

Estados Unidos, lo cierto es que como Frutas de Chile vemos este escenario muy complejo para las exportaciones de frutas frescas chilenas, pues se trata de una medida que restringe el comercio, resta competitividad, afectando negativamente los costos para nuestro sector, pero de manera especial a los consumidores estadounidenses”, agregó Marambio.

Particular interés genera el caso de las cerezas, uno de los productos estrella de la exportación chilena. Con la incertidumbre reinante en el mercado chino, el mercado estadounidense podría transformarse en una alternativa sólida. La próxima temporada — que se extiende de noviembre a febrero — presenta buenas perspectivas, ya que Chile compite casi exclusivamente con Argentina, país que enfrenta el mismo arancel pero con una oferta mucho más limitada.

No obstante, no todo es optimismo. “El tema de los aranceles a Chile no ayuda a las exportaciones a EEUU”, advirtió Víctor Arriagada, managing director de Forever Fresh LLC. “Complica el escenario y obliga a realizar análisis y planificación más rigurosos que en años anteriores. Un 10% de incremento en el precio final podría afectar las ventas, justo cuando se busca aumentar volumen para diversificar mercados”.

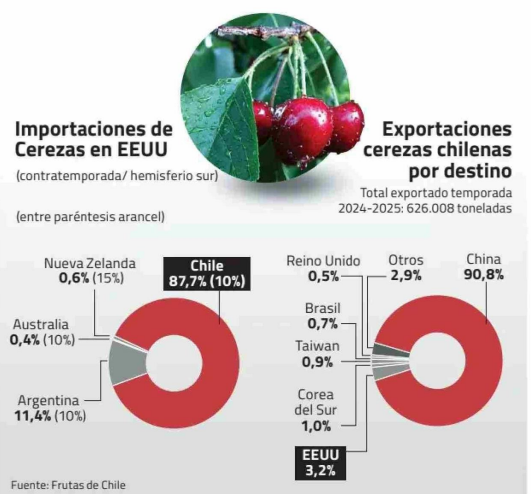
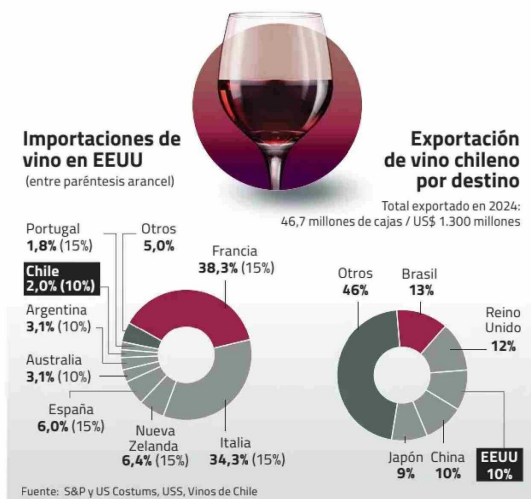
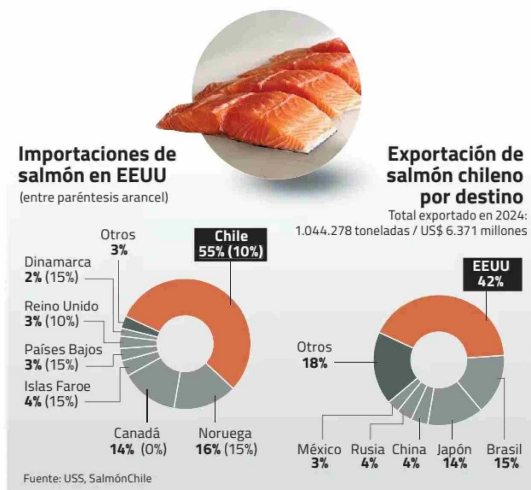
Perú también podría verse beneficiado en relación a los arándanos y las uvas. El país vecino tiene el mismo 10% de arancel y año tras año ha aumentado su producción y exportación en este segmento.



Fecha: 09-08-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero - Señal DF Sabado
Tipo: Noticia general
Título: Como queda Chile ante su competencia y los nuevos aranceles

Pág.: 11
Cm2: 666,1

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida



El vino no se queda atrás

Según datos oficiales del departamento de comercio de Estados Unidos, las importaciones de vino en el mes de mayo disminuyeron un 13,2% en dólares y un 5,4% en litros con respecto a igual mes del año anterior, con pérdida del 8,3% en el valor unitario (US\$/litro). Cifra que no sorprende luego de la entrada en vigencia de los aranceles tras el día de la liberación en abril.

En cuanto al vino, los principales proveedores de Estados Unidos que son Francia, Italia, Nueva Zelanda y España (ver infografía) comenzaron el mes enfrentando un nuevo arancel del 15%. Analistas anticipan que esta medida podría generar

un efecto dominó en la cadena de suministro, reduciendo la disponibilidad de algunos vinos europeos y encareciendo sus precios.

En paralelo, el panorama europeo se ensombrece aún más. Francia —epicentro de algunos de los vinos más valorados del mundo— sufrió esta semana uno de los peores incendios en más de 70 años. Más de 160 kilómetros cuadrados del sur del país fueron arrasados por el fuego, justo cuando se acercaba la cosecha de las uvas. Aunque aún no hay una estimación concreta de las pérdidas, los daños son significativos y se espera una caída considerable en la producción francesa.

A este contexto adverso se suma una nueva advertencia que el presidente Trump, realizó el martes: si la Unión Europea no cumple con el acuerdo comercial alcanzado a finales de julio —que exige una inyección de US\$600.000 millones a la economía estadounidense—, se activará una nueva ronda de aranceles, esta vez del 35% para vinos, otras bebidas alcohólicas, y otros productos. Esto agravaría aún más la situación de los productores europeos y abriría aún más el mercado a otros actores.

Sin embargo, el arancel del 10% ha golpeado durante el primer semestre las exportaciones de Chile al país norteamericano. El último reporte de Vinos de Chile, publicado esta semana, divulgó que hubo un descenso en las exportaciones durante el primer semestre a EEUU — el segundo máximo importador — que registró una caída del 10,47% en el volumen y un 5,52% en el valor.

En este contexto, analistas internacionales ven que países como Chile y Australia podrían emerger como opciones más competitivas, “especialmente en el segmento de vinos entre los US\$10 y US\$20, donde podrían ganar participación de mercado”, apuntó en un reciente análisis de “Pronósticos y tendencias del mercado del vino en EEUU para 2025” el analista de OhBEV, Vas Art.

Si bien las exportaciones chilenas a EEUU se han visto afectadas por un arancel del 10% —registrando una caída del 10,47% en volumen y un 5,52% en valor durante el primer semestre de 2025, según Vinos de Chile—, los márgenes de competitividad frente a sus pares europeos se amplían sustancialmente. 

