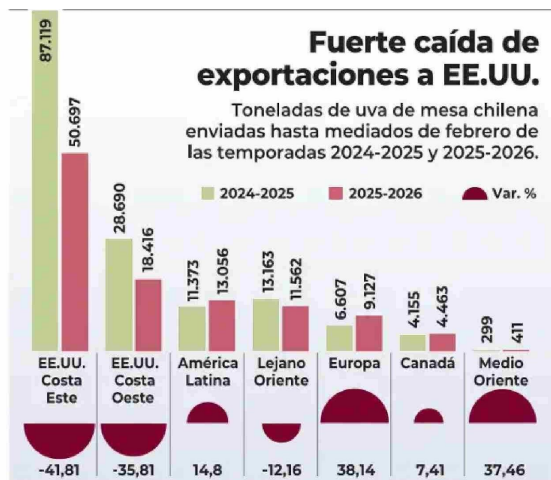


Los abrazos, saludos y parabienes llenaron la planta de embalaje a un costado de la Carretera Panamericana, a medio camino entre Copiapó y Caldera. En junio de 2024, el optimismo reinaba en la instalación frutícola nortina.

Políticos, diplomáticos, agricultores y ejecutivos de la industria frutícola se reunieron para escuchar de primera mano un anuncio largamente esperado. Tras un par de décadas de trabajo, los gobiernos de Estados Unidos y Chile anunciaban que habían llegado a un protocolo, más conocido como Systems Approach, para exportar uva de mesa sin fumigar de las regiones de Copiapó, Atacama y una zona de la de Valparaíso a EE.UU.

En las postrimerías de la administración de Joe Biden en la Casa Blanca se lograba una medida que ayudaría a mejorar la competitividad de una zona golpeada por el surgimiento de las exportaciones de uva de mesa de Perú. La ausencia de fumigación prometía extender la vida de poscosecha de las frutas eliminando la urgencia por vender y mejorando la capacidad de negociación de los exportadores chilenos.

“Estoy muy contenta y orgullosa de estar acá para anunciar que Chile ha logrado el Systems Approach para la uva de mesa. Los Estados Unidos son el mercado principal para este producto y de este protocolo se beneficiarán no solamente los trabajadores, sino también la economía y la gente de la Región de Atacama, además de las regiones de Coquimbo y Valparaíso. Hemos trabajado arduamente por casi 24 años. Esto es otra muestra de la relación muy cercana entre Estados Unidos y Chile”, celebró en la ocasión Bernadette Meehan, la entonces embajadora de Estados Unidos en Chile



Fuente: Elaborado por Frutas de Chile a partir de datos SAG.

Las barreras en EE.UU.

Los productores deben pagar entre US\$ 1,5 y US\$ 2 por caja de uva de mesa exportada a EE.UU. por el alza de aranceles. La industria aspira, por fin, a exportar con Systems Approach la próxima temporada.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

y hoy CEO de Wikipedia.

La apuesta de la industria frutícola chilena era despachar algunas cajas la temporada 2024-2025 a modo de rodaje del Systems Approach.

Sin embargo, las esperanzas de los productores nortinos de uva de mesa chocaron contra la dura realidad del comercio y la política internacional.

La implementación del Systems Approach se dilató tanto que no se pudo exportar una caja bajo ese régi-

men en 2024. Llegó 2025 y Donald Trump se instaló en la Casa Blanca, a los meses anunció el “Liberation Day”, un aumento general de aranceles, que en el caso de la uva de mesa chilena significó un incremento de 10% en los impuestos de internación para la uva de mesa chilena.

Como si eso no bastara, en octubre de 2025 un Tribunal Federal de EE.UU. acogió una petición de los productores de California y suspendió

la aplicación del Systems Approach.

Por eso se entiende el interés de la Sociedad Nacional de Agricultura por reunirse con Brandon Judd, el nuevo embajador de EE.UU., hace un par de semanas. La visita del diplomático a la sede de la SNA tenía como fin dar una señal pública de la importancia que tiene el freno del Systems Approach y el aumento de los aranceles para el agro chileno. Desde el lado estadounidense se hizo ver la necesidad de mejorar la protección local a los derechos de propiedad intelectual, incluyendo los de los obtentores de material vegetal.

ARANCELES AFECTAN A LOS AGRICULTORES

Fernando Geisse, gerente de la agrícola y exportadora El Fuerte, tiene claro el impacto que significa el alza de aranceles para su empresa de uva de mesa del valle de Copiapó, que esta temporada aspira a exportar cerca de 300 mil cajas.

“Dependiendo de los valores de las frutas, tenemos que pagar entre US\$ 1,5 y US\$ 2 por caja para ingresar a EE.UU. Por eso esta temporada hemos trabajado para diversificarse a otros mercados. Incluso estamos enviando uvas de mesa a Argentina”, sostiene Geisse.

La preocupación del ejecutivo de El Fuerte se repite en el resto de la industria. Hasta mediados de febrero, el 64% de los envíos de uva de mesa chilena se embarcó con destino a EE.UU.

Ignacio Caballero, director ejecutivo del Comité de Uva de Mesa, de Frutas de Chile, destaca la reunión con el embajador Brandon Judd. Afirma que los exportadores están trabajando activamente junto al SAG y las autoridades competentes para cumplir con los estándares exigidos.

“Estimamos que existen antecedentes técnicos que respaldan una

resolución favorable. La experiencia demuestra que, mediante coordinación institucional y un trabajo técnico-diplomático fluido, es posible fortalecer las confianzas y seguir avanzando en el acceso al mercado estadounidense. En paralelo, la semana pasada junto con el USDA-APHIS y el SAG actualizamos un acuerdo clave del programa de preembarque, lo que constituye un avance relevante para los envíos a EE.UU., especialmente considerando que siguen abiertos temas como los aranceles y la suspensión del Systems Approach”, afirma Caballero.

En tanto, Víctor Catán, presidente de Fedefruta, afirma que el premio de los productores de frutas ha hecho ver a las autoridades el impacto de los frenos comerciales.

“Los aranceles nos golpean fuerte. Hemos planteado a las distintas autoridades, tanto nacionales como de la Embajada de EE.UU., con su embajador Judd, que EE.UU. tiene sistemas de protección a los agricultores en épocas determinadas y se llama Marketing Order. De hecho, somos un complemento para el productor norteamericano y beneficiamos a los consumidores”, sostiene Catán.

El dirigente destaca que el gobierno de EE.UU. estaría promoviendo una orden de no innovar que suspenda la paralización del Systems Approach hasta que no se falle el fondo.

“Son buenas noticias, hay que retomar las confianzas con la Embajada de EE.UU. en Chile, pues ese mercado es vital para la fruta. También hay que dejar espacio para que se instalen las nuevas autoridades en La Moneda y aportar la información necesaria sobre esos temas relevantes. Hay que hacer todos los esfuerzos para que el Systems Approach esté operativo para la próxima temporada”, sentencia Catán.

