

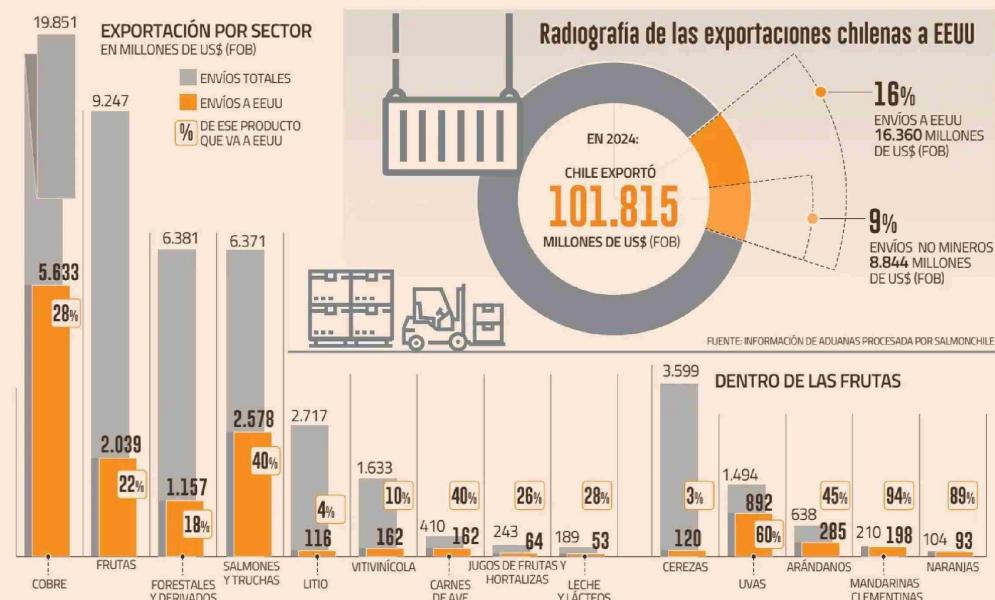
US\$ 8.000 millones en envíos chilenos expuestos a aranceles de Trump y medida golpea con fuerza a salmones y frutas

El "Día de la Liberación" del presidente Donald Trump -donde impuso aranceles a casi 100 países y gravó a Chile con 10%- bien puede convertirse en un mal día para muchas empresas que exportan a EEUU. Si bien se exceptúa del alza de tarifas aduaneras a minerales estratégicos -como cobre y litio-, así como a los envíos de madera, la medida sí golpea a sectores clave como salmones, frutas y productos agroindustriales como el vino.

Datos de Aduanas al cierre de 2024 revelan que las empresas expuestas a los aranceles exportaron a EEUU un total US\$ 7.779 millones, destacando la salmonicultura con US\$2.578 millones; y la fruta, cuyos embarques ascienden a US\$2.039 millones. En este último sector, el 94% de las naranjas y mandarinas van al país del norte así como el 60% de la uva de mesa.

Según Valtin Consulting, entre las compañías del IPSA que hay que tener en el radar están las firmas con operaciones en EEUU, tales como Quiñenco, Cencosud, Latam, Concha y Toro y aquellas que exportan de forma directa como CMPC, Copec, SQM y CAP.

No todo está dicho. Trump está dispuesto a negociar a quienes le hagan ofertas fenomenales. Por Equipo Empresas



El 40% del salmón chileno queda expuesto, pero las tarifas de sus competidores serán más altas aún

La industria espera certezas, pero hay compañías que ya ven una oportunidad en tener menores tarifas que Noruega.

Un 40% de los US\$ 6.371 millones que se exportaron en salmones y truchas durante 2024 se dirigió a EEUU, lo que deja al sector acuícola como uno de los más expuestos antes los aranceles anunciados por Trump este miércoles.

Fueron 235.934 toneladas de salmón y trucha las que se exportaron a EEUU el año pasado, un 30% del volumen total de las exportaciones, de acuerdo a datos recopilados por SalmonChile.

"Sin duda tendrá implicancias significativas para el sector. Es fundamental analizar en detalle sus efectos y cómo podrían afectar la competitividad de la industria chilena en este mercado clave", dice el presidente de este gremio, Arturo Clement. "Es clave contar con estas certezas lo antes posible para evaluar el impacto y explorar instancias de diálogo".

El concepto de la certeza es vital para Clement, que agrega que el enfoque de la

industria en este minuto es poder contar con garantías que permitan el funcionamiento normal del sector. Cuenta que están en contacto permanente con las autoridades, especialmente con Economía y Agricultura. "Esperamos poder seguir trabajando en conjunto", señala.

Para las grandes salmoneras chilenas, los negocios con EEUU son importantes: a modo de ejemplo, en 2024, un 35,9% de los ingresos de Salmones Camanchaca provinieron de este país, mientras que en el caso de Multi X este porcentaje alcanza el 58%.

La oportunidad

A pesar de la alta exposición de la salmonicultura chilena a EEUU, hay otras miradas para abordar los nuevos aranceles y es que los principales competidores de la industria nacional quedaron con tarifas mayores.

Chile es el segundo mayor productor de salmón en el mundo, sólo superado por Noruega, que quedó con aranceles del 15%. Asimismo, las relaciones comerciales de Chile con EEUU son mayores que la



de los nórdicos.

Para graficar lo anterior, los datos de SalmonChile muestran que el 55% del salmón que importa EEUU proviene desde nuestro país. Noruega mira de lejos, con el 16%, seguido por Canadá, con el 14%.

El mismo día que se aplicaron los aranceles, fue el vicepresidente ejecutivo de Salmones Camanchaca, Ricardo García Holtz, quien hizo ver que "hemos sido favorecidos en términos relativos. Con respecto a otros socios europeos y nórdicos, hemos quedado mejor". La Unión Europea quedó con aran-

celes de un 20%, lo que incluye a países como Países Bajos e Islas Feroe, que también envían salmonidos a EEUU.

La presidenta del Consejo del Salmón, Loreto Seguel, planteó que los aranceles son una mala noticia, pero que además de seguir cultivando las relaciones bilaterales con EEUU, la industria ha estado redoblando los esfuerzos con otros mercados, tales como China, India, Japón y Australia: "La llave para enfrentar lo que está pasando allá afuera está acá dentro (...) El mundo demanda salmón chileno y eso no lo podemos negar", remarcó.

Industria vitivinícola analiza eventuales impactos, pero también podría sacar provecho de sus fortalezas

■ “Los más beneficiados van a ser aquellos países o empresas que tienen producción multiorigen”, proyecta el CEO de Viña Undurraga.

Estados Unidos es uno de los principales destinos de exportación de vinos locales. Y aunque la industria vitivinícola vivió una baja significativa en sus exportaciones durante 2023, el año pasado se registró un repunte. Sin embargo, tras los anuncios del Mandatario norteamericano, conocedores comentan que no está del todo claro dilucidar el escenario que se podría configurar.

Aunque desde Vinos de Chile no hubo declaraciones, los actores de esta industria ya delinean algunas claves a considerar en este nuevo puzzle.

Pese a la exposición que podrían tener por las medidas anunciadas, se advierten también oportunidades donde será relevante aprovechar las fortalezas

existentes.

Viña Concha y Toro destacó que sus ventajas competitivas les permiten adaptarse a diferentes escenarios. “Una de ellas es la diversificación de orígenes productivos, que actualmente ascienden a seis países, así como también su presencia en más de 130 mercados, lo que permite mitigar cualquier cambio en algún mercado puntual”, dijeron.

Por otro lado, agregaron, “la compañía cuenta en Estados Unidos con su filial Bonterra Organic Estates desde 2011 –la mayor marca de vino orgánico en EEUU–, lo que reafirma su relación comercial y compromiso con el mercado”.

Si bien hay actores como Viña Undurraga que no estarían expuestos de forma relevante a los anuncios, también hacen lecturas de lo que podría ocurrir en la panorámica de la industria. Su gerente general, Andrés Izquierdo, reconoce que el escenario está revuelto y

estima que habrá un “rebaraje importante”.

“Creo que van a haber movimientos de donde se producen las marcas”, dice, agregando que “los más beneficiados van a ser aquellos países o aquellas empresas que tienen producción multiorigen”.

Según explica, “creo que podemos en Chile beneficiarnos de –por ejemplo– europeos que vengan a hacer sus marcas en Chile para que sea 10% (el arancel) en lugar de 20%”.

Según datos de la herramienta D-Cómx de Datasur, el comercio internacional del vino chileno está liderado por firmas reconocidas en la exportación. Se detalla que Viña Louis Felipe Edwards se ubica en la primera posición, con el 39,97 % del total de las exportaciones. Le siguen Viña Indómita (11,06 %), Viña La Rosa (6,17 %), Vinícola Miguel Torres (6,03 %), Viñedos Errázuriz Ovalle (5,51 %) y la viña Aromo (3,48 %).

