

Gestiones fitosanitarias del SAG abren oportunidades de mercado en distintos continentes

# Chile negocia aperturas con Marruecos para fruta fresca, Japón para manzanas y cerezas para Israel

**“Diversificar mercados no es un lujo, es seguro contra cambios abruptos”, dice economista agrario Marcelo Werneck ante aranceles de EE.UU.**

JOAQUÍN RIVEROS

Aunque por años Estados Unidos fue sinónimo de un mercado estable y con señales claras para los envíos agropecuarios chilenos, las últimas decisiones en materia arancelaria de la administración Trump han cambiado el panorama. Ello obliga a mirar otros mercados y para ello es clave verificar sus condiciones fito y zoonómicas, prerequisite para cualquier sondeo comercial. En 2024 y 2025, el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) concretó aperturas sanitarias que permiten llegar a destinos de Asia, América Latina y Medio Oriente, dándole a los exportadores una red más amplia para sortear la inestabilidad arancelaria del mercado norteamericano y ampliar su presencia internacional (ver infografía en página siguiente)

“El gran desafío es acordar medidas fitosanitarias que sean viables para los productores chilenos y que, al mismo tiempo, den garantías a los países de destino. Detrás de cada apertura hay negociaciones largas, validación científica y, muchas veces, la creación de nuevos procedimientos en terreno”, explica el director nacional del SAG, José Guajardo Reyes.

En este escenario, la producción de manzanas chilenas aparece como uno de los rubros con mayor potencial de expansión. De acuerdo al anuario de iQconsulting, las exportaciones aumentaron un 19% en 2024 respecto de 2023, con una clara reconfiguración de los mercados.

Brasil se consolidó como el principal comprador, alcanzando 112 mil toneladas —un alza de 114% frente al año anterior— y representando el 34% de los envíos regionales. A su vez, la reciente apertura sanitaria con Perú abre una ventana interesante para la manzana chilena, ya que se trata de un mercado con creciente consumo de fruta fresca y una logística que facilita los envíos. Al igual como ocurrió con Colombia hace unos años, este destino podría transformarse en un socio relevante en el corto plazo.

## Seguro contra cambios

El economista agrario Marcelo Werneck es claro ante el nuevo panorama arancelario en el país del norte. “Aun-



BLOOMBERG

Las manzanas son una de las frutas a las que se les abren nuevos mercados.

que EE.UU. es un socio clave, debemos explorar mercados como India, Brasil, Vietnam, Indonesia, Japón y Corea del Sur para minimizar impactos y fortalecer nuestra posición negociadora”, señala.

La recomendación no es teórica. La administración Trump se ha caracterizado por decisiones sorpresivas en materia de aranceles. Países como Brasil han sufrido tarifas de hasta 50% en productos agrícolas clave, obligándolos a buscar nuevos destinos para su producción. Si bien a Chile desde el 1 de agosto se le aplicó un arancel de 10%, el más bajo posible de los asignados por EE.UU., el ejercicio de avizorar nuevos destinos es ineludible. “Diversificar mercados no es un lujo, es un seguro contra cambios abruptos”, recalca Werneck.

Cada apertura significa acceso a consumidores que no solo tienen alto poder adquisitivo, sino que buscan productos de calidad en épocas en que no los encuentran en su propio mercado. La contraestación chilena permite ofrecer fruta fresca cuando en otros

países no hay producción local, abriendo nichos con precios más atractivos. Vietnam, por ejemplo, con casi 100 millones de personas y una clase media en expansión, podría convertirse en un polo para cerezas y kiwis. Indonesia, mercado que tiene más de 270 millones de habitantes, ahora puede importar limones y nueces chilenas. En nuestro hemisferio, Brasil, con 215 millones de habitantes, es un mercado natural para flores, frutas y productos hortícolas. Estos destinos no solo amplían la base de clientes, sino que también permiten negociar mejores precios en mercados donde la oferta local es limitada y la demanda crece.

## Systems approach

No todo son aranceles. Algunas negociaciones generan un impacto directo en la logística y competitividad de los envíos. China, por ejemplo, autorizó la combinación de transporte marítimo y aéreo para frutas frescas, una medida clave para las cerezas chilenas, cuya ventana comercial es breve y altamente disputada. Además, implementó la verificación de sensores de frío en todos sus puertos, reduciendo riesgos de retraso y pérdida de calidad.

La certificación electrónica es otro cambio silencioso pero crucial: permite que los documentos estén disponibles de inmediato en el país de destino, reduciendo tiempos de espera, costos y el riesgo de extravío o adulteración.

Uno de los avances técnicos más relevantes es la incorporación de enfoques de sistemas (systems approach)

que reemplazan la fumigación con bromuro de metilo por un manejo integrado de medidas de control de plagas a lo largo de toda la cadena, tales como trazabilidad y control en origen. Esto mantiene la sanidad exigida por el mercado y evita los efectos negativos de la fumigación en la calidad de la fruta. “Es una herramienta que nos permite cumplir exigencias sanitarias sin sacrificar calidad ni inocuidad, y que además es más sostenible”, explica el director del SAG.

Aunque las frutas frescas de alto valor —cerezas, arándanos, cítricos y kiwis— concentran las miradas, otros productos están ganando terreno. El material vegetal de alta calidad genética (plantas, bulbos y esquejes) abre mercados en Japón, Brasil y Corea del Sur. Las semillas de hortalizas y flores ornamentales llegan a países tan diversos como Marruecos o Guatemala. Y productos no tradicionales como el musgo esfágneo y la turba, muy demandados en paisajismo, se posicionan como exportaciones diferenciadas con alto valor por tonelada. Según explican en el SAG, las negociaciones actuales apuntan a abrir Marruecos para fruta fresca chilena, Japón para manzanas y cerezas para Israel. También figuran arándanos para Paraguay, kiwi para Sudáfrica y actualizaciones clave en Corea del Sur, Australia y Vietnam. Para Werneck, la clave está en no esperar: “Diversificar no es solo una estrategia defensiva frente a EE.UU., es también una forma de darle más valor y proyección global a la producción chilena”.

**19%**  
**CRECIERON**

en volumen las exportaciones chilenas de manzanas en 2024 según iQconsulting.