

EDITORIAL

Los aranceles de Trump

Para Ñuble, se anticipan efectos principalmente en las exportaciones frutícolas, por ejemplo, de arándanos, puesto que Estados Unidos es el principal destino de sus berries.

Más allá de lamentarse o criticar, se debe enfrentar esto como una oportunidad para buscar nuevos mercados o potenciar los actuales, aprovechando la red de acuerdos firmados por Chile con países que representan más del 80% del PIB mundial, una tarea que por años ha empujado ProChile en alianza con el sector privado con relativo éxito, pero donde hay mucho por hacer.

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció esta semana la aplicación de aranceles aduaneros a las importaciones de casi todos los países, partiendo por un piso de 10% y tasas más elevadas para 45 economías, argumentando que es una acción "recíproca" tras décadas de medidas proteccionistas de sus socios. En el caso de Chile, sus bienes estarán afectos al gravamen base de 10%.

La medida constituye la mayor ruptura del orden comercial internacional desde 1945 y acelera una guerra comercial global que mina los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio, dado que también se prevén represalias de otras potencias, como China, que ya anunció un arancel de 34%, equivalente al impuesto por Washington.

Nadie gana con una guerra comercial, por el contrario, afecta el bolsillo de los consumidores del país que impone estos impuestos, genera inflación, reduce el intercambio comercial, introduce distorsiones, favorece la desviación de comercio y plantea la incertidumbre de una nueva recesión mundial. Por otro lado, no asegura el cumplimiento del objetivo deseado, que es proteger a la industria local.

En un contexto donde el proteccionismo se levanta como una amenaza, un país pequeño, como Chile, altamente dependiente del comercio exterior y promotor del libre comercio, cuya estrategia de desarrollo desde 1975 se ha sustentado en las exportaciones, no puede ni debe enfrentar este desafío con represalias, sino que, a través de la negociación, donde la diplomacia juega un rol clave. Así como en 2003 Chile logró un histórico tratado de libre comercio con Estados Unidos, hoy es el momento de volver a sentarse a la mesa teniendo en cuenta algunos elementos: ambas economías son complementarias,

incluso en la agricultura, dada la contrastación; Chile posee recursos naturales esenciales para EE.UU., como el cobre y la madera, que fueron excluidos de la medida; y existe una larga relación comercial y de amistad entre los dos países, que ha permitido abordar técnicamente las controversias, al alero de los acuerdos suscritos.

Asimismo, Chile debe profundizar sus esfuerzos por diversificar mercados de destino para sus exportaciones, que hoy están altamente concentradas en China y EE.UU. En ese contexto se valora la reciente gira del presidente Boric a India, donde uno de los objetivos fue profundizar los lazos comerciales con el país más poblado del planeta.

Para Ñuble, se anticipan efectos principalmente en las exportaciones frutícolas, por ejemplo, de arándanos, puesto que EE.UU. es el principal destino de sus berries. Según Odepa, en 2024 Ñuble exportó US\$ 316,1 millones en bienes silvoagropecuarios a EE.UU., un 27% del total, ubicándose en el segundo lugar.

Los aranceles afectarán la competitividad de los productos de Ñuble, a pesar de que competidores como Perú enfrentan similares tasas, y reducirán la demanda de estos bienes, lo que podría impactar a los productores y al empleo locales, sin embargo, más allá de lamentarse o criticar, se debe enfrentar esto como una oportunidad para buscar nuevos mercados o potenciar los actuales, aprovechando la red de acuerdos firmados por Chile con países que representan más del 80% del PIB mundial, una tarea que por años ha empujado ProChile en alianza con el sector privado con relativo éxito, pero donde hay mucho por hacer, lo que quedó demostrado este verano, con la crisis de precios de las cerezas en China, que recibe más del 90% de esta fruta chilena.