EL PINGÜINO
Fecha: 06/04/2025 Audiencia: 15.600 Sección: columnistas
Vpe: $261.252 Tirada: 5.200 Frecuencia: 0
Vpe pág: $1.035.072 Difusión: 5.200
Vpe portada: $1.035.072 Ocupación: 25,24%

Barreras arancelarias de Estados Unidos: oportunidades para los productores de Magallanes

Alicia Stipicic
Concejala de Punta Arenas

Las barreras arancelarias son un tema crucial en el comercio internacional, y Estados Unidos ha utilizado esta herramienta para regular sus importaciones y proteger su economía local. En este contexto, la región de Magallanes, en el extremo sur de Chile, se encuentra en una posición estratégica. A diferencia de otros países que enfrentan aranceles de hasta el 35% en sus exportaciones a Estados Unidos, los productores de Magallanes se benefician de un arancel del 10%. Esta diferencia no solo representa una ventaja competitiva, sino que también puede ser transformada en una oportunidad significativa para el desarrollo económico de la región.

Estados Unidos ha implementado diversas barreras arancelarias en un intento por proteger su mercado interno y fomentar la producción nacional. Estas medidas han impactado a muchos países, que enfrentan aranceles elevados que encarecen sus productos en el mercado estadounidense. Sin embargo, Chile, y en particular Magallanes, se beneficia de un trato preferencial que permite a sus productos ingresar con un arancel más bajo. Esta condición crea un escenario favorable para que los productores locales puedan competir de manera más efectiva en un mercado exigente.

La reducción del arancel al 10% representa una oportunidad clave para los productores de Magallanes, quienes pueden ofrecer sus productos a precios más competitivos. La región es conocida por su producción de recursos naturales, incluidos productos del mar y ganaderos.

Con un arancel más bajo, estos productos pueden llegar a las estanterías estadounidenses a precios más atractivos que aquellos de países que deben lidiar con un arancel del 35%. Esto no solo podría aumentar la demanda de productos magallánicos, sino que también podría ayudar a diversificar la economía local, que a menudo depende de industrias tradicionales.

El sector agrícola y pesquero de Magallanes tiene el potencial de beneficiarse enormemente de esta situación. Por ejemplo, la región es reconocida por la calidad de sus productos del mar, como el salmón, la merluza y la centolla, que tienen una alta demanda en el mercado estadounidense. Gracias a un arancel reducido, los productores pueden establecer relaciones comerciales más sólidas con importadores y distribuidores en Estados Unidos, aumentando así su cuota de mercado.

Para que los productores de Magallanes aprovechen al máximo la ventaja del arancel del 10% frente al 35% que enfrentan otros países en sus exportaciones a Estados Unidos, es fundamental que se enfoquen en la innovación y la calidad de sus productos. Invertir en tecnología agrícola y pesquera no solo mejora la calidad, sino que también fomenta la sostenibilidad de la producción, lo que resulta esencial en un mercado global cada vez más consciente del medio ambiente. Además, desarrollar campañas de marketing efectivas que destaquen tanto la calidad como la sostenibilidad de los productos de Magallanes atraerá a consumidores estadounidenses interesados en opciones responsables y de alta calidad. Por otro lado, diversificar la gama de productos ofrecidos es una estrategia clave para mitigar los riesgos asociados con la dependencia de un solo mercado o producto; al ampliar su oferta, los productores pueden adaptarse mejor a las tendencias del mercado y a las preferencias de los consumidores. Finalmente, formar alianzas estratégicas con distribuidores y minoristas en Estados Unidos facilitará la entrada al mercado, asegurando una mayor visibilidad para los productos magallánicos y fortaleciendo su posicionamiento en un entorno competitivo. Implementando estas estrategias de manera coherente, los productores de Magallanes no solo podrán capitalizar su ventaja arancelaria, sino también construir un futuro más próspero y sostenible para la región.