



EL DEAL

Las decisiones en industrias clave ante el escenario de incertidumbre

Tras el primer impacto en los rubros exportadores más expuestos al arancel general de 10% aplicado por EEUU -como salmones y frutas-, sectores productivos relevantes analizan la eventualidad de nuevas medidas o los efectos de una desaceleración de la economía.

POR JORGE ISLA

Como pocas veces antes en los últimos años, los gestores al frente de las empresas deben incorporar factores situados más allá de los ciclos económicos para tomar sus decisiones más importantes. Y ya no sólo es indispensable redoblar su atención a los escenarios geopolíticos ante la suma de conflictos bélicos, sino que ahora están obligados a seguir el curso de la guerra comercial global iniciada desde EEUU por el Gobierno de Donald Trump.

La coyuntura es especialmente exigente para el sector privado en Chile, donde su alta apertura al comercio internacional lo hace vulnerable a la incertidumbre causada por los cambios en las reglas del juego multilateral como resultado de la agenda política de la actual administración estadounidense y el desenlace de su conflicto con China.

Para nuestra economía, la aplicación de un gravamen de 10% al conjunto de los envíos chilenos — con excepciones como el cobre y la madera, que están bajo investigación especial del Departamento de Comercio de EEUU— y la volatilidad de los mercados tras las medidas aplicadas desde el “día de la liberación” este 2 de abril, tendrán su principal impacto en importantes industrias exportadoras nacionales. Las primeras en la lista son los sectores salmoneero, frutícola y vitivinícola, cuyos gremios acudieron a reuniones de urgencia con el Gobierno, mientras desde el ámbito ejecutivo desarrollan incesantes gestiones sus contrapartes en EEUU.

El estado de máxima alerta se vive con especial fuerza en la industria salmoneera, ubicada en el segundo lugar de los envíos chilenos a EEUU, donde va el 40% de las exportaciones de ese sector con un monto de US\$ 2.578 millones. Mientras que a nivel de los representantes de la industria, el mandato es trabajar en conjunto con el Gobierno en una estrategia país y una diplomacia comercial capaz de establecer una

negociación efectiva con su par de EEUU, para los ejecutivos de las empresas la magnitud del desafío que enfrentan ya se evidencia en señales como la caída en la demanda en ese mercado, que el timonel del gremio, Arturo Clément, estimó en un 20% solo por efecto de la incertidumbre en los días inmediatamente posteriores al shock arancelario, anticipando una dura presión sobre los márgenes y resultados de las compañías en los meses por venir.

En los días siguientes, la industria afinó las estimaciones: de acuerdo a un estudio de la Universidad San Sebastián y SalmonChile informado por DF esta semana, el arancel de 10% podría reducir las exportaciones de este producto en US\$ 571 millones, a lo cual suma una caída de US\$ 53 millones por efecto del menor crecimiento global, con lo cual totaliza menores embarques por US\$ 623 millones. Asimismo, estimó un impacto indirecto a nivel de la economía por otros US\$ 773 millones, sumando así un efecto total de US\$ 1.400 millones, especialmente las regiones de la zona sur del país.

Un escenario parecido enfrentan los actores del sector agrícola, que en 2024 realizaron envíos por US\$ 2.661 millones, en especial el rubro frutícola, que envía un 35% de sus exportaciones a EEUU con 2,8 millones de toneladas, en particular manzanas, arándanos, uvas y cítricos, estos últimos ubicados entre los productos más sensibles. Aquí, tanto gremios, como compañías de manera individual, han extremado los esfuerzos de diálogo con importadores y productores norteamericanos.

Otro tanto se espera para las exportaciones de vino, para los cuales Estados Unidos es el tercer destino más relevante y al cual ingresaba sin aranceles desde 2015. En este

marco, las viñas han activado la búsqueda de nuevos mercados y extremado sus medidas de control de costos, para lo cual cuentan a su haber con el significativo crecimiento logrado en 2024 —de 10,7% en volumen y 5,4% en valor en los envíos de vino embotellado— que compensó en parte el retroceso de 20% del ejercicio anterior.

En otros sectores clave para el país, la minería está a la expectativa de las decisiones que tome la Casa Blanca, no sólo en relación a la aplicación de aranceles al cobre —escenario que podría repercutir en una “reducción de la inversión o retraso de algunas decisiones”, dijo recientemente el CEO de Antofagasta Minerals, Iván Arriagada—, sino también por la determinación de incorporar al litio y los minerales críticos en sus investigaciones por posibles aranceles. El curso que tenga la medida invocada bajo la sección 232 del Acta de Expansión Comercial de 1962 —que aduce razones de seguridad nacional para descartar riesgos por la alta dependencia de la economía norteamericana a estos materiales— es observada con especial atención por productores como Albemarle y SQM,

más ante el análisis de expertos que anticipan presiones a la baja en el precio del litio en caso de una prolongada guerra comercial.

Los desafíos en la mira

Tras la primera ola de consecuencias directas de la guerra arancelaria en rubros estratégicos en las relaciones comerciales entre Chile y EEUU, el conjunto del sector privado local está a la expectativa de los efectos indirectos que cabe esperar por una próxima desaceleración de la economía mundial. Un escenario al que muchos expertos económicos y agentes multilaterales asignan una alta probabilidad, sobre todo si se llega a producir la temida ralentización de la actividad de China, el principal socio comercial de Chile, como desencadenante de un clima global de freno a las inversiones.

Negocios como el transporte naviero y, especialmente, el aéreo son

altamente sensibles a la dinámica del comercio internacional, marco que condicionará significativamente la toma de decisiones de empresas como Latam Airlines —que cerró 2024 con cifras históricas evidenciando su recuperación— y Sky sobre el plan de ampliación de flota y definiciones pendientes a nivel de la propiedad con Avianca.

Las perspectivas de los próximos meses están en el centro de las estrategias de todos los agentes productivos. Este es el caso de la industria del retail y la materialización de sus proyectos de inversión programados para este año. Entre los principales anuncios conocidos hasta ahora destacan los de Falabella y sus iniciativas por US\$ 650 millones previstas para el presente ejercicio; de Cencosud, que tiene en vista desarrollos por US\$ 610 millones con foco en EEUU; de Parque Arauco con un portafolio de proyectos por US\$ 500 millones para aumentar su superficie arrendable en 240 mil m², y de SMU, que destinará US\$ 120 millones a 16 aperturas en Chile y ocho en Perú (en el marco de un horizonte de US\$ 600 millones para el periodo 2025–2029 para 115 nuevos locales).

La posibilidad de que finalmente la guerra comercial global se profundice y termine afectando las expectativas de crecimiento de Chile, es el trasfondo de las decisiones que tomarán las principales industrias del país, como es el caso de los sectores energía, telecomunicaciones, minería e infraestructura. Rubros clave cuyos grandes desafíos a corto plazo se detallan a continuación.

