

Los desafíos para el agro en 2026

“Argentina ahora tiene los incentivos económicos para producir trigo y esta campaña va a lograr una cosecha récord. Son volúmenes que llegaron para quedarse y tendrán un impacto grande para la agricultura de la Región de La Araucanía, pues principalmente sustituye importaciones”, advierte Eduardo Renner, presidente de la Sociedad de Fomento de Temuco, SOFO.

El dirigente argumenta que 2026 será un año en que la SOFO luchará por diversificar la producción agrícola. Ve con buen ojo la llegada de huertos de avellanas y berries. Sin embargo, explica que La Araucanía no cuenta con un sistema de embalses para asegurar un riego continuo de los huertos en primavera y verano, un freno evidente para la inversión frutícola.

Por eso el objetivo declarado de Renner para 2026: “Sensibilizar a la nueva administración del país de que es urgente construir embalses en La Araucanía”.

La llegada de José Antonio Kast a La Moneda en marzo no solo iniciará un nuevo ciclo político en el país, también es una ventana de oportunidad para que el agro ponga sus demandas sobre la mesa.

“El sector frutícola creció cerca de 7% en 2024 y este año, al 6%. Si superamos algunos problemas estructurales, podríamos estar exportando fácilmente US\$ 15 mil millones. Cualquier inversión en el sector agrícola se paga”, sostiene Víctor Catán, presidente de la Federación de Productores de Fruta, Fedefruta.

Un optimismo que es compartido por las empresas exportadoras.

“Creemos que existe espacio para definir una hoja de ruta procrecimiento del sector frutícola en 2026. Pese a ocupar una fracción marginal de los más de 70 millones de hectáreas del país, Chile es hoy el principal proveedor de fruta fresca del hemisferio sur, lo que abre oportunidades de expansión si se priorizan calidad, innovación y sustentabilidad”, sostiene Iván Marambio, presidente de Frutas de Chile.

Desde la lucha judicial en EE.UU. por revertir la paralización del Systems Approach para la uva de mesa, hasta el cierre exitoso de las negociaciones arancelarias con la India y un mayor financiamiento para el SAG son parte de las tareas para el nuevo año.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

“

Creemos que existe espacio para definir una hoja de ruta procrecimiento del sector frutícola en 2026”.

IVÁN MARAMBIO

PRESIDENTE DE FRUTAS DE CHILE

“

La prioridad número uno para 2026 debe ser fortalecer el Servicio Agrícola y Ganadero”.

JUAN CARLOS DOMÍNGUEZ

PRESIDENTE DE CHILECARNE

“

Si superamos algunos problemas estructurales, podríamos estar exportando fácilmente US\$ 15 mil millones”.

VÍCTOR CATÁN

PRESIDENTE DE FEDEFRUTA

“

Hay un retraso en la distribución eléctrica en la zona centro sur, lo que limita la inversión en plantas de procesamiento”.

JUAN MANUEL MIRA

PRESIDENTE DE CHILEALIMENTOS

las áreas rurales.

A continuación, algunos de los desafíos que tendrá el agro en 2026.

RECURSOS PARA EL MINAGRI

Una de las promesas de campaña de José Antonio Kast fue recortar US\$ 6.000 millones del presupuesto fiscal. Como parte del Estado, no sería extraño que el Ministerio de Agricultura sea llamado a cooperar con parte de la disminución de gastos.

Eso ocurre en momentos en que el sector privado insiste en la urgencia de potenciar las inversiones en riego, promoción externa de la marca país y defensa del patrimonio fito y zoosanitario.

Además hay que recordar que los fondos para el agro han estado restringidos en el último tiempo. Por ejemplo, el proyecto de presupuesto para el Minagri para 2026 considera una baja de 1,2%.

En el caso del Fondo de Promoción de Exportaciones del Minagri, según un cálculo de la Sociedad Nacional de Agricultura, tendría una baja anual de 2,64% para 2026 y una caída acumulada de 16,6% en los últimos cinco años. Para el Servicio Agrícola y Ganadero se apunta a un crecimiento de 2,4% en los fondos para el próximo año, pero gra-

METAS GREMIALES

Jaime Heinrich, presidente de la Asociación Gremial de Productores de Leche de la Región de Los Ríos, Aproval, recuerda la preocupación gremial por la restricción vigente para el uso de aguas subterráneas en la cuenca de Río Bueno, uno de los mayores centros lecheros del país.

“Esperamos que la organización de usuarios de aguas subterráneas que se encuentra en proceso de formación pueda comenzar a funcionar formalmente. Si todo camina bien, debería tener su primera asamblea de socios y constitución de directiva definitiva en abril de 2026. También queremos sentarnos con la DGA para ver qué nuevas opciones podemos implementar para mejorar la disponibilidad de agua en esa zona. Nos gustaría tener mayor precisión sobre la metodología para determinarla”, sostiene Heinrich.

En tanto, Mario Schindler, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Semillas, sostiene que es necesario avanzar en 2026 en la protección de los derechos de propiedad intelectual de material vegetal.

“Hoy están alojados bajo el alero del SAG con un bajo nivel de certeza jurídica. Se requiere una ley que esté en sintonía con la UPOV 91”, sentencia Schindler.

guez, presidente de ChileCarne, el gremio de las carnes blancas.

En tanto, Juan Manuel Mira, presidente de ChileAlimentos, afirma que es hora de superar los problemas energéticos que limitan el desarrollo.

“La producción agrícola ha cre-

cido de Maule al sur. Sin embargo, hay un retraso en la distribución eléctrica en la zona centro sur, lo que limita la inversión en plantas de procesamiento agroindustrial”, dice Mira.

En el agro también se hace hincapié en avanzar en la seguridad para

cias a un mayor aporte monetario de los privados.

“Siempre hemos manifestado nuestra total disposición a trabajar con las autoridades, y eso incluye el actual y el próximo gobierno, considerando que la fruticultura es un sector estratégico para la economía nacional, con retornos superiores a los US\$ 8 mil millones anuales y más de 250 mil empleos directos. En ese marco, hemos planteado a los equipos del gobierno electo la importancia de que eventuales ajustes presupuestarios no afecten áreas críticas para el sector, en particular aquellas vinculadas a la protección del patrimonio fitosanitario”, sostiene Iván Marambio.

Junto con ello, el presidente de Frutas de Chile agrega la necesidad de desarrollar infraestructura hídrica, incluyendo la desalinización multipropósito, como parte de una estrategia para la sostenibilidad del sector.

POTENCIAR EL SAG

Juan Carlos Domínguez va directo al punto: “La prioridad número uno para 2026 debe ser fortalecer el Servicio Agrícola y Ganadero”.

Junto a asegurar que un director titular esté al mando de la institución, Domínguez pide políticas más estrictas de control de las fronteras para evitar el ingreso de plagas tanto por pasos habilitados como por los que no lo son.

“Necesitamos un mayor control en Chacalluta, en la frontera con Perú. También en el aeropuerto de Santiago. Por ejemplo, he entrado tres veces a Chile y los formularios online no han funcionado”, sostiene el presidente de ChileCarne.

Gustavo Rojas, exdirector de Odepa, cree que es posible que las nuevas autoridades de gobierno exploren la posibilidad de que una mayor proporción de los fondos que el SAG cobra por sus servicios a los privados vayan al organismo y no directamente a los fondos estatales centrales vía la Tesorería General de



FRANCISCO JAVIER OLEA

la República. “Hay que aumentarle los recursos al SAG”, enfatiza Rojas.

ATENTOS A EE.UU.

La llegada de Donald Trump a la Casa Blanca generó un remezón en la política comercial de Estados Unidos que incluso afectó al agro chileno. En abril se impuso 10% de arancel a las exportaciones chilenas, salvo algunos contados productos. Como la temporada frutícola 2024-2025 ya estaba en su parte final, el impacto fue relativamente menor para ese rubro. Sin embargo, en la campaña 2025-2026 le está pegando de lleno.

Iván Marambio explica que Estados Unidos es un mercado estratégico para la fruticultura chilena, con despachos que superan los US\$ 2.200 millones por año. Por eso se requiere de un esfuerzo político de alto nivel para superar la aplicación de aranceles “recíprocos” de 10%.

“La posibilidad de mejorar estas condiciones en 2026 dependerá de un trabajo técnico y diplomático sostenido, así como del contexto regulatorio y judicial vigente. Destacamos que a finales de este año, gracias a gestiones técnicas y políticas para asegurar el pleno reconocimiento de los compromisos

del TLC vigentes desde 2004, se logró que los kiwis, paltas y naranjas se mantengan con arancel cero, lo que nos permite pensar que aún existe espacio para seguir profundizando el diálogo y la cooperación entre ambas naciones”, afirma Marambio.

Juan Manuel Mira explica que en berries congelados Chile quedó con aranceles menores que los de la Unión Europea, pero México y Canadá llegan sin pagar impuestos de internación. Agrega que en el caso de los jugos y concentrados de manzanas Chile quedó en una posición mucho mejor que China, un gran oferente, pero perdió competitividad frente a los oferentes locales de EE.UU. Situación similar sucede con las pastas de tomate.

Otro punto comercial a trabajar con ese país es la paralización de la aplicación del Systems Approach a la uva de mesa.

Iván Marambio valora la decisión del USDA –el Ministerio de Agricultura de EE.UU.– de apelar al fallo

del Tribunal Federal del Distrito de Columbia que dejó sin efecto la aplicación de este protocolo para la uva de mesa chilena, “reafirmando que se trata de un instrumento estrictamente técnico, respaldado por evidencia científica, y que pone en valor el trabajo coordinado por más de dos décadas entre las autoridades técnicas de ambos países”.

INDIA A LA VISTA

En 2026 se podría dar un salto importante en la apertura comercial chilena. En los primeros dos meses del año se realizará la quinta ronda de negociaciones con la India para un acuerdo comercial.

En 2007 entró en vigencia un Acuerdo de Alcance Parcial, con una cantidad limitada de productos que obtuvieron ventajas arancelarias. Una década después se amplió ese instrumento para acoger 1.110 productos chilenos. Además, se incluyeron Reglas Específicas de Origen, junto con incorporar las disciplinas de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Obstáculos Técnicos al Comercio.

Sin embargo, India tiene una tradición de alto protecciónismo y alimentos chilenos como las nueces aún pagan 100% de arancel. A eso hay que agregar una logística compleja por la distancia y la falta de transporte naviero directo o de alta velocidad.

“Existe optimismo, considerando las ventajas comparativas del país en ámbitos como minerales críticos, tierras raras, sustentabilidad, uso de desalinización y energías renovables, entre otros atributos valorados por ese mercado, y que pueden facilitar un mayor acceso comercial en el mediano plazo”, sostiene Iván Marambio.

Mientras tanto, los competidores no pierden tiempo. La semana pasada, la India y Nueva Zelanda anuncianaron un acuerdo sobre el TLC que negociaban.

En todo caso, las tareas comerciales no terminan con la India. El sector de las carnes blancas espera que en 2026 se implementen las aperturas sanitarias acordadas con Vietnam e Indonesia. Además, se quiere avanzar en la determinación de la zonificación de la peste porcina africana con China, Japón y Corea del Sur.