

EMPRESA CHILENA

EUROMONEY
REAL ESTATE
AWARDS 2015
BEST REAL ESTATE AGENCY

GPS

GLOBAL PROPERTY SOLUTIONS

OPORTUNIDADES AGRÍCOLAS

Con derechos de agua



¡Escanea el QR ahora!

Revisa los campos destacados de la semana



agricola@gpsproperty.cl +569 9087 8571

LA CLAVE DEL ÉXITO ES LA CORRECTA DEFINICIÓN DEL PRECIO

Aranceles perjudican al agro

Rubros de competidores de Chile sujetos a arancel de 10% en EE.UU., versus Chile que paga 12,5%.



Canadá

Madera elaborada, berries congelados, productos procesados y lácteos.



México

Berries congelados, alimentos procesados, fruta y productos pecuarios.



Argentina

Vinos, manzanas, peras y algunos cítricos.



Unión Europea

Vinos, alimentos procesados y lácteos.

Fuente: Sociedad Nacional de Agricultura.

“El agro, golpeado por aranceles de EE.UU.”

El arancel de 10% en 2025 afectó significativamente los márgenes del negocio. El aumento a 12,5% agrava ese escenario. Este escenario representa un desafío importante para la agroindustria chilena, ya que reduce la competitividad de nuestros productos en uno de los mercados más relevantes para el sector”, alerta Juan Manuel Mira, presidente de Chile Alimentos.

El líder del gremio de las empresas agroindustriales explica que en 2025 las exportaciones a EE.UU. de su sector alcanzaron US\$ 561 millones, cerca del 16% de los envíos totales.

“Cualquier incremento arancelario impacta directamente los márgenes de una industria que compite internacionalmente en precio, calidad y eficiencia”, recalca Mira.

Las voces de preocupación se acumulan en el agro. La noticia llegada desde Estados Unidos el 23 de julio dio cuenta de que el gobierno de ese país aplicó una sobretasa de 12,5% a 60 países y economías.

En el caso del agro chileno, según la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Subrei), alrededor del 85% de los envíos pasarán a pagar el 12,5% extra. La magnitud del golpe es importante, solo en 2025 el sector agropecuario exportó US\$ 3.565 millones a EE.UU.

“Los productos más vulnerables serán aquellos que

Vino, carne de pollo y berries congelados, entre los rubros agropecuarios más afectados por sobretasa de 12,5%. Preocupa la pérdida de competitividad frente a Argentina, Canadá y México, que quedaron solo con 10% de arancel.

EDUARDO MORAGA VÁSQUEZ

Esta segunda alza, al 12,5%, nos deja en una situación peor que los vinos europeos y argentinos, que tendrán un arancel del 10%”.

CLAUDIO CILVETI

GERENTE GENERAL VINOS DE CHILE

combinan una alta dependencia del mercado estadounidense, márgenes estrechos y competencia directa con países sujetos a una tasa menor”, adelanta Juan Pablo Matte, secretario general de la Sociedad Nacional de Agricultura.

MENOR COMPETITIVIDAD

A la espera de iniciar negociaciones con las autoridades comerciales de EE.UU. que visitarán Chile en agosto, con

una delegación encabezada por el embajador Jeffrey Gottman, en la SNA ya han hecho un catastro de los impactos iniciales para el agro.

En el gremio apuntan a un encarecimiento de los productos chilenos en el mercado estadounidense, que podría ser absorbido parcialmente por el importador, el distribuidor, el exportador chileno o el consumidor final. Además, ven una reducción de los márgenes de los exportadores, especialmen-

te en productos con poca diferenciación, contratos de largo plazo o alta sensibilidad al precio.

Para la SNA, un elemento preocupante es la pérdida de competitividad frente a países que enfrentarán un arancel de 10%, entre ellos Canadá, México y Argentina.

Juan Pablo Matte explica que se puede producir una reorientación gradual hacia otros destinos. “Sin embargo, esta diversificación no es automática, porque cada mercado tiene diferentes condiciones sanitarias, logísticas, comerciales y de consumo y requiere tiempo. También se puede producir un cambio en la composición de la oferta, privilegiando productos con mayores márgenes, mejor posicionamiento de marca o menor sensibilidad al pre-

“ Los productos más vulnerables serán aquellos que combinan una alta dependencia del mercado estadounidense, márgenes estrechos y competencia directa con países sujetos a una tasa menor”.

JUAN PABLO MATTE
SECRETARIO GENERAL DE LA SNA

“ Chile ha construido un comercio exterior basado en calidad y ahora el paso siguiente es diversificar mercados. Hay espacio real para crecer en el Sudeste Asiático, India y África”.

IVÁN MARAMBIO
PRESIDENTE DE FRUTAS DE CHILE

“ En mercados altamente competitivos, diferencias arancelarias de pocos puntos porcentuales pueden definir las decisiones de compra de importadores y cadenas de supermercados”.

JUAN MANUEL MIRA
PRESIDENTE DE CHILEALIMENTOS

cio”, sostiene Matte.

Haciendo un zoom a los principales rubros, hay una diversidad de impactos.

En el caso de la carne de pollo, la sobretasa del 12,5% golpea fuerte.

“Estados Unidos y Puerto Rico son el principal destino para las exportaciones de carne de pollo de Chile. Ambos países representan un 54% del total exportado en valor en 2025. El arancel no solo

nos hace perder competitividad respecto de los productos locales en Estados Unidos, sino que también se traduce en una pérdida de competitividad de nuestros productos respecto a países terceros que hoy estarían quedando con un menor arancel”, sostiene Juan Carlos Domínguez, presidente de ChileCarne.

Domínguez agrega que en el gremio de las carnes blan-

cas esperan que el Gobierno agote todas las instancias diplomáticas y técnicas para revertir esta medida.

En tanto, Claudio Cilveti, gerente general de Vinos de Chile, explica que los aranceles de 10% que se aplicaron en 2025 en EE.UU. hicieron que las exportaciones disminuyeran cerca de un 10% el año pasado, con un retroceso cercano a 433 mil cajas.

De hecho, Chile pasó de tener 6,1% del mercado estadounidense de vinos en 2025, a controlar 5,4% en la actualidad.

Juan Manuel Mira sostiene que en el caso de la agroindustria, los productos con mayor exposición al mercado estadounidense son los berries congelados —como arándanos, frutillas y fram-buesas—, además del jugo y la pulpa de manzana.

“La situación es especialmente compleja frente a competidores como Canadá y México, que gracias al T-MEC continúan ingresando al mercado estadounidense sin enfrentar estos nuevos aranceles. EE.UU. concentra el 44% de las exportaciones chilenas de productos congelados. Además, Argentina compite directamente con Chile en jugos concentrados de uva y manzana. En mercados altamente competitivos, diferencias arancelarias de pocos puntos porcentuales pueden definir las decisiones de compra de importadores y cadenas de supermercados”, sostiene Mira.

En la Subrei destacan que hay productos que quedaron

excluidos de la sobretasa, como las paltas, las naranjas y los kiwis. En el caso de los frutos secos, cerca del 83% de los envíos quedó exento; en las semillas, la exención alcanza al 91%, mientras en la agroindustria, alrededor del 20% de las exportaciones quedó fuera de la medida.

PROPUESTAS DEL AGRO

En todo caso, el agro no se queda con las manos cruzadas.

Iván Marambio, presidente de Frutas de Chile, sostiene que el actual escenario plantea la oportunidad de hacer un “doble click” en el modelo exportador.

“Chile ha construido un comercio exterior basado en calidad y el paso siguiente es diversificar mercados. Hay espacio para crecer en el Sudeste Asiático, India y África. Además, hay que consolidar una imagen país más fuerte. Ahí el Estado tiene un rol clave, porque construirla requiere financiamiento, talento y trabajo sostenido”.

En tanto, en la SNA proponen solicitar exclusiones específicas para productos que Estados Unidos no produce en cantidades suficientes o que se importan en contraestación, como uvas, arándanos y determinados cítricos.

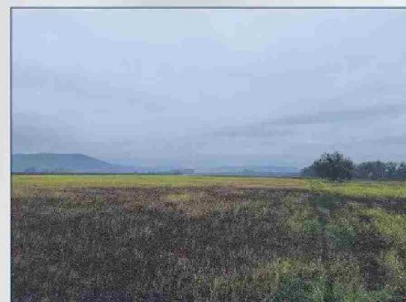
Juan Pablo Matte, además, solicita una mayor claridad de la Subrei y Aduanas mediante una tabla oficial a nivel de código HTSUS, indicando qué productos pagan 12,5%, cuáles están exceptuados, cuáles están sujetos a la Sección 232 y cuándo pueden acumularse otros gravámenes.

Colliers

CAMPOS EN VENTA

37 HAS EN PICHIDEGUA

44 ACCIONES CANAL VILLELANO
Y 10 LITROS/SEGUNDO DE POZO



Suelos francos, topografía plana.
Sin plantaciones,
potencial cítricos, kiwis, otros.

100 HAS EN RETIRO,
SECTOR TALHUENES.

50 LITROS/SEGUNDO DE POZO
SUELOS ARCILLOSOS



Sin plantaciones, ex forestal,
potencial avellanos.



VENTAS@COLLIERS.CL
+569 8149 7491

REVISTA DEL CAMPO

DIRECTOR
CARLOS SCHÄFERER JIMÉNEZ
DIRECTOR EDITORIAL
ÁLVARO FERNÁNDEZ DÍAZ

SÍGANOS EN NUESTRAS
CUENTAS OFICIALES DE
INSTAGRAM Y THREADS:
@REVISTADELCAMPO

EDITORIA
PATRICIA VILDÓSOLA ERRÁZURIZ

DISEÑO
PAULO ROJAS STULL

REPRESENTANTE LEGAL
ALEJANDRO ARANCIBIA BULBOA
EMPRESA EL MERCURIO S.A.P., AV. SANTA MARÍA 5542,
TELÉFONO: (56-2) 2330 1534. PUBLICIDAD: (56-2) 2330 1544